

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 1 • 2014 • ЯНВАРЬ—ФЕВРАЛЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Кульков В.М. Экономическое пространство: теоретические аспекты и современные процессы 3
- Антипина О.Н. Потребительское поведение и рыночное ценообразование в информационной экономике под воздействием долгов 19
- Филатов И.В. Номо Faber в его истории 37
- Теняков И.М. Современные экономические публикации: американский опыт и российская специфика 57

Мировая экономика

- Патрон П.А. Процесс ценообразования кредитов: реформа ставки LIBOR 74

Отраслевая и региональная экономика

- Брялина Г.И. Инновационные возможности российского малого бизнеса 85

Трибуна преподавателя

- Улупова В.Л. О некоторых особенностях современной фирмы 97
- Журавлёв А.Ю. Исламские финансы и их преподавание как академической дисциплины 108
- Никоноров С.М. О выдающемся ученом, преподавателе и настоящем человеке Александре Львовиче Боброве 116

Economic Theory

Kul'kov V.M. Economic Space: Theoretical Understanding and Modern Processes	3
Antipina O.N. Consumer Behavior and Market Pricing in Information Economy under the Influence of Debts	19
Filatov I.V. Homo Faber in its History	37
Tenyakov I.M. Modern Economic Publications: American Experience and Russian Specifics	57

World Economy

Patron P.A. Credit Pricing: LIBOR Reform.	74
---	----

Branch and Regional Economy

Bryalina G.I. The Innovative Capabilities of Russian Small Business	85
---	----

Professor's Tribune

Ulupova V.L. About Some Features of Modern Firm	97
Juravliov A.Yu. Teaching Islamic Finance as an Academic Discipline	108
Nikonov S.M. About the Outstanding Scientist, the Teacher and the Real Reson Alexander Lvovich Bobrov	116

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

В.М. Кульков¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры политической экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Статья посвящена теоретическим аспектам понимания экономического пространства и практике его формирования и функционирования. Выявляются параметры единого экономического пространства; анализируются особенности национальных и интеграционных экономических пространств, характеристики инновационного пространства российской экономики.

Ключевые слова: единое экономическое пространство, национальные и интеграционные пространства, пространственная экономика, пространственные инновационные системы.

The article is devoted to the theoretical understanding of the economic space and the practice of its formation and functioning. The parameters of a single economic space are revealed. Features of national integration and economic spaces, the characteristics of innovative space of the Russian economy are analyzed.

Key words: single economic space, national and integration spaces, spatial economics, spatial innovation systems.

1. Пространственная экономика как предмет теоретического анализа

Ход общественного развития, усиление процессов глобализации и интеграции, усложнение форм территориальной организации производства повысили значимость пространственного аспекта хозяйственной жизни, выявили необходимость его большего теоретического осмысления. В научной терминологии закрепилось понятие «*пространственная экономика*». В разных странах (особенно в европейских — Германии, Голландии, Финляндии, Франции и др.) появились соответствующие учебно-научные подразделения, чаще всего в рамках университетов. Стоит отметить, что в России издается научный журнал под одноименным названием, а у самого пространственного анализа имеются давние отечественные традиции в виде исследований региональной экономики и преподавания соответствующей учебной дисциплины.

Вместе с тем поле пространственной экономики шире поля региональной экономики. К последней нужно добавить следующие формы пространственной организации производства и расселения: муниципальная экономика (городских, сельский поселений и других форм местного самоуправления), агломерации, промышленные, энергетические и транспортные узлы, территориально-производственные комплексы разного рода, кластеры, особые экономические зоны. Органичной выглядит здесь и давняя проблема территориального размещения производительных сил. Переход к инновационной экономике привлек внимание к таким специфическим инновационно-территориальным формам, как национальные, региональные и муниципальные инновационные системы, технополисы, наукограды, особые зоны технико-внедренческого типа и т.п. В широком плане к формам пространственной экономики следует относить и международные региональные интеграционные объединения разного типа, хотя по инерции их продолжают изучать преимущественно в курсах мировой экономики. Последнее, по мнению автора статьи, обедняет представление об интеграционных формах, поскольку при этом не используется богатый накопленный потенциал специального (профессионального) пространственного анализа. Большой интерес вызывает также проблема неоднородности и поляризации экономического пространства: межрегиональные сопоставления внутри страны, межстрановые соотношения внутри региональных интеграционных группировок, общие отношения между «центром» и «периферией» в мировой экономике. Весь указанный набор элементов и проблем, касающихся пространственных (территориальных) форм организации экономической жизни и требующих своего осмысления, и формирует поле пространственной экономики как объекта научного исследования, как реальности и как сферы практических действий.

Анализ пространственной экономики имеет богатое историко-научное наследие. Начальный импульс специальному изучению пространственного ракурса экономической деятельности дали в свое время немецкие исследователи И. Тюнен (немецкая географическая школа: «модель изолированного государства» — начало XIX в.), А. Вебер («теория промышленного штандорта» — начало XX в.), В. Кристаллер («теория центральных мест» — рубеж 20–30-х гг. XX в.), которые делали акцент на вопросах территориального размещения производства. В послевоенный период данное направление было продолжено представителями школы пространственного анализа, родоначальником которой можно считать американского ученого У. Айзарда (Изарда). Необходимо отметить и отечественную школу региональных исследований (Н. Колосовский, Н. Некрасов, В. Немчинов, позднее — А. Гранберг и др.), сложившуюся

в советской экономической науке примерно в то же время. Активную работу по анализу различных пространственных аспектов экономической деятельности ведут и многие современные исследователи².

Особо следует выделить присутствие пространственного аспекта в экономической теории, разные школы которой делали пространственные вкрапления (спецификации) в свою структуру, хотя это было, скорее, эпизодически. Можно вспомнить, к примеру, учет фактора территориального местоположения в концепциях земельной ренты в классической политэкономии (Д. Рикардо, К. Маркс); включение в состав изучаемых микроэкономикой форм несовершенной конкуренции так называемой «пространственной конкуренции» (впервые это сделал в 1929 г. немец Г. Хотеллинг, в похожем направлении работает и современный американский исследователь М. Портер, разработавший теорию экономических кластеров); модель транспортной перевозки основоположника неоклассического синтеза П. Самуэльсона; классическую и неоклассическую трактовку внешнеторговых отношений с использованием принципа сравнительных преимуществ по продукции разных стран; учет специфики различных групп (пространств) развивающихся стран в неоклассических, кейнсианских, институциональных концепциях экономического развития и модернизации и др. При этом основоположники неоклассических концепций общего равновесия А. Маршалл, Л. Вальрас, В. Парето считали решающим действие функционально-временного, но не пространственного фактора. Происходил и обратный процесс — активное использование в региональных исследованиях категорий экономической теории. В частности, данным направлением активно занимался уже упоминавшийся лидер пространственной школы анализа У. Айзард (Изард), тяготевший к кейнсианству; представитель теории пространственной организации поляка А. Леш, отталкиваясь от концепций равновесных состояний, обосновал идею «пространственного экономического равновесия» и т.п. В последний период особый интерес вызвала новая экономическая география. Известным ее представителем является лауреат Нобелевской премии П. Кругман со своей концепцией географического распределения экономической активности. Все эти локальные формы пространственной спецификации помогают экономической теории усилить связь с практически значимыми проблемами, повысить свою эффективность.

Но есть основания и для более широкого, системного подхода к теоретическому отражению пространственной экономики, в со-

² Обратим здесь особое внимание на труды недавно ушедшего из жизни видного российского исследователя интеграционной проблематики профессора МГУ Л.И. Глухарева (1929–2013).

ответствии с которым последняя может быть представлена не просто как локальный набор «вкраплений», но и как относительно целостная особая часть самой экономической теории. Пространственный ракурс экономической системы столь же правомочен, как и другие (социально-экономический, институциональный, макро, микро), получившие свое выражение в особых частях экономической теории. Отказ от признания такого ракурса означает обеднение самой экономической системы, являющейся выражением предмета экономической теории. Ограничение же названными выше «вкраплениями» не позволяет целостно отразить пространственный характер этой системы. К тому же у данного направления есть историко-теоретические истоки. Они восходят к Ф. Листу и немецкой исторической школе (примечательно их совпадение во времени с творчеством основателя немецкой географической школы И. Тюнена). Ф. Лист сформулировал теорию автаркии больших пространств: преимущества получают страны (союзы), располагающие большими территориями, в рамках которых отменяются торговые барьеры, возникает ассоциация производительных сил и обеспечивается суверенитет относительно других государств. В другом смысле теория национальной экономики (национальная политэкономия, по Ф. Листу) может рассматриваться как частный случай теории пространственной экономики, а следовательно, здесь может работать и вся аргументация национально ориентированного подхода в экономической теории [Кульков, 2013]. Структура пространственной экономики, если считать ее звеном экономической теории, должна включать в себя две части: первая (фундаментальная) фиксирует общие параметры и элементы целостного пространственного поля экономической системы, вторая (что более привычно) дает широкий набор пространственных спецификаций известных категорий стандартных разделов (уровней) экономической теории, являясь как бы их продолжением. Что касается содержательного наполнения предмета пространственной экономики в общем предметном поле экономической теории, то оно будет сформулировано в следующем разделе, посвященном единому экономическому пространству.

Во второй половине XX в. как отражение реальных мировых процессов получили широкое распространение разнообразные теории пространственного характера: концепции глобалистики, ставящие во главу угла формирование единого глобального пространства; концепции экономической интеграции, делающие акцент на формирование региональных группировок (союзов); теория мир-системного анализа (И. Валлерстайн, А. Сен), которая, напротив, подчеркивает разделение мира на центр и периферию. В дальнейшем анализе основное внимание будет уделено пространственным

экономическим системам, складывающимся в рамках территориально крупных государств (прежде всего в экономике России) и в рамках межгосударственной региональной интеграции. Центральным пунктом этих систем — формирование единого экономического пространства.

2. Единое национальное экономическое пространство

Усиление внимания к проблеме *единого экономического пространства* (ЕЭП) было вызвано преимущественно активизацией интеграционных процессов, образованием региональных экономических союзов, прежде всего Европейского союза (ЕС) с точки зрения его экономического потенциала и научно-аналитического потенциала европейских исследовательских центров. Интеграционный импульс разработке проблемы ЕЭП в нашей стране придало образование Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана с намеченным вектором движения к Евразийскому союзу.

При этом базовой, по мнению автора, остается трактовка ЕЭП применительно к национальным экономикам стран, имеющих большие территории с разнообразными условиями, федеративное устройство государства и тем более находящихся в условиях рыночных экономических преобразований. Россия полностью подходит под указанные характеристики. Ее отличает огромная географическая площадь (в два раза превосходящая ближайшие к нам по указанному критерию страны) и разнородность территорий: естественно-природная (гигантское разнообразие природно-климатических, ресурсных и иных условий), цивилизационная (множество национально-автономных образований, различия в системах ценностей, моделях поведения и т.п.), административно-политическая (федерация) и др. Специфику «пространного поля» России отмечал в свое время основатель Московского университета М.В. Ломоносов. Указанные характеристики — своего рода барьеры единого пространства — предстают как базовые причины, способствующие социально-экономической разнородности страны.

Другая группа причин связана с осуществлением общественно-экономических преобразований в России, неоднозначными последствиями конкретно-исторических процессов, несовершенной или неадекватной экономической политикой, что обусловило трансформационную разнородность пространства — разную степень продвижения к рынку, усиление региональной дифференциации. Переход к новой, рыночной экономической системе в условиях крупной федеративной многонациональной страны, какой является Россия, должен был с самого начала включать в себя и процессы формирования системного пространственного единства национальной эко-

номики, сохранения и укрепления территориальной целостности страны, выработки новых взаимоотношений между федеральным центром и регионами — субъектами Федерации. Прежняя экономическая система была по существу унитарной, несмотря на формально союзный характер страны. При этом в СССР исторически сформировался единый народно-хозяйственный комплекс (ЕНХК) как специфическое адекватное выражение ЕЭП плановой экономики, что необходимо принимать в расчет при рассмотрении периода трансформации. Переход к рынку в условиях Федерации должен был сопровождаться изменениями в отношениях между центром и регионами, в частности по вопросам общего разграничения их полномочий, межбюджетных отношений, размежевания разных форм (уровней) собственности (федеральной, региональной (субъектов Федерации) и муниципальной) и по ряду других вопросов. При переходе к рынку специфика федеративного государства становится усложняющим фактором преобразований, особенно если учитывать наличие национальных территориальных образований. Существует повышенная опасность дезинтеграционных процессов, региональной суверенизации, что чревато разрывом единого пространства, неравномерностью и нарушением ритма проведения преобразований по территории страны. Таким образом, трансформационные процессы в экономике должны с самого их начала дополняться серьезными мерами по обеспечению экономического единства национальной территории с учетом специфики федеративного государства, так же как и шагами в других областях экономической и общественной жизни. Следовательно, рыночные преобразования в таких странах, как Россия, не должны осуществляться по общим рецептам, по моделям и логике, более характерным для «стандартных» экономик. Характер институциональных преобразований, экономической либерализации и макроэкономической стабилизации в этих условиях должен быть тесно сопряжен с пространственным аспектом экономической деятельности. Результатом недостаточного учета данных условий стало нарастание дифференциации между регионами (а в отдельных случаях и локализация внутренней хозяйственной жизни регионов) и чрезмерное укрепление локальных связей с соседними (пограничными) странами.

Конечно, необходимо проводить разграничение между двумя указанными выше группами причин и учитывать это в стратегиях и конкретных мерах по развитию национальной и региональных экономик. Но в данном случае интерес представляет сама проблема разнородности (социальной, инвестиционной, финансовой, инновационной и пр.) экономического пространства страны. Рассмотрим детально социальную и инвестиционную разнородность.

Так, по данным «Доклада о развитии человеческого потенциал в РФ», имеет место сильная дифференциация российских регионов по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) и его составляющим — индексам дохода, образования и долголетия. При среднем по России уровне ИРЧП 0,825 региональный разброс значений составил в 2010 г. от 0,929 до 0,717, в том числе по индексу дохода — от 1,0 до 0,561, по индексу образования — от 0,999 до 0,799, по индексу долголетия — от 0,797 до 0,591 [UNDP Website, 2011]. Если характеризовать межрегиональную инвестиционную неоднородность в России через индекс концентрации Герфиндаля — Хиршманна, то можно отметить резкое повышение этого индекса в 1990-е гг.: если в 1970–1980 гг. он составлял примерно 200 (при теоретически минимальной величине в 112), то в начале 2000-х гг. достиг цифры 500 [Валиуллин, Шакирова, 2004, с. 157–158]. При этом межрегиональное неравенство преодолевается крайне слабо. Как показывают отдельные исследования, степень конвергенции (выравнивания) регионов в России заметно уступает показателям других стран (в том числе из ЕС), также характеризующихся сложной региональной структурой (таблица).

Сравнение России с другими государствами по степени конвергенции регионов внутри стран

Страна	Число регионов	Период анализа	Предмет анализа	Скорость сходимости, %
США	48	1880–1990	Среднедушевые доходы населения	2,1
Япония	47	1955–1990		1,9
Германия	11	1955–1987		1,4
Великобритания	11	1955–1987		2,0
Франция	21	1955–1987		1,6
Италия	20	1955–1987		1,0
Испания	17	1955–1987		2,1
Россия	79	2000–2008	ВРП на душу населения	1,2

Источник: [Сорокина, 2011, с. 167].

Отмеченная неоднородность позволяет говорить о серьезных деформациях российского экономического пространства, создающих потенциальные угрозы дезинтеграции и разрушения территориальной целостности страны. Проблема обеспечения полноценного

ЕЭП имеет для России актуальное значение. Можно сказать, что Россия в силу своей специфики нуждается в особом внимании к данной проблеме.

Так что же представляет собой ЕЭП страны с точки зрения глубинных характеристик? Указание на последние важно потому, что чаще всего используются конкретно-экономические функциональные формулировки. Теоретическое определение ЕЭП (определение, адекватное предмету экономической теории) может быть следующим: *ЕЭП страны* — это локальная, ограниченная национальной территорией сфера экономических отношений, которая характеризуется:

- системностью отношений и их однотипностью на всей территории страны (прежде всего по способам экономической координации и типам социально-экономического присвоения);

- единым институциональным управлением и единым стратегическим целеполаганием (общими целями национального экономического развития);

- механизмами системного поддержания экономической целостности, устойчивости, жизнестойкости и единства исторически сложившегося пространства;

- целостным национальным воспроизводством;

- определенным масштабом производства (хозяйственной деятельности);

- оптимальным внутривнутрипространственным размещением ресурсов (производительных сил);

- плотностью и насыщенностью хозяйственных связей;

- высокой мобильностью и минимальными барьерами хозяйственной деятельности, беспрепятственным движением ресурсных, финансовых и товарных потоков;

- воздействием местоположения и специфических факторов (географического, природно-климатического, геополитического и иных) на экономические отношения и формы;

- едиными базовыми институтами и государствообразующей системой ценностей;

- взаимодействием с другими экономическими пространствами;

- экономической безопасностью территории и т.п.

В таком понимании ЕЭП вписывается в координаты национальной экономической системы как системы национально-экономических отношений, которая не сводится к простой спецификации стандартной (универсальной) системы: она шире, полнее и сложнее ее. По своей сути национальная экономическая система является смешанной системой [Кульков, 1996], в которой смешанность продуцируется реальным разнообразием условий в данной стране.

Национальная экономическая система опирается на объективные предпосылки своего существования: во-первых, на уровень развития и характер национальных производительных сил; во-вторых, на национально-специфические факторы, включая неэкономические (природно-климатический, географический, геополитический, социокультурный и др.); в-третьих, на жизненно необходимые цели национального развития (для России это суверенность развития, модернизация производства, «сбережение народа», сохранение территориальной целостности и т.п.). Данная зависимость может быть обозначена как закон соответствия национально-экономических отношений уровню и характеру национальных производительных сил, национально-специфическим факторам и целям национального развития. Как видно, формулировка закона находится в рамках известной политэкономической терминологии и не выводит национальную систему и ЕЭП из общих координат экономической теории.

Надо понимать, что ЕЭП не означает тотальной унификации пространства, отсутствия всяких элементов неоднородности: во-первых, некоторые из них труднопреодолимы; во-вторых, неизбежно разнообразие условий, форм и результатов хозяйственной деятельности в различных регионах. Главное здесь — действие фундаментальных характеристик ЕЭП, направленность внутренних механизмов (режимов) функционирования системы и проводимой экономической политики на снижение неоднородности территории.

ЕЭП представляет собой органичную совокупность более локальных пространств, своего рода подсистем. Можно говорить в этом ключе о единых социальном, инвестиционном, бюджетном, банковском, институциональном и иных пространствах национальной экономики.

Еще одна важная сфера ЕЭП — *единое инновационное пространство страны*, формирование которого является условием перехода России к инновационной экономике. В самом общем виде оно представляет собой проекцию ЕЭП на инновационную сферу национальной экономики, а более концентрированное выражение находит в формировании национальной инновационной системы (НИС). Под НИС следует понимать систему экономических отношений, хозяйственных связей, институтов, структурных элементов, направлений и форм реализации государственной политики, обуславливающих и обеспечивающих в рамках ЕЭП создание, внедрение и реализацию инноваций и повышающих на этой основе конкурентоспособность национальной экономики. В данном определении важна базовая связь с системой экономических отношений и с ЕЭП, что отсутствует в распространенных трактовках НИС.

В России в настоящее время имеются лишь отдельные фрагменты НИС, а инновационное пространство выглядит крайне разнородным. В соответствии с Международным инновационным индексом Россия в 2011 г. находилась на 56-м месте (из 125). Согласно индексу Европейского инновационного обследования, она отстает от среднего уровня по ЕС примерно в три раза [Система оценки..., 2012, с. 49].

Формирование НИС и единого инновационного пространства является для России жизненным императивом. Инновационное пространство страны должно быть единым, несмотря на объективные различия в инновационном потенциале разных ареалов этого пространства и невозможность повсеместного клонирования проектов типа «Сколково» и т.п. «Единство» означает в данном случае реализацию ЕЭП применительно к инновационным процессам, включенность всех территорий и субъектов в структуру НИС, в частности широкую доступность всех сфер воспроизводства человеческого капитала и инфраструктуры инноваций, преодоление барьеров и формирование благоприятной экономической среды инновационной деятельности, действие системы эффективных стимулов для инноваторов и потребителей инновационной продукции и т.д.

В рамках единого инновационного пространства страны часто существуют также региональные и муниципальные инновационные системы (соответственно РИС и МИС). В широком смысле они могут пониматься как региональный и муниципальный компоненты НИС, а все вместе определяться как *пространственные инновационные системы*. В узком смысле РИС и МИС могут рассматриваться как относительно самостоятельные системы, отражающие различия инновационных потенциалов и специфику условий разных территорий. В инновационные системы или в их пересечения могут входить и разнообразные инновационно активные территории — особые экономические зоны (прежде всего технико-внедренческого типа), наукограды, академгородки, технопарки, технополисы, инновационные кластеры.

Наличие указанных форм в рамках ЕЭП способствует активизации инновационной деятельности, включает в оборот дополнительные резервы развития, делает инновационное пространство более плотным и насыщенным. При этом необходим продуманный механизм координации взаимодействия федеральных, региональных, муниципальных органов в инновационной сфере экономики, в том числе по разграничению их полномочий по отношению к инновационно активным территориям и функциональным элементам инновационной инфраструктуры. Нужен и эффективный механизм организационной и финансовой поддержки инновационных усилий на местах, особенно на начальных стадиях формирования

инфраструктуры инноваций и образования инновационных кластеров. Меры подобного характера будут способствовать развитию НИС и единого инновационного пространства страны.

3. Интеграционные экономические пространства

ЕЭП страны может входить в более широкие пространства — как в международные (интеграционные) экономические, так и взятые в единстве с политическим, гуманитарным, культурным и другими пространствами, обеспечивая в последнем случае комплексный характер общего национального пространства. Интеграционные процессы формируют новые экономические пространства. Глобализация своеобразно сочетается с укреплением региональных экономических группировок как коллективным способом повышения конкурентоспособности экономик. С одной стороны, этот способ помогает глобализационным процессам, а с другой — в известной степени противостоит «безмерной» и «безудержной» глобализации.

Тем большее значение имеют интеграционные процессы на постсоветском пространстве, объединяющем страны Содружества Независимых Государств (СНГ). Объективными предпосылками развития указанных процессов выступают: общность истории, сложившиеся кооперационные связи в рамках единого народно-хозяйственного комплекса СССР, выгоды использования адаптированного спроса на готовую продукцию для ее экспорта на рынки друг другу, унифицированность и привычность многих стандартов, возможность выработки совместных решений и общей линии поведения для лучшей защиты национальных интересов в мирохозяйственной сфере и т.п.

Вместе с тем имеются факторы, тормозящие интеграционные процессы в СНГ. К ним следует отнести: разрыв многих сложившихся хозяйственных связей в результате глубоких кризисных явлений 1990-х гг. и усиления суверенизации стран; деформированную структуру взаимной торговли с преобладанием в ней топлива и сырья, что, в отличие от производственной кооперации на базе внутриотраслевого разделения труда, не ведет к взаимопереплетению экономик; замкнутость национальных валют указанных стран; нацеленность сложившейся формы сотрудничества на взаимосвязь не столько рынков и предприятий, сколько самих государств; заметную дифференциацию стран СНГ по технологическим, экономическим и социальным параметрам; боязнь усиления интеграции в условиях явного доминирования России на постсоветском пространстве; внешнее влияние. В итоге интеграционные процессы в СНГ не отличаются динамизмом и глубиной. Они приняли разнотемпный характер. Наиболее глубокой формой интеграции

являются Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) и Таможенный союз, объединяющие более узкий круг стран СНГ, а также Союзное государство России и Белоруссии.

Особую роль в активизации интеграционных процессов играет Таможенный союз, действующий на территории трех государств — России, Белоруссии, Казахстана (имеется возможность подключения к нему в дальнейшем и ряда других стран СНГ). Он получил необходимые для этого атрибуты: единую таможенную территорию, единое таможенно-тарифное регулирование, единый торговый режим в отношениях с третьими странами, единые органы (регулирующий и по разрешению споров). По оценкам, функционирование Таможенного союза позволяет сократить время нахождения товаров в пути в 3 раза, а издержки — в 2,5 раза.

Углубление интеграции в СНГ требует новых стимулов и форм. Для России указанный процесс имеет не только экономическое значение. Он связан с обеспечением национальной безопасности и геополитических интересов и может стать эффективным способом консолидированного противодействия мировому экономическому кризису, о возможности разрастания «второй волны» которого говорят сейчас довольно часто.

Применительно к продвинутым формам постсоветской интеграции уместно говорить о процессе формирования ЕЭП. Собственно, с 2012 г. официально начало функционировать ЕЭП России, Белоруссии и Казахстана. В Декларации о формировании ЕЭП трех названных стран оно определено как «пространство, состоящее из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы» [Декларация о формировании единого..., ЕврАзЭС: сайт, 2005–2013]. При этом предполагается, что формирование данного ЕЭП обеспечит в будущем движение к созданию Евразийского экономического союза в целях организации гармоничного, взаимодополняющего и взаимовыгодного сотрудничества с другими странами, объединениями и ЕС с выходом на создание общего экономического пространства.

Необходимо проводить различие между такого рода интеграционным ЕЭП и национальным ЕЭП. Безусловно, последнее более глубокое и органичное; в первом же случае сильными ограничителями выступают суверенность стран, национальные различия и обязательства и т.п. В приведенной выше декларации акцент делается на общих механизмах регулирования и согласовании экономи-

ческой политики, а это более поверхностные процессы и действия, не обязательно сопровождающиеся глубинными изменениями и максимальной степенью однородности. И в самом деле, национальные экономические модели трех указанных стран нельзя считать идентичными.

Особое значение для создания постсоветского ЕЭП имеет опыт формирования единого пространства ЕС. Но это формирование нельзя считать завершенным, так как продолжается процесс вхождения в ЕС новых стран, как правило, менее развитых, что усиливает разнородность данного пространства и обостряет имеющиеся проблемы. И тем не менее ЕС — сравнительно успешный проект, представляющий интерес для постсоветских государств. Как известно, начиная с Римского договора 1957 г. ЕС последовательно прошел ряд этапов, среди которых особо важную роль сыграли создание таможенного союза, обеспечение макроэкономической координации, формирование общего рынка, переход к единой валюте. Должна ли Россия со своими партнерами следовать по этому пути и есть ли предпосылки и политическая воля двигаться именно в этом направлении? На данные вопросы пока нет однозначного ответа, и прежде всего от партнеров России, испытывающих «советско-союзный» синдром.

Имеется и другой интеграционный опыт, связанный с функционированием торгового объединения стран Северной Америки (США, Канады, Мексики), — НАФТА. В этом случае, строго говоря, нет оснований признавать наличие ЕЭП и даже единого полноценного торгового пространства, поскольку свобода перетока факторов производства (в частности трудовых ресурсов) имеет ограничения. Здесь не предполагается глубокой интеграции, нет специальных интеграционных институтов, а объединение представляет взаимное торговое соглашение с переходом в русло зоны свободной торговли. В указанном примере не предполагается обеспечения социально-экономической однородности территории и самой общности территории в связи с изначальными разными условиями (имеется в виду прежде всего Мексика). Некоторые страны СНГ, стремящиеся интенсифицировать отношения внутри Содружества, исходя из примата суверенности, могут ориентироваться на формат именно такого типа, как НАФТА, тем самым препятствуя формированию полноценного ЕЭП. Таким образом, сталкиваются два возможных пути постсоветской интеграции — по модели торгового соглашения без формирования подлинного ЕЭП или по модели ЕС с четко выраженной ориентацией на формирование ЕЭП. Возможна и следующая постановка вопроса: «Может ли формирование ЕЭП следовать сначала модели НАФТА, а затем перейти к созданию единого рынка по образцу ЕС?» [Единое экономическое пространство..., Фонд

«Наследие Евразии»: сайт, 2004–2013, с. 39]. Полезен и оправдан и поиск новаторских интеграционных подходов, отражающих своеобразие постсоветского евразийского пространства.

Не вдаваясь в детальную компаративистику рассмотренного вопроса и в конкретные механизмы и стимулы интеграционных процессов, следует обратить внимание на два важных теоретических аспекта, проявившихся в ходе исследования этих процессов и их результатов. Попытки научного обобщения указанной проблемы крайне важны.

I. Соотношение научных категорий национальной экономики и интеграционных пространств. Первые выступают как исходные в экономической системе, вторые — как производные, но приобретающие при этом новое качество, которое должно усваиваться экономической теорией. Здесь необходимо отметить работу известного немецкого исследователя социального рыночного хозяйства Х. Ламперта, в которой он (в соавторстве) показывает, как меняется «экономический и социальный порядок Германии в рамках Европейского союза» [Lampert, Bossert, 2007, s. 7]. Основное внимание в своем труде ученый уделяет переменам, которые претерпевают категории национальной системы экономических отношений, ее отдельные блоки и уровни в условиях вхождения страны в более широкое, общеевропейское пространство. Фиксируются качественные изменения таких национальных «порядков», как порядок собственности, денежный и валютный порядок, финансовый порядок, конкурентный порядок, внешнеэкономический порядок, трудовой и социальный порядок и др. В итоге конкретные интеграционные процессы получают мощный научный фундамент, а экономическая теория в свою очередь расширяет пространство анализа и усиливает свою практическую востребованность.

II. Соотношение систем ценностей и интересов, характерных для национальных и интеграционных пространств. Этот вопрос привлекает внимание современных европейских исследователей, активно размышляющих над тем, что будет представлять собой объединенная Европа: совокупность национальных государств, единое государство или что-то другое? Так, немецкий социолог У. Бек оперирует понятиями «методологический национализм», «методологический универсализм» и «методологический космополитизм», пытаясь придать последнему синтетический характер. Если первый подход делает акцент на различиях по оси «внутри — снаружи», а второй нивелирует различия, проводя грань по оси «выше — ниже» и принося в жертву «особость других предполагаемому универсальному равенству», то третий (в отличие от двух первых подходов и от старого понимания космополитизма в трудах античных стоиков,

Канта, Арендта, Ясперса, Листа) реализует себя на основе принципа «и то и другое», сочетая признание различий и непохожести с интеграцией на основе неких общих, объединяющих ценностных форм. По У. Беку, такой «космополитизм нуждается в новых концепциях интеграции и идентичности... ищет возможности, чтобы прийти к универсальному признанию различий» [Beck, 2008, s. 18–19]. Обращает на себя внимание желание «нового космополитизма» отмежеваться от универсализма, либерального мейнстрима, найти новое сочетание общего и особенного. Он признает ценностные и другие различия, но не абсолютизирует их, а пытается выйти на такое признание различий, которое опирается на систему объединяющих, интегральных форм. В этом случае Европа уходит и от федеративного сверхгосударства, в котором нет места национальным государствам-членам, и от союза государств, в котором нет подлинно единой Европы, а получает возможность стать «Европой многообразия, Европой, в которой многообразие способствует расцвету» [Ibid., s. 19].

Указанные размышления весьма интересны и перспективны для понимания как общеевропейского процесса (его содержания, тенденций развития, концептуальной начинки), так и других интеграционных пространств и их проектов. Однако надо видеть и ограничения при данной постановке вопроса применительно к постсоветскому евразийскому пространству. Здесь нужно принимать во внимание отличное от Европейского союза состояние этого пространства по истории, цивилизационным и геополитическим особенностям, по реально сформировавшейся и еще не утратившей своего значения общей системе ценностей, воспроизводственной взаимосвязи экономик и др. Теоретическая работа по научной интерпретации и практическая работа по укреплению и развитию евразийской интеграции нуждаются в новых импульсах и подходах.

Список литературы

Валиуллин Х., Шакирова Э. Неоднородность инвестиционного пространства России: региональный аспект // Проблемы прогнозирования. 2004. № 1.

Декларация о формировании Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации // ЕврАзЭС: сайт. 2005–2013. URL: <http://www.evrazes.com/customunion/eepr> (дата обращения: 12.09.2013).

Единое экономическое пространство: возможности, проблемы, перспективы: Доклад в рамках совместного исследовательского проекта Лондонской школы экономики и Фонда «Наследие Евразии» // Фонд «Наследие Евразии»: сайт. 2004–2013. URL: http://www.fundeh.org/files/publications/32/doklad_lse.pdf (дата обращения: 12.07.2013).

Кульков В.М. Смешанная экономика (теоретико-методологические аспекты) // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1996. № 5.

Кульков В.М. Пространство и содержание национально ориентированного подхода в экономической теории // Российский экономический журнал. 2013. № 2.

Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России // Инновации. 2012. № 9.

Сорокина А. Сближение регионов России по уровню жизни: как развивается процесс? // Российское предпринимательство. 2011. № 5.

Beck U. Die jahrfünfzigte Unbekannte. Europa ist nicht ein Staat, nicht eine Nation, nicht eine Organisation // Internationale Politik. 2008. N 4.

Lampert H., Bossert A. Die Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen der Europäischen Union. München, 2007.

UNDP Russia Website. 2011. URL: <http://www.undp.ru> (дата обращения: 20.02.2012).

О.Н. Антипина¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ДОЛГОВ

По вкладу в экспансию долговой проблемы в современной экономике домашние хозяйства уступают лишь финансовому сектору. Специфической особенностью их поведения стал «демонстрационный эффект» потребления и новый «фундаментальный психологический закон», согласно которому при принятии решений о величине потребительских расходов домашние хозяйства ориентируются не только на свой доход, но и на средний доход их социальной группы. «Демонстрационный эффект» потребительских расходов усугубляет долговую проблему, поскольку включается в ценность благ, обладание которыми легко реализуется с помощью долгов и кредитов.

Ключевые слова: долг, демонстрационный эффект потребления, поведение домашних хозяйств, информационная экономика, ценообразование.

The contribution of households to the debt problem of modern economy yields only to the financial sector. Specific features of their behavior are the “demonstration effect” of consumption and the new “fundamental psychological law” suggesting that the resulting consumption of a household is driven by the comparison of his lifetime income and the lifetime income of his social group. The “demonstration effect” of consumption promotes households to use debt and credit for buying valuable goods that is aggravating the debt problem.

Key words: debt, demonstration effect of consumption, behavior of households, information economy, pricing.

Хорошо известно, что долг и кредит — две стороны одной медали и заимствование денег автоматически означает появление долга, при своевременном возврате которого так называемой долговой проблемы не возникает. Она появляется тогда, когда генерирование финансовых потоков становится недостаточным для возврата долгов. С такого рода проблемой и столкнулись развитые страны мира в начале XXI в. В ее обострении наибольшую роль сыграл финансовый сектор. Однако не стоит недооценивать и вклад домашних хозяйств в кредитную экспансию, достигшую небывалых прежде размеров. При этом не только легкость получения кредита привела к росту спроса на ипотечное и потребительское

¹ Антипина Ольга Николаевна, тел.: +7 (495) 939-33-03; e-mail: antipina@econ.msu.ru

кредитование со стороны домашних хозяйств. Рост уровня жизни путем наращивания долга до огромных величин в современной экономике, которую часто характеризуют как информационную, сформировал особенности потребительского поведения и рыночного ценообразования, ставшие «виновниками» усугубления долговой проблемы.

Роль домашних хозяйств в формировании долговой проблемы

О роли домашних хозяйств в структуре совокупной задолженности кредитного рынка и динамике долговой проблемы можно составить представление по одной из ведущих экономик мира — экономике США (на основе данных Федеральной резервной системы, а также аналитических и информационных агентств).

С 1946 по 1970 г. отношение совокупной задолженности кредитного рынка к ВВП США (соотношение «Долг/ВВП») колебалось вокруг отметки 150%. К концу 1970-х гг. оно возросло до 170%, а в течение 1980-х гг. резко подскочило до 230%. В 2003 г. данное соотношение достигло значения 301%, превысив пиковый максимум 1933 г., в 2007 г., к началу финансово-экономического кризиса, составило 360% и продолжило рост в течение кризиса (рис. 1).

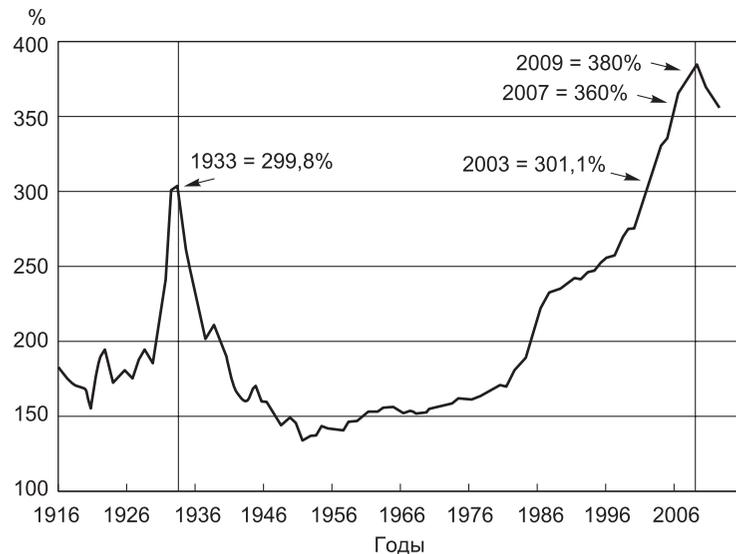


Рис. 1. Отношение совокупной задолженности кредитного рынка к ВВП США (%)

Источники: U.S. Bureau of Economic Analysis, Federal Reserve, Census Bureau: Historical Statistics of the United States.

Что касается структуры совокупной задолженности кредитного рынка США, то в послевоенный период в ней произошли существенные изменения.

По данным Федеральной резервной системы США, в конце Второй мировой войны правительство страны было крупнейшим должником. В структуре совокупной задолженности кредитного рынка доля федерального правительства составляла 71%. Далее следовал сектор корпоративного бизнеса с 13% от общей суммы долгов. Доля сектора домашних хозяйств была третьей по величине и составляла 8%. Долги финансового сектора были незначительны и достигали лишь 1% от совокупной задолженности кредитного рынка.

К началу финансово-экономического кризиса в 2007 г. структура совокупной задолженности кредитного рынка США стала радикально иной. Доля федерального правительства снизилась до 10%, доля сектора корпоративного бизнеса осталась прежней, доля сектора домашних хозяйств увеличилась до 28%, но наиболее существенно возросла доля финансового сектора, достигнув 32%. Таким образом, лидирующую позицию по данному показателю занял финансовый сектор, а сектор домашних хозяйств — второе место с не слишком существенным отставанием от лидера.

В динамике структуры задолженности кредитного рынка США выделяется несколько принципиальных моментов. Вплоть до 1966 г. финансовому сектору принадлежал самый низкий абсолютный уровень долга. В 1966 г. он опередил сектор некорпоративного бизнеса, в 1988 г. — оставил позади федеральное правительство и стал третьим по величине задолженности в экономике. Двумя годами позже задолженность финансового сектора превзошла аналогичный показатель сектора корпоративного бизнеса, а в 1998 г. финансовый сектор вышел на первое место по величине задолженности, опередив сектор домашних хозяйств (рис. 2).

Высокая и увеличивающаяся задолженность американских домашних хозяйств способствовала росту их чистого богатства². И это не случайно. Чистое богатство домашних хозяйств увеличивалось вследствие роста спроса на активы под влиянием кредитной экспансии и закономерного повышения цен этих активов, состоящих из недвижимости, акций, депозитов, правительственных и корпоративных облигаций, долей в пенсионных и взаимных фондах и т.п. При этом наиболее существенными составляющими активов сектора домашних хозяйств США как накануне финансового кризиса, так и в настоящее время являлись недвижимость, акции, депозиты и инструменты кредитного рынка (в том числе правительственные и корпоративные облигации).

² Чистое богатство домашних хозяйств — это разница между величиной их богатства (стоимости жилья и финансовых активов) и величиной их заимствований.

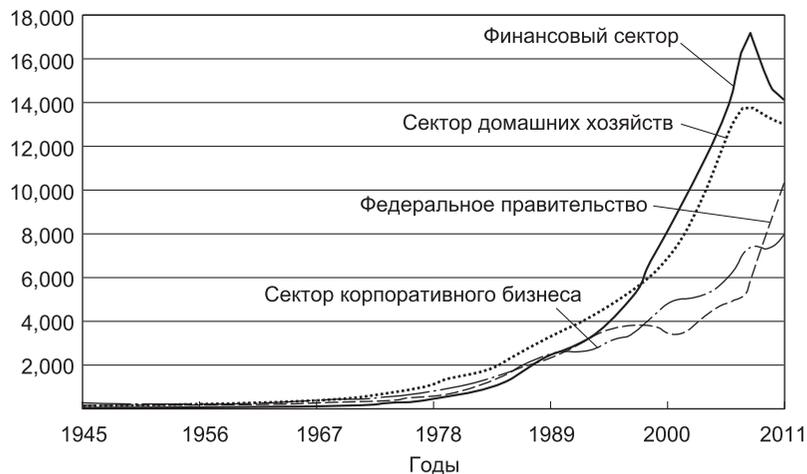


Рис. 2. Динамика структуры задолженности кредитного рынка США (млрд долл.)
 Источник: Federal Reserve, Flow of Funds Accounts of the United States, 2013.

Растущие цены активов не только увеличивали чистое богатство домашних хозяйств, но и порождали «эффект богатства», стимулирующий их инвестиции и расходы на товары и услуги.

Осознавая, что ценность домов, пакетов акций, долей в пенсионных фондах и т.п. становится выше, домашние хозяйства чувствовали себя богаче и тратили больше. Более того, для осуществления этих расходов они брали новые заимствования, в структуре которых ипотечные кредиты доминировали над кредитами на потребительские нужды. Об этом свидетельствует тот факт, что с 1982 по 2007 г. ипотечная задолженность американских домашних хозяйств увеличилась в 10 раз и в абсолютном выражении достигла 10,5 трлн долл. За тот же период задолженность по потребительскому кредиту выросла в 6 раз и составила 2,5 трлн долл.

Итогом роста потребительских расходов стало то, что доля личных потребительских расходов в ВВП США достигла 70% в 2003 г., затем немного снизилась, а начиная с 2008 г. устойчиво превышала это значение [U.S. Bureau of Economic Analysis Website].

В результате правило, которому в начале XXI в. следовали американские домашние хозяйства, можно сформулировать так: для того чтобы стать богатым, надо только взять кредит и купить активы. Это правило выразило суть «кредитопии» [Duncan, 2012, p. 33] — утопичных представлений о нескончаемых возможностях увеличения богатства посредством быстрого получения легкодоступных кредитов. «Рост стоимости активов и ожидание его продолжения гипнотизировали американцев верой в то, что они могут прекра-

тить сберегать и использовать свои кредитные карты до бесконечности, что они, очевидно, и делали» [Crescenzi, 2012, p. 189], — писал в своей книге Т. Кресцензи, исполнительный вице-президент, управляющий инвестициями и стратегический аналитик глобальной инвестиционной компании PIMCO. Однако симптомы «кредитопии» проявились не только в области инвестирования прежде всего в покупку жилья. Они появились и в сфере потребления, где расходами на товары и услуги управляют психологические мотивы, выявление которых представляет интерес для экономической теории.

«Злоупотребление» потреблением

В течение 30 лет, предшествовавших кризису, жители США и других развитых стран «злоупотребляли» потреблением, что было вызвано как сдвигом в сторону сервисных отраслей в условиях постиндустриальной экономики, быстрым увеличением маркетинговых возможностей с наступлением информационной эпохи, финансовыми инновациями, доступностью кредита, так и психологическими особенностями их поведения.

Изменения в психологии поведения потребителей отразились в теориях потребления, сменявших друг друга на протяжении второй половины XX и в начале XXI в.

Господствовавшая до 1960-х гг. теория абсолютного дохода Дж.М. Кейнса утверждала, что именно абсолютная величина текущего реального совокупного дохода (Y) и предельная склонность к потреблению (MPC) определяют размер текущих потребительских расходов домашних хозяйств (C):

$$C = C_a + MPC \cdot (Y - T) = C_a + MPC \cdot Y_d,$$

где C_a — автономное (т.е. не зависящее от размера дохода) потребление, T — объем уплачиваемых налогов, $Y_d = Y - T$ — текущий располагаемый доход.

Кейнсианская теория потребления лучше всего подходит для описания рационального расходования средств на потребление в краткосрочном периоде, в частности в депрессивной экономике, когда горизонт принятия потребительских решений может быть лишь кратким в силу нестабильности экономической ситуации. Она подтверждается многочисленными эмпирическими данными, свидетельствующими о том, что по мере роста дохода потребительские расходы домашних хозяйств растут, но не в той же мере, в какой растет доход («основной психологический закон» Кейнса), поскольку домашние хозяйства с более высоким доходом сберегают его большую часть по сравнению с домашними хозяйствами

с меньшим доходом. Иными словами, в краткосрочном периоде при прочих равных условиях чем выше становится уровень дохода домашних хозяйств, тем выше их средняя склонность к сбережению ($APS = S/Y_d$) и ниже их средняя склонность к потреблению (APC):

$$APC = C/Y_d = C_a/Y_d + MPC.$$

Выводы кейнсианской теории потребления не могли быть применены к долгосрочному периоду, так как если бы они оказались верны, то снижение средней склонности к потреблению, по мнению американских экономистов, привело бы экономику США к затяжной депрессии уже к концу Второй мировой войны из-за недостаточности совокупного спроса. О том, что долгосрочные закономерности потребительского спроса иные, свидетельствовали данные, представленные в 1946 г. С. Кузнецом, Л. Эпстейн и Э. Дженкс в книге «Национальный продукт с 1869 г.» [Kuznets et al., 1946]. В период господства кейнсианской теории эти данные вошли в науку как «загадка Кузнецца», поскольку демонстрировали, что в 1869–1938 гг. (за исключением периода Великой депрессии) на временных интервалах 20–25 лет «основной психологический закон» Кейнса не выполнялся, так как средняя склонность к потреблению оставалась почти неизменной (колебалась в узком интервале — от 0,84 до 0,89). Это означало, что помимо краткосрочной кейнсианской функции потребления существует еще и долгосрочная функция потребления (C_{LR}), имеющая вид

$$C_{LR} = APC \cdot Y_d,$$

где $APC = \text{const}$.

Таким образом, утверждалось, что в долгосрочном периоде величина потребительских расходов пропорциональна доходу.

Дальнейшая критика кейнсианской теории потребления была нацелена на объяснение «загадки Кузнецца» и велась по двум направлениям. Сомнению подвергались утверждения о том, что располагаемый доход, от величины которого зависят потребительские расходы домашних хозяйств, — это, во-первых, абсолютный доход и, во-вторых, текущий доход.

Первое направление критики представлено «гипотезой относительного дохода», выдвинутой в 1949 г. Дж. Дьюзенбери в работе «Доход, сбережения и теория потребительского поведения» [Duesenberry, 1949]. Целью исследования Дж. Дьюзенбери была попытка объяснить, почему, согласно эмпирическим данным, индивидуальная норма сбережений имеет тенденцию повышаться с ростом дохода, а национальная норма сбережений остается почти неизменной. Полученный им вывод состоял в том, что рост текущего дохода индивида (или отдельного домашнего хозяйства) от-

носителю среднего дохода его ближайшего окружения оказывает влияние на его решение о распределении текущего дохода между потреблением и сбережениями, а рост среднего дохода всего общества — нет. Это означает, что текущие потребительские расходы i -го домашнего хозяйства (C_t^i) определяются не только его абсолютным текущим доходом (Y_t^i), но и средним доходом того социального слоя, к которому оно принадлежит (\hat{Y}):

$$C_t^i = \alpha Y_t^i + \beta \hat{Y},$$

где α и β — положительные константы, характеризующие чувствительность текущих потребительских расходов к абсолютному текущему доходу домашнего хозяйства и среднему доходу его социальной группы.

Тогда средняя склонность к потреблению домашнего хозяйства будет равна

$$APC = C_t^i/Y_t^i = \alpha + \beta \hat{Y}/Y_t^i.$$

Если отношение \hat{Y}/Y_t^i растет, то растет и процентная доля потребительских расходов в общей величине текущего дохода, а процентная доля сбережений — снижается. К примеру, это может происходить тогда, когда увеличивается средний доход социальной группы и семья увеличивает потребительские расходы, чтобы «не отстать от Джонсов»³. Такой эффект, который приводит к увеличению потребительских расходов домашнего хозяйства вследствие роста среднего дохода его социальной группы, Дж. Дьюзенбери назвал «демонстрационным эффектом».

Если отношение \hat{Y}/Y_t^i не изменяется, то не изменяется и пропорция, в которой домашнее хозяйство распределяет свой текущий доход между потреблением и сбережениями.

В концепции Дж. Дьюзенбери содержится и еще одна гипотеза — «гипотеза привычки к достигнутому уровню потребления», объясняющая слабую реакцию потребительских расходов домашнего хозяйства на снижение текущего дохода. Согласно этой гипотезе, величину потребительских расходов определяют не только текущий доход и средний доход социальной группы, но и пиковый доход предшествующего периода, дававший домашнему хозяйству определенный уровень потребления, который ему не хочется терять.

Несмотря на весьма убедительное (с опорой на социальную психологию) объяснение эмпирических закономерностей, теория Дж. Дьюзенбери осталась незамеченной в научных кругах своего

³ «Не отстать от Джонсов» (keeping up with the Joneses) — идиоматическое выражение, которое используют в англоговорящих странах для выражения пренебрежительного отношения к ориентации на материальное благосостояние семьи, признанной эталоном в определенной социальной группе.

времени по ряду причин. По мнению Т. Пэлли, это могло произойти потому, что она никогда не была представлена в удобном для преподавания виде — с предпосылками, формализацией модели и выводами для экономической политики. Склонность экономистов к математическим формулам и схемам сыграла с ней злую шутку [Palley, 2008, p. 16–17].

«Гипотеза относительного дохода» Дж. Дьюзенбери, по словам Р. Харбауха, «пала жертвой собственных аналитических пробелов и конкуренции со стороны более простых интерпретаций» [Harbaugh, 1996, p. 297] в получившей широкую известность «модели жизненного цикла», предложенной в середине 1950-х — начале 1960-х гг. представителями неоклассического синтеза А. Андо, Р. Брумбергом и Ф. Модильяни. Эта теория положила начало второму направлению критики кейнсианства.

В условиях стабильно развивающейся экономики рациональным является такое планирование потребительских расходов, которое способно обеспечить устойчивый уровень потребления в течение всей жизни. Поэтому, согласно «модели жизненного цикла», в долгосрочном периоде уровень потребительских расходов домашних хозяйств (C_{LR}) зависит от размера богатства, которым они располагают:

$$C_{LR} = MPC_{LR} \cdot W,$$

где MPC_{LR} — долгосрочная предельная склонность к потреблению, W — величина накопленного богатства, запас которого может быть измерен суммой дисконтированного потока доходов, получаемых в течение всей жизни. Этими доходами могут быть доходы от активов различного рода — акций, облигаций, банковских депозитов, недвижимости, человеческого капитала и др.

Свою трактовку определения величины потребительских расходов домашних хозяйств в долгосрочном периоде предложили монетаристы на основе теории адаптивных ожиданий. В 1980-х гг. М. Фридман выдвинул так называемую «гипотезу перманентного дохода». Согласно этой гипотезе, текущие потребительские расходы состоят из двух частей — постоянного потребления (C_i^P) и временного потребления (C_i^T):

$$C_i = C_i^P + C_i^T = MPC_{LR} \cdot Y_i^P + C_i^T.$$

При этом постоянное потребление прямо пропорционально перманентному доходу (Y_i^P), т.е. доходу такого размера, который способен поддерживать относительно стабильный уровень потребления в течение всей жизни человека, несмотря на возможные колебания текущего дохода, а временное потребление — это краткосроч-

ный, переходящий компонент текущего потребления, случайная переменная с нулевым математическим ожиданием.

Однако ни «модель жизненного цикла», ни «гипотеза перманентного дохода» не помогает понять «мегазлоупотребление потреблением» [Crescenzi, 2012, p. 189], которое имело место в период с 1980-х гг. до финансового кризиса.

Объяснение этому феномену дает синтез «гипотезы перманентного дохода» М. Фридмана и «гипотезы относительного дохода» Дж. Дьюзенбери, который в 2008 г. выполнили Ф. Альварес-Куадрадо и Н. Ван Лонг, выдвинув «гипотезу относительного дохода как версии перманентного дохода» [Alvares-Cuadrado, Van Long, 2008]. Модель Ф. Альвареса-Куадрадо и Н. Ван Лонга построена для экономики с пересекающимися поколениями, в которой типичное домашнее хозяйство получает полезность от досуга, наследства и относительного уровня потребления. При решении вопроса о величине потребительских расходов оно принимает во внимание не только размер своего дохода, но и величину дохода среднего представителя его референтной группы — реальной или воображаемой социальной общности, выступающей для домашнего хозяйства в роли эталона, образца для подражания, т.е. группы, к которой оно хотело бы принадлежать.

Таким образом, величина потребительских расходов i -го домашнего хозяйства (c_i^i), принадлежащего поколению, родившемуся в период t , зависит от двух переменных — потенциального дохода домохозяйства на протяжении всей жизни ($\tilde{y}_t^i = w + b_t^i$, где w — доход от трудовой деятельности, b_t^i — унаследованное богатство) и потенциального дохода на протяжении всей жизни родившегося в период t среднего представителя его референтной группы ($\tilde{\bar{y}}_t = w + \bar{b}$). Она определяется по формуле [Alvares-Cuadrado, Van Long, 2011, p. 1494]

$$c_i^i = \frac{1}{1 + \mu + (1 + \alpha)\beta} \{ \tilde{y}_t^i + (\mu + \beta\alpha) \gamma \tilde{\bar{y}}_t \}.$$

Коэффициенты α , μ , γ , β , χ означают следующее:

$\alpha > 0$ — чувствительность полезности, получаемой домашним хозяйством, к наследству;

$\mu > 0$ — чувствительность полезности, получаемой домашним хозяйством, к досугу;

$0 < \gamma < 1$ — чувствительность потребительских расходов к уровню потребления среднего представителя референтной группы;

$0 < \beta < 1$ — дисконтирующий множитель;

$$\chi = 1 / (1 + (\mu + \alpha\beta)(1 - \gamma) + \beta).$$

«Агенты, населяющие нашу экономику, не только “склонны, как правило и в среднем, быть дальновидными животными”, как те, о которых идет речь в работах Модильяни и Брумберга [Modigliani, Brumberg, 1954, p. 430] или Фридмана [Friedman, 1957], но и животными, *смотрящими по сторонам*, поскольку их выбор частично управляется выбором членов сообщества, в котором они живут. Эти результаты мы можем рассматривать как расширение гипотезы относительного дохода Дьюзенбери (1949) на межвременные рамки исследования» [Alvares-Cuadrado, Van Long, 2011, p. 1494], — утверждали Ф. Альварес-Куадрадо и Н. Ван Лонг⁴, претендуя тем самым на открытие нового «*фундаментального психологического закона*» [Ibid., p. 1498] в экономике.

Стремление домашнего хозяйства «не отстать от Джонсов» заставляет его «потреблять и работать сверх максимизирующих благосостояние уровней» [Ibid.]. Этот вывод из «гипотезы относительного дохода как версии перманентного дохода» теоретически объясняет безудержную гонку за потреблением.

Его подтверждают и эмпирические исследования сторонников молодого научного направления — экономической теории счастья. Один из центральных вопросов этой концепции — могут ли потребительские расходы решить эмоциональные проблемы людей или, иными словами, могут ли деньги сделать людей счастливыми.

Самый известный ответ на данный вопрос принадлежит профессору Университета Южной Каролины Р. Истерлину, открывшему закономерность, известную в научных кругах как «парадокс Истерлина». Он гласит: несмотря на то что богатые люди ощущают себя счастливее бедных, повышение доходов всех жителей страны не увеличивает их общего счастья [Easterlin, 1973, p. 4]. Этот парадокс был подтвержден данными опросов населения США за 1974–2003 гг. на основе случайной выборки. Несмотря на увеличение ВВП на душу населения, ответы американцев на вопрос: «Насколько счастливы Вы в своей жизни?» — не продемонстрировали роста субъективных оценок счастья (рис. 3). Как следует из «гипотезы относительного дохода» Дж. Дьюзенбери и «гипотезы относительного дохода как версии перманентного дохода» Ф. Альвареса-Куадрадо и Н. Ван Лонга, полезность, которую получает отдельный индивид, расходуя деньги на потребительские блага, зависит от отношения его расходов к уровню национальных среднедушевых расходов: чем выше они относительно среднего уровня, тем он счастливее, а чем ниже, тем несчастнее. Именно поэтому повыше-

⁴ Авторы цитаты имели в виду следующие работы: *Friedman M. A Theory of the Consumption Function*. Princeton, NJ, 1957; *Modigliani F., Brumberg R. Utility Analysis and the Consumption Function: an Interpretation of Cross-section Data // Post-Keynesian Economics / Ed. by K.K. Kurihara. New Brunswick, NJ, 1954. P. 388–436.*

ние среднедушевого уровня потребительских расходов не влияет на счастье отдельного человека. На практике это приводит к тому, что текущие потребительские расходы индивида управляются стремлением обогнать соседа, а не действительным желанием поддержать свои собственные представления об уровне жизни.

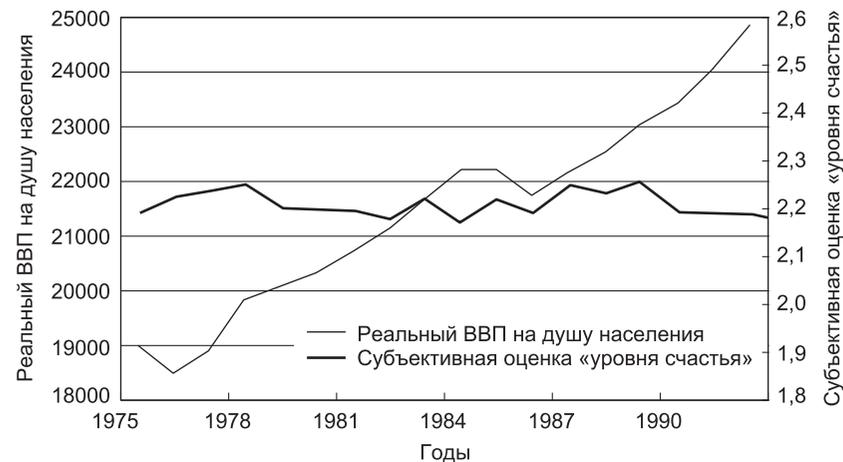


Рис. 3. Реальный ВВП на душу населения и средний «уровень счастья» жителей США

Источник: построено по данным [Easterlin, 2008, p. 22].

Рассуждая об истоках теоретических положений, объясняющих данную проблему, можно также упомянуть открытый еще Дж.С. Миллем «мотив статуса», присущий спросу на деньги наряду с прочими мотивами. Согласно ему, человек стремится быть не просто богаче, а богаче другого. Можно также провести параллель между знаменитой «пирамидой потребностей» А. Маслоу и хорошо известной теорией праздного класса Т. Веблена, объясняющих ненасытность желания индивидов удовлетворять свои потребности, особенно те, которые возвышают их чувства собственного достоинства, в том числе и путем «показного потребления». Т. Веблен, в частности, писал: «В борьбе за превосходство одного над другим городское население поднимет нормальные стандарты показного потребления на высшую точку» [Veblen, 1931, p. 88].

«Гипотеза относительного дохода» Дж. Дьюзенбери, «гипотеза относительного дохода как версии перманентного дохода» Ф. Альвареса-Куадрадо и Н. Ван Лонга и «парадокс Истерлина», по мнению Т. Кресцензи, помогают лучше понять, что стимулировало домохозяйства «потреблять так, как они делали это в течение последних десятилетий. Долг был инструментом, с помощью которого домо-

хозяйства пытались купить счастье, но они были обречены на неудачу» [Crescenzi, 2012, p. 194].

Таким образом, движимые погоней за счастьем, стимулируемые маркетинговыми приемами и доступные с помощью гениального изобретения — пластиковой кредитной карточки, потребительские расходы провоцировали рост долговых обязательств, который стал одним из осложнений финансового кризиса 2007–2009 гг.

Ценообразование и долговая проблема

В современной экономике ценовая политика фирм на потребительских рынках органично сосуществует с критериями, связывающими денежные цены товаров с их ценностью, в структуре которой отражается «демонстрационный эффект» потребления, управляемый новым «фундаментальным психологическим законом» и усугубляющий долговую проблему.

В начале XXI в. в ценовой политике фирм отчетливо проявился ряд специфических особенностей.

Во-первых, растущая ориентация на покупателей, которые во все большей степени стали придавать значение соотношению цены и полезности товара, привела к повышению значимости для ценообразования субъективного восприятия продукта потребителем.

Во-вторых, снижение роли издержек в формировании цены товаров, ставшее характерным не только для продукции информационно-коммуникационных отраслей, показало, что конкурентная роль цены не сводится к ее простому снижению вследствие экономии на издержках, и привело к повышенному вниманию к профилированию цен.

В-третьих, прогресс в области информационно-коммуникационных технологий, открывший возможности для быстрого развития электронных рынков, повысил степень индивидуализации ценовой политики и обновил условия ценовой конкуренции. Фирмы, с одной стороны, оказались вынужденными пристальнее следить за циркулирующей в Интернете информацией о ценах и качестве продукции конкурентов, а с другой стороны, получили новые возможности для проведения своей маркетинговой политики среди интернет-аудитории.

Отмеченные особенности ценовой политики фирм базируются на идее о том, что цены перестают устанавливаться только посредством рыночных механизмов, а все глубже укореняются в смысловых структурах рынков и их институциональных контекстах. Иными словами, в институциональной среде формируются факторы социального и психологического воздействия на цены, которые рас-

познаются фирмами и принимаются во внимание при проведении ценовой политики.

Анализом психологического воздействия на цены занимается поведенческая экономическая теория, которая «повышает объяснительную способность традиционной теории за счет более реалистичного психологического обоснования исходных предпосылок анализа» [Павлов, 2007, с. 65], не отказываясь при этом от неоклассических концепций максимизации полезности, общего равновесия и эффективности. К интересным выводам в этой области также приходят экономисты-социологи, которые не ограничиваются анализом происхождения экономической ценности благ, а «предпринимают попытку посмотреть на процессы оценивания шире, исходя из предположения, что формированию выраженных в деньгах рыночных оценок зачастую предшествует процесс конструирования ценности, реализуемый в различных, в том числе нерыночных, контекстах усилиями многообразных социальных акторов» [Бердышева, 2012, с. 136].

Результаты многочисленных исследований показывают, что в структуре ценности благ, являющейся основой цены, заложена составляющая, отражающая «демонстрационный эффект» потребительских расходов, на достижение которого потребителя настраивает новый «фундаментальный психологический закон».

Еще в 1950 г. Х. Лейбенстайн предложил выделять в спросе на потребительские товары функциональную и нефункциональную составляющие в зависимости от их мотивов. «Функциональная часть спроса... обусловлена качествами, присущими самому товару. Нефункциональный спрос означает, что часть спроса на потребительский товар обусловлена какими-то другими факторами, а не присущими ему качествами» [Лейбенстайн, 2000, с. 306]. При этом в нефункциональной компоненте спроса, обусловленной внешними воздействиями на ценность товара для потребителя, Х. Лейбенстайном были выделены три образующих ее эффекта — эффект «присоединения к большинству», эффект «сноба» и эффект Веблена. Если исходить из того, что рыночная цена образуется как равнодействующая сил спроса и предложения, то выделенные Х. Лейбенстайном эффекты находят свое отражение в структуре равновесной цены.

Позднее, в 1991 г., Г. Беккер предложил в качестве объяснения существования случаев не максимизирующих прибыль цен именно фактор социального воздействия на них. Он выдвинул предположение о том, что индивидуальный потребительский спрос на некоторые блага зависит от спроса других потребителей на эти блага, и ввел разрыв между спросом и предложением в качестве аргумента в функцию совокупного рыночного спроса [Беккер, 2003, с. 271–280].

Отчасти развивая концепции Х. Лейбенштейна и Г. Беккера, российский экономист А. Долгин выдвинул идею о разделении цены на две категории — реальную и демонстративную. Реальная цена — та, которую потребитель уплатил бы за товар, не подверженный социальным воздействиям. Демонстративная цена — цена, которая, с точки зрения покупателя, известна окружающим и характеризует «социальную полезность вещи» [Долгин, 2007, с. 251]. Демонстративные цены, как правило, присущи предметам роскоши и художественным произведениям, но не только. Их основу составляет «аура», или «символический капитал», величина которого чувствительна к информационно-экономическим условиям: «Он некоторым образом связан с психической реакцией, которую в людях порождает данный объект, а также с плотностью межличностных коммуникаций вокруг него» [Там же. С. 283]. Таким образом, сверхдорогой продукт с модным брендом приобретает «ауру» за счет наслаждения его обладателя сигналом изысканности и достатка, который предмет подает, а также численности поклонников данной марки. «Следовательно, созидание ауры — это процесс, который управляется и регулируется с учетом экономических реалий и перспектив... Потребитель узнает о наличии ауры из сообщений и слухов, которые удостоверяют легенду и авторство произведения» [Там же, с. 285].

По мнению немецкого экономиста-социолога Й. Бекерта, рассматривающего осведомленность экономических субъектов о ценности товаров как предпосылку самого факта возникновения рынка, существуют два источника ценности товара — физические характеристики, служащие непосредственно удовлетворению потребности, и символические характеристики, основанные на символическом значении объекта [Beckert, 2010]. Вторые включают в себя позиционные свойства товара, т.е. его способность отражать социальный статус обладателя в глазах окружающих, и образные качества товара, относящиеся к более общим социальным ценностям, значимым лично для потребителя и имеющим трансцендентные измерения — временное, пространственное и социальное (рис. 4).

Временное измерение означает сопричастность потребителя с прошлым или будущим. Пространственное измерение позволяет потребителю ощутить близость к желанным, но недостижимым местам. Социальное измерение дает чувство связи с социальными группами, к которым потребитель в реальности не принадлежит.

Таким образом, не только функциональные качества благ управляют желаниями приобрести их, но и их иллюзорная символическая ценность. По мнению Й. Бекерта, роль символической ценности в современной экономике настолько велика, что именно она стимулирует потребительские расходы и обеспечивает эконо-

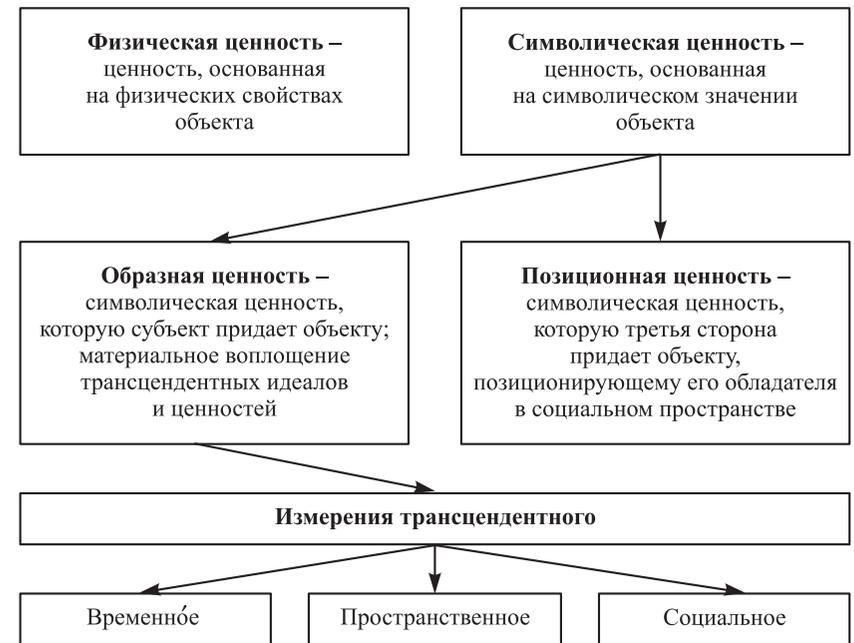


Рис. 4. Типология ценности

Источник: [Beckert, 2010, p. 9].

мический рост. Происходит это потому, что действие символической ценности схоже с действием ценности религиозных тотемов, которые выражают коллективные моральные представления сообщества и создают основу для духовной жизни. Опираясь на идеи Э. Дюркгейма, Й. Бекерт утверждал, что, как и религиозные верования, ценности вещей укоренены в социальных ценностях и моральных представлениях. Поэтому ценность товара для потребителя непременно заключается не только в его качественных свойствах, но и в возможности выразить через него свои социальные и нравственные стремления.

В результате «демонстрационный эффект» потребительских расходов закладывается в ценность благ, стремление к обладанию которыми, управляемое новым «фундаментальным психологическим законом», легко реализуется с помощью кредитов и долгов.

Интересным является также то обстоятельство, что в современной экономике ставки по кредитам подвержены субъективному воздействию ничуть не меньше, чем цены благ. Его причина — асимметрия информации, традиционно присущая кредитному рынку, поскольку степень благонадежности заемщика не может быть точно определена банком. В связи с этим, к примеру, на американ-

ском рынке ипотечного кредитования рейтинговые агентства играют роль квазирегуляторов, которые предоставляют рейтинги должников. Эти рейтинги служат «якорями» цены, помогая кредиторам принять решение о целесообразности выдачи кредита и уровне его ставки в каждом конкретном случае. Другими «якорями» цены являются баллы, присваиваемые кредитными бюро заемщикам и отражающие их благонадежность, т.е. ценность для банка.

Однако и рейтинговые оценки, и кредитные баллы представляют собой лишь определенным образом формализованную информацию о заемщиках, которая позиционируется как объективная. При этом они есть не что иное, как «социальные конструкты, по поводу легитимности которых на рынке заключены негласные конвенции» [Бердышева, 2012, с. 141], необходимые для совершения сделок.

А. Рона-Таш и С. Хисс провели исследование, результаты которого показали роль рейтинговых агентств и кредитных бюро в инициировании кризиса 2007–2009 гг. В 2006 г. накануне кризиса были подвергнуты критике предсказательные возможности индекса FICO (разработан Fair Isaac Corporation), который длительное время использовался кредитными бюро США. Анализ его значений показал, что за несколько лет различия между оценками благонадежных и неблагонадежных заемщиков составляли в среднем не более 10 баллов. Пересмотр анонсированных ранее рейтингов наглядно продемонстрировал наличие «мыльного пузыря» на ипотечном рынке. Это означало, что финансовый кризис в США был в значительной мере кризисом ценовых «якорей». А. Рона-Таш и С. Хисс полагают, его причиной стало качество данных, используемых для построения рейтингов. Дело в том, что факторы кредитного скоринга FICO долгое время не были доступны заемщикам. Однако появившаяся возможность приобретения этой информации (в том числе через множество веб-сайтов) привела к тому, что физические лица начали принимать во внимание те аспекты их кредитной истории, которые влияют на кредитный индекс, и стали «усиливать» их положительное сигнализирующее воздействие. Таким образом, простота и публичность системы построения кредитных рейтингов привели к завышению оценок и стали сокрушительными для ипотечного рынка [Там же].

* * *

Исследование потребительского поведения и рыночного ценообразования в долговой экономике подчеркивает глубину и комплексный характер долговой проблемы и позволяет сформулировать ряд выводов.

Во-первых, вклад домашних хозяйств в экспансию долга по значимости уступает лишь вкладу финансового сектора и не может быть недооценен.

Во-вторых, специфической особенностью потребительского поведения в долговой экономике стали погоня за «демонстрационным эффектом» потребления, нашедшая отражение в теориях потребления, и новый «фундаментальный психологический закон», согласно которому при принятии решений о величине потребительских расходов домашние хозяйства ориентируются не только на свой доход, но и на средний доход их социальной группы.

В-третьих, «демонстрационный эффект» потребительских расходов включается в ценность благ, стремление к обладанию которыми под влиянием нового «фундаментального психологического закона» легко реализуется с помощью долгов и кредитов.

В-четвертых, субъективный фактор в оценках кредитной надежности, подорвавший сигнализирующую функцию ценовых «якорей» на рынке ипотечного кредитования, сыграл отрицательную роль в развертывании кризиса 2007–2009 гг.

Список литературы

- Беккер Г.С.* Несколько замечаний о ресторанных ценах и другие примеры социальных воздействий на цены // Человеческое поведение: экономический подход: Избранные труды по экономической теории. М., 2003.
- Бердышева Е.С.* Социологи о ценности и цене рыночных товаров // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 3.
- Долгин А.* Экономика символического обмена. 2-е изд., доп. М., 2007.
- Лейбенстайн Х.* Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 2000.
- Павлов И.* Поведенческая теория — позитивный подход к исследованию экономической деятельности // Вопросы экономики. 2007. № 6.
- Alvares-Cuadrado F., Van Long N.* A Permanent Income Version of the Relative Income Hypothesis // CESIFO Working Paper. 2008. N 2361.
- Alvares-Cuadrado F., Van Long N.* The Relative Income Hypothesis // J. of Economic Dynamics & Control. 2011. Vol. 35.
- Beckert J.* The Transcending Power of Goods: Imaginative Value in the Economy // MPIfG Discussion Paper. 2010. N 10/4.
- Crescenzi T.* Beyond the Keynesian Endpoint: Crushed by Credit and Deceived by Debt — How to Revive the Global Economy. NJ, 2012.
- Duesenberry J.S.* Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Harvard University Press, 1949.
- Duncan R.* The New Depression: The Breakdown of the Paper Money Economy. Singapore, 2012.

Easterlin R.A. Does Money Buy Happiness? // *The Public Interest*. 1973. Vol. 30.

Easterlin R.A. Feeding the Illusion of Growth and Happiness: a Reply to Hagerly and Veenhoven // *University of Southern California Law and Economic Working Paper Series*. 2008. N 8.

Friedman M. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, NJ, 1957.

Harbaugh R. Falling Behind the Joneses: Relative Consumption and the Growth-Savings Paradox // *Economics Letters*. 1996. Vol. 53.

Kuznets S., Epstein L., Jenks E. *National Product since 1869*. N.Y., 1946.

Modigliani F., Brumberg R. *Utility Analysis and the Consumption Function: an Interpretation of Cross-section Data* // *Post-Keynesian Economics* / Ed. by K.K. Kurihara. New Brunswick, NJ, 1954.

Palley Th.I. *The Relative Income Theory of Consumption: A Synthetic Keynes — Duesenberry — Friedman Model* // *University of Massachusetts Amherst, Political Economy Research Institute, Working Paper Series*. 2008. N 170.

Veblen T. *The Theory of the Leisure Class*. N.Y., 1931.

U.S. Bureau of Economic Analysis Website. URL: <http://www.bea.gov> (дата обращения: 15.03.2013).

И.В. Филатов¹,

канд. экон. наук, доцент экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

НОМО FABER В ЕГО ИСТОРИИ²

В статье рассматривается эволюция роли труда начиная от ранних и античных экономических систем до индустриального капитализма и экономики знаний. Сравниваются различные представления о труде в экономической и социальной мысли соответствующих эпох. Понятие *Homo Faber* вводится для описания человека, который посредством целесообразного и творческого труда контролирует внешний мир.

Ключевые слова: труд, трудовая этика, капитализм, экономическая история.

The paper covers evolution of a role of human labour from early and antique economy before industrial capitalism and knowledge economy. The author then compares various ideas in economic and social thought. The concept “*Homo Faber*” is entered for the description of humans as controlling the environment through expedient labour.

Key words: labour, work ethic, capitalism, economic history.

Существование людей зависит от труда. Одно из фундаментальных определений человека — это *Homo Faber* — «человек делающий», существо, производящее орудия труда. Еще не так давно в марксистской литературе неизменно отмечалось, что «труд создал человека». В самом деле, люди не могли бы выжить, если бы не имели пищи, а также той или иной одежды и крова. Поэтому даже в тех человеческих сообществах, где пищу получали не культивированием растений или домашних животных, а просто добывали в дикой природе, существовала систематическая деятельность, связанная с поиском и распределением необходимых для жизни материальных ресурсов. В более развитых обществах для большинства людей труд как производственная деятельность занимает большую часть их жизни. Поэтому труд можно понимать как образ жизни человека.

Известный историк экономической жизни Ф. Бродель назвал этот слой хозяйственной деятельности «материальной жизнью», на основе которой постепенно возникали очаги рыночной экономики, а в последние несколько столетий и такие ее развитые формы, как торговый и индустриальный капитализм. Жизнь в совре-

¹ Филатов Илья Владимирович, тел.: + 7 (962) 945-87-38; e-mail: methodology@yandex.ru

² Работа подготовлена при поддержке РФНФ, грант № 14-03-00698.

менном обществе вырабатывает взгляд на труд как на регулярную и специализированную деятельность в рамках многих профессиональных сфер. Однако такое представление возникло относительно недавно, и оно не должно заслонять собой более ранние формы труда и разные типы отношения к нему в длительной истории человечества.

1. Труд в «природных социумах»

В течение многих тысячелетий до появления первых оседлых земледельческих обществ трудовая жизнь наших предков ограничивалась двумя видами деятельности — охотой и собирательством. Люди жили небольшими сообществами, численность которых не превышала 30–40 человек. Все необходимое для жизни они добывали охотой, рыболовством и собиранием плодов и корней растений. В этих небольших сообществах практически не было неравенства. Поскольку люди почти постоянно кочевали, запасы их собственности были невелики: орудия для охоты и выкапывания растений, нехитрая утварь для приготовления пищи. Разделение труда и различия в социальном положении определялись в основном полом и возрастом. Мужчины охотились, женщины собирали растения, готовили пищу и растили детей. Сейчас такие сообщества существуют в некоторых районах мира, например в джунглях Бразилии, Африки или Новой Гвинеи. Но эти последние остатки палеолитических форм социальной жизни исчезают под воздействием глобальной цивилизации.

Как можно описать экономическую сторону существования этих сообществ, характер их труда? Обычно они изображаются в самых мрачных красках. Специалист по экономической антропологии М. Саллинз пишет в этой связи: «Почти все без исключения учебники, безоговорочно принимая априорную установку, что жизнь в палеолите была чрезвычайно тяжелой, как будто соревнуются в стремлении создать у читателя ощущение неминуемой гибели, заставляя его задаваться вопросом не только о том, как охотники умудрялись выживать, но и о том, было ли это вообще жизнью. Призрак голода охотится за охотником на страницах этих книг. Несовершенство его технических средств, как утверждается, вынуждает его трудиться не покладая рук, чтобы попросту выжить, не позволяя ему ни сделать передышку, ни накопить какой-нибудь запас и, следовательно, не оставляя “свободного времени” для “создания культуры”. И даже при этом, несмотря на все свои усилия, охотник дотягивает лишь до низших уровней термодинамики — считается, что при таком способе производства на душу населения в год

приходится меньше энергии, чем при любом другом. И в трактатах по экономическому развитию охотник обречен играть роль плохого примера — так называемой “экономики выживания”» [Саллинз, 1999, с. 19]³.

Экономику иногда называют «мрачной наукой», поскольку она исходит из того, что при неизбежной ограниченности ресурсов и тяготах труда и при неограниченности человеческих потребностей в принципе невозможно такое общество, в котором все или по крайней мере большинство людей будут ощущать полный достаток. В этом плане «присваивающая экономика» охотников и собирателей рисуется особенно печальной. Образ бродячих охотников, вынужденных постоянно передвигаться в непрерывных поисках скудной пищи и оберегать свою территорию в ситуации гоббсовской «войны всех против всех», чем-то напоминает картину жизни нищих в «джунглях» современных больших городов с той лишь разницей, что добыча пищи первым давалась гораздо труднее.

Между тем современная экономическая антропология, основываясь как на исторических свидетельствах, так и на изучении экономической деятельности еще сохранившихся сообществ охотников и собирателей (их осталось около четверти миллиона человек), дает совсем иную картину. В те далекие времена, когда все люди жили охотой и собирательством, население Земли не превышало 10 млн человек. Даже в самых благоприятных регионах, где водилось много зверей, птиц и рыбы, где была обильная растительность, плотность населения была очень небольшой. Поэтому такие «природные сообщества» достаточно легко удовлетворяли свои основные потребности. Более того, они жили в ситуации своего рода «первоначального изобилия», в результате чего у охотников и собирателей оставалось очень много «нерабочего времени», которое они посвящали общению, различным формам раннего искусства и магическим обрядам. Таким образом, можно утверждать, что природа не была для первобытных обществ суровой мачехой, она довольно щедро делилась своими плодами.

Данный вывод подтверждают даже современные исследования, которые проводятся в тех экологически неблагоприятных местах,

³ Слова о термодинамике здесь относятся к работе известного культуролога Л. Уайта «Энергия и эволюция культуры» (1949), оказавшей большое влияние на оценки соотношения культуры охотников и собирателей и последующей неолитической земледельческой культуры.

Л. Уайт доказывал, что неолит привел к значительному прогрессу в результате огромного увеличения количества энергии в год на душу населения, осваиваемой благодаря земледельческому и скотоводческому мастерству. Но М. Саллинз считает, что Л. Уайт был неправ, что труд людей не облегчался в результате domestikации растений и животных, а основная энергия в обоих случаях обеспечивалась простой физической силой людей.

куда сообщества охотников и собирателей были вытеснены из более плодородных регионов, изобиловавших пищей. В этом плане показательны материалы, собранные этнографической экспедицией в австралийском Арнемленде и опубликованные в 1960 г. Важное место среди них занимает исследование, посвященное распределению времени, затрачиваемого на охоту и собирательство, и дополненное анализом питательной ценности добываемых продуктов. Оценивая полученные данные, М. Саллинз пишет: «Первое и наиболее очевидное заключение состоит в том, что труд этих людей не изнурителен. Время, затрачиваемое человеком на добычу и приготовление пищи, в среднем составляло 4–5 часов в день. Второе: они работают не непрерывно. Проблема добывания пищи не стоит перед ними постоянно; временами они добывают достаточно, чтобы снабдить себя впрок, благодаря чему у них остается масса времени, которое они могут проводить, ничего не делая... Третья характерная черта охоты и собирательства, которую невозможно вообразить, исходя из имеющихся ранее представлений: создается впечатление, что эти австралийские аборигены скорее недоиспользуют свои объективно существующие экономические возможности, чем исчерпывают трудовые усилия и имеющиеся в их распоряжении ресурсы до предела возможного» [Там же, с. 32].

Никаких следов жестокой «экономики выживания» здесь (а также в аналогичных исследованиях других сообществ, например бушменов Ботсваны, жителей Огненной Земли) не обнаружено. К своим обязанностям аборигены подходили не как к тяжелой и неприятной работе, от которой нужно скорее отделаться, а как к жизненной игре. Количество и калорийность добываемой ими пищи, содержание в ней белков и витаминов вполне соответствовало современным западным стандартам. И все это достигалось благодаря не слишком обременительной и далеко не каждодневной работе. Охота у мужчин была нерегулярна, и если в один день им доставалась хорошая добыча, они часто отдыхали весь следующий день. В целом описание их стиля жизни проводившими исследование этнографами заставляет если не удивиться, то улыбнуться: «Помимо времени (главным образом в промежутках между определенными занятиями и во время приготовления еды), проводимого в повседневном общении, болтовне, сплетнях и тому подобном, несколько дневных часов тратилось на сон и отдых. Как правило, мужчины, если они оставались на стоянке, спали после завтрака в течение одного-полутора часов, иногда даже дольше. Также, возвратившись с охоты или рыбной ловли, они обычно ложились поспать либо сразу по приходе, либо пока дичь готовилась. Если они оставались на стоянке в течение всего дня, они спали, когда придется,

и всегда после завтрака. Женщины, занимаясь собирательством в лесу, отдыхали, казалось, чаще, чем мужчины. Оставаясь на стоянке весь день, они тоже спали в свободные часы, иногда подолгу» [Там же, с. 35]. Создается впечатление, что эти благодушные люди не потому не смогли «построить культуру», что у них не хватало для этого досуга, а из-за того, что они много спали.

Ясно, что экономическая жизнь этих сообществ, характер их трудовой деятельности должны быть пересмотрены. Разумеется, жизнь в обществах «первоначального изобилия» не была райской. Но традиционное убеждение о тяжести и убогости их материальной жизни возникает из-за того, что современные люди вольно или невольно приписывают им значительную долю потребностей нынешнего «экономического человека», при этом оставляя их с луком и стрелами и другими нехитрыми орудиями труда. Между тем потребности в рассматриваемых сообществах были весьма простыми и ограниченными, они удовлетворялись столь же легко, как и основная потребность в пище.

Дело в том, что природа давала охотникам и собирателям не только пищу, но и все те материалы, из которых они изготавливали орудия труда и предметы быта. Все это делалось из подручных материалов — камня, кости, дерева, кожи. Для получения сырья и его обработки не требовалось значительных усилий. Доступ к таким природным ресурсам был открыт — «каждый свободно берет, что хочет».

Требуемые для изготовления орудий труда знания и навыки также были общеизвестны. Кроме того, у охотников существовал обычай делиться друг с другом, поэтому у всех была возможность приобщиться к существующему благосостоянию. Конечно, подобное благосостояние объективно соответствовало низкому уровню жизни, однако это определялось в первую очередь тем, что охотники и собиратели вели кочевой образ жизни. Необходимость регулярного передвижения превращала имущество в бремя. По сути, охотники должны были ограничиваться тем, что могли унести на себе. Это определяло портативность их орудий труда и незаинтересованность в их усовершенствовании, а также неразвитое чувство частной собственности.

Постоянное перемещение, причем на весьма значительные расстояния, приводило и к весьма жестоким методам решения демографических проблем. Речь идет о распространенных практиках инфантицида, геронтоцида, полового воздержания в период кормления детей, дробления общин. Все эти меры ограничения количества людей в сообществах охотников и собирателей были обусловлены жесткой необходимостью вести кочевой образ жизни.

2. Труд как наказание и мука

Приблизительно десять тысяч лет назад некоторые племена перешли от охоты и собирательства к приручению и разведению овец, коз, коров и других животных, а также к выращиванию съедобных растений на постоянных участках земли. Такие виды деятельности давали более надежное и регулярное снабжение пищей, поэтому скотоводческие и земледельческие сообщества были значительно крупнее сообществ охотников и собирателей.

Земледельческие общества стали основой, на которой возникли первые цивилизации. Поскольку такие общины не кочевали, то они могли накапливать больше материальной собственности, строить более совершенные жилища и создавать более сложные орудия труда, чем охотники или скотоводы.

Но и ранние цивилизации еще очень сильно зависели от природных условий. Поэтому неслучайно, что они возникли в наиболее благоприятных для земледелия регионах — в узком поясе, протянувшимся от Средиземного моря до Тихого океана. Особую роль тут играли формы земледелия в долинах крупных рек — Нила, Тигра и Евфрата, Ганга, Янцзы и Хуанхэ. Теплый климат, обилие воды, несущей также ил для удобрения полей, позволяли получать высокие и устойчивые урожаи. В результате определенная часть населения этих обществ могла уже отдавать не все время добыче пропитания, что создавало основу для развития ремесел, строительства, торговли, а также специализации управления и выполнения религиозных функций. Вместе с тем переход к земледелию, вызвавший рост населения и возникновение цивилизаций, был одновременно и становлением труда как такового — каждодневной, регулярной и тяжелой деятельности. Это был своего рода приговор человеку — «жить тяжелым трудом».

Вместе с ним появились постоянная нехватка средств, переход большинства населения к однообразной растительной пище — к «культуре пшеницы или риса» [Бродель, 2006]. Земледелие привело и к возникновению рабского труда в истории человека. Видимо, неслучайно библейская традиция изображает первого преступника, Каина, земледельцем.

Эти противоречивые характеристики труда получили отражение в первых философско-экономических учениях в период Античности. Здесь нужно, конечно, учитывать, что данные учения создавали люди, которые сами уже не занимались физическим крестьянским трудом, а принадлежали к городской элите общества, монополизировавшей письменность.

Описанное выше позволяет понять, почему в рамках античного мировоззрения простой хозяйственный труд представлялся заня-

тием недостойным свободного гражданина полиса. Такой гражданин прежде всего воин, политик, участник или зритель спортивных состязаний, посетитель дружеских пиров и театра или, если он настроен более созерцательно, член философских школ. Смысл жизни благородного человека состоит не в труде как способе добывать насущные и полезные вещи, а в свободном времяпрепровождении, досуге, который, однако, понимался не как синоним безделья, а как деятельность, насыщенная неутилитарными ценностями политического или интеллектуального общения. В этом плане она противостоит, с одной стороны, праздным развлечениям, а с другой — физическому труду как уделу рабов и вольноотпущенников, ремесленников или торговцев.

Важное исключение делалось лишь для земледельческого труда, что логично, поскольку иначе нельзя понять, как могли бы существовать все эти политики, воины и философы вместе со своими семьями в обществе, которое в конечном счете держалось на аграрном производстве. Свободный житель античного полиса не был также горожанином в современном смысле. В своей работе «Город» М. Вебер отмечает: «Если в наше время мы с полным правом считаем “горожанином” того, кто удовлетворяет свою потребность в продуктах питания не тем, что произведено на его земле, то для подавляющего большинства античных городов (Poleis) верно обратное. Мы увидим, что полноправный *гражданин* античности характеризовался именно тем, что называл своим полный земельный надел, который его кормил: полноправный гражданин Античности был жителем города, обладающим землей» [Вебер, 1994, с. 314].

В ранней греческой литературе — у Гомера, Гесиода в «Трудах и днях» — труд земледельца уподобляется воинским занятиям, предстает как нечто героическое, требующее мужества и отваги, как соперничество с богами, которые спрятали в недрах земли плоды природы. Следы этих представлений видны и в первом собственно «экономическом» произведении эпохи Античности — «Ойкономии» («Домострое»), написанной учеником Сократа Ксенофонтом. В четвертой и пятой главе данного сочинения можно найти буквально гимн земледелию как «матери и кормилице всех искусств». «От занятия земледелием не могут удержаться даже очень богатые люди. Как видно, занятие им — это вместе с тем и какое-то удовольствие, и обогащение, и гимнастика, дающая организму силу для исполнения всякого труда, приличного свободному человеку» [Ксенофонт, 2003, с. 234].

Вместе с тем для Ксенофонта, как позднее и для Платона и Аристотеля, состоятельный горожанин-земледелец — это, конечно, не пахарь, а прежде всего человек, осуществляющий рациональное управление своими домочадцами и рабами и заботящийся

об обогащении своего хозяйства. К ремеслам и торговле Ксенофонт относился отрицательно, считал их занятием хотя и необходимым, но пригодным лишь для рабов и метеков. Опять же такие взгляды отражали реальную структуру античного общества. Наличие рабства не означало, что рабы использовались лишь как «живой товар» или как лишенное разума «живое орудие». Во-первых, говоря экономическим языком, рабы представляли собой ценный и достаточно редкий хозяйственный ресурс (в ряде полисов число рабов было меньше числа свободных эллинов). Во-вторых, раб выступал «товаром» лишь в краткое время его захвата или продажи, когда он лишался своей предыдущей социальной идентичности. Но на этом его социальная жизнь не заканчивалась. Когда раба покупали, он включался в состав принимающей группы, в рамках которой он «расторговывался» и постепенно обретал новую социальную идентичность — становился зависимым крестьянином, слугой, воспитателем детей хозяина и т.п. Этот процесс новой социализации рабов приводил также к тому, что они могли превращаться в экономически самостоятельный слой горожан, занятых ремеслом и торговлей. «То обстоятельство, что город был местонахождением рынка, который предоставлял постоянную возможность заработка посредством торговли или ремесла, заставляло многих владельцев рабов и зависимых людей использовать их не как рабочую силу в доме или на предприятии, а, обучив их ремеслу или навыкам мелочной торговли, а иногда и снабдив орудиями (так было в Античности), отпускать их в город и предоставлять заниматься там своей деятельностью, платя оброк господину. Поэтому мы обнаруживаем в Афинах при возведении публичных зданий рабов и свободных в одной группе на условиях сдельной оплаты труда. В Риме свободные и несвободные занимались ремеслом и мелочной торговлей как доверенные лица господина или на основе *merx peculiaris*⁴, фактически в качестве совершенно самостоятельно действующих мелких горожан, причем свободные и несвободные входят в одни и те же ритуальные объединения» [Вебер, 1994, с. 331–332]⁵.

Таким образом, античное общество не могло существовать без «человека трудящегося», без рабов и третьего сословия, о котором Платон писал в «Государстве». Вместе с тем философско-антропо-

⁴ Речь идет о рабах, которые вели торговлю товарами, входящими в их пекулий (*merx peculiaris*), с ведома господина.

⁵ Можно отметить, что сходный механизм действовал и в России во времена крепостного права. Помещики отпускали крепостных в город на условиях выплаты оброка, и затем в руках таких вольноотпущенников нередко концентрировалось значительное богатство, приобретенное длительной торговой или ремесленной деятельностью. У крепостного в результате появлялся шанс уплатить выкуп и стать свободным.

логические и экономические учения Античности предстают, скорее, «намеренной попыткой исключить труд из числа условий, на которых людям дана жизнь» [Арендт, 2000, с. 109]. Труд ассоциировался с наказанием и несчастьем, с разделением на свободных эллинов и несвободных в силу своей природы варваров. Говоря современным языком, античное общество не выработало позитивной трудовой этики. Вероятно, только в такой культуре возможен образ Сизифа, приговоренного к бесконечному закатыванию камня на гору, завершавшегося тем, что этот камень тут же скатывался вниз.

3. Христианский образ труда

Распространение христианства изменило негативное отношение к труду, характерное для языческой античной цивилизации. Труд стал пониматься как деятельность, угодная Богу. Средневековую цивилизацию историки культуры склонны оценивать на фоне Античности как цивилизацию труда [Гуревич, 1984, с. 227–228]. В исходных постулатах новой религии нетрудно найти истоки положительной оценки труда. Так, Евангелие наставляет: «В поте лица ешь хлеб свой». Новая оценка труда в христианстве соотносилась с греховной природой человека. Труд понимался как наказание за грехопадение и одновременно как путь к спасению души. Бездеятельность считалась пороком и болезнью, ведущей к печали и меланхолии.

Крупнейший теолог этой эпохи Фома Аквинский учил, что именно труд, а не праздность способствует духовному совершенствованию. В его интерпретации сам Бог предстал как «первый работник», сотворивший мироздание. Наиболее полезными видами труда, по его мнению, были земледелие и ремесло. На торговлю святой Фома смотрел как на небогоугодное, хотя и необходимое дело. Купцам позволительно устанавливать надбавку к цене на товары лишь за вложенный труд по их перевозке из других городов и стран. Особую его критику вызывало ростовщичество, которое должно было запретить в обществе, построенном на христианских нормах. Ростовщичество — это дьявольская по своему характеру деятельность, поскольку дает обогащение без всякого труда: даже когда ростовщик спит, долги ему растут.

Чрезвычайно важной вехой стало формирование профессионального труда в Средние века. Многие историки хозяйственной жизни связывают возникновение профессий в точном смысле этого слова с ростом городов в данный период и с особым устройством в них ремесленной деятельности. Так, замечательный русский историк экономической жизни И.М. Кулишер, анализируя происхождение

ние цеховых корпораций Средневековья, пишет, что «ремесленники были первыми, создавшими новые организации и выделившимися из старинных союзов, племенных, общинных, семейных; профессия здесь явилась объединяющим моментом, как ранее им было общее происхождение или совместное жительство» [Кулишер, 2004, с. 242]. Аналогичную позицию занимает французский историк Ж. Ле Гофф, отмечая, что средневековые корпорации «базировались в основном на профессиональной основе» [Ле Гофф, 1992, с. 169].

Институт профессий стал складываться в XII–XIII вв., чему в немалой степени способствовало появление цехов и гильдий с их особой корпоративной организацией. В античную эпоху профессионализм не был целью свободного человека, занятия определенными ремеслами, как уже отмечалось, были по большей части делом рабов, стремившихся выкупить себя на свободу. В отличие от этого в Средние века ремесленники-профессионалы стали особой социальной группой, постепенно занявшей весомое место в общественной структуре.

Можно отметить существенные отличия профессиональных сообществ и от основных сословий того времени. Мир средневековой деревни формировал сословие крестьян как людей, привязанных к земле, мировоззрение которых ограничивалось родной округой и сельской церковью. Их трудовая деятельность носила нерасчлененный характер, она не может описываться как профессия. Духовенство и особенно аристократическая знать избегали профессионализма, поскольку это подрывало их социальный статус: «В ценностном мире аристократизма деятельность определяется личностью и неотличима от последней, тогда как в профессии деятельность определяет человека и предзадана ему извне» [Зубец, 2003, с. 104]. Также для аристократа главная задача заключалась в следующем — стать тем, кто он уже есть по самому своему рождению. Для бюргера же главная задача — стать тем, кем он еще не является, вырасти из ничто, обрести облик, социальное лицо путем приобщения к профессии.

Городская профессия задает человеку такие новые требования, как хорошо выполненная работа и верность профессиональному долгу, которые должны вознаграждаться не только экономически. Здесь возникают истоки того, что М. Вебер назвал «рациональной этикой справедливого воздаяния». Позднее, в эпоху Реформации, эта идея обрела вид мирской аскезы и стремления к спасению в рамках профессии, угодной Богу. Однако в Средние века цеховая «профессиональная культура» еще не была столь строгой, как у ранних протестантов, она соединяла набожность с типично средневековыми видами общения. И.М. Кулишер отмечает это сочетание: «Чем стариннее цеховые уставы, тем больше места отведено

в них вопросам удовлетворения религиозных потребностей, так что многие из них производят такое впечатление, как будто бы цехи учреждены исключительно для спасения души своих членов. Все они имеют святых в качестве патронов, имеют свои церкви и часовни, устраивают религиозные процессии. В день почитаемых цехом святых происходит богослужение, причем все члены цеха обязаны на нем присутствовать; точно так же они обязаны собираться для поминовения усопших членов. В связи с этим находится и требование от вновь вступающих известного количества воска, а также взимание многочисленных штрафов в виде воска — последний шел на факелы, употребляемые при религиозных процессиях, и на свечи во время богослужения... Рядом с воском и денежным взносом вновь вступающий обязан был поставить цеху и известное количество вина, а равно другие съестные припасы, и устроить угощение мастерам. В этом выражается, как и в штрафах пивом и вином, то, что цехи не упускали из виду и цели общения, что и в этом отношении они составляли нечто единое; между ними обнаруживалась в этом в особенности крепкая связь, тем более что в их совместных пиршествах принимали участие не только члены цеха, мастера, но и их семьи. Само название цеха (*zechе* — “застолье”, “пир”, то же обозначает и *gild*) свидетельствует об огромном значении общения его членов» [Кулишер, 2004, с. 245].

Параллельно с формированием института профессиональных корпораций происходило идейное и религиозное оправдание профессионализма. Например, в XII в. обсуждался вопрос: можно ли продавать знание, если оно есть дар Божий? В итоге была признана законность оплаты профессиональной деятельности учителей и университетских мэтров, в частности, им было позволено получать деньги от учеников. Для Фомы Аквинского разделение людей по профессиям являлось следствием Божественного плана мирового устройства. Поэтому, по его представлениям, нет недостойных ремесел, всякая профессия богоугодна.

4. Реформация и трудовая этика

Рассмотренная линия религиозного оправдания труда достигла своей кульминации в протестантском учении о мирском профессиональном труде как главном призвании человека. Данному вопросу и его связи с генезисом современного рационального капитализма посвящена знаменитая работа М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма». Основное, что стремился объяснить в этом труде немецкий ученый, — это духовные предпосылки, которые могут побудить людей к непрерывному и методичному труду и его рациональной организации. Именно их он находит в протес-

тантском этосе. При этом он подчеркивает, что дело здесь не столько в том, как протестантская этика излагается на словах или записана в наставлениях Лютера или Кальвина. «Не этическое учение религии, а то этическое отношение к жизни, которое *поощряется* в зависимости от характера и обусловленности средств к спасению, предлагаемых данной религией, является “ее” специфическим “этосом” в социологическом значении этого слова. В пуританизме таковым была определенная методически-рациональная система жизненного поведения, которая при известных условиях прокладывала путь “духу” современного капитализма» [Вебер, 1990, с. 290].

Такая протестантская установка жизненного поведения характеризовалась М. Вебером как «мирская аскеза»: профессиональная деятельность становится религиозным «призванием». Если другие религии главным путем к Богу объявляли религиозную аскезу, то протестантизм в качестве такого пути пропагандировал честное исполнение своего профессионального долга. Успех в делах свидетельствовал о том, что человек с большей вероятностью может надеяться на спасение своей души.

Все это относилось и к такой деятельности, как предпринимательство. В честной торговле, в методичной предпринимательской деятельности протестантизм увидел достойное призвание человека, стремящегося к благостной религиозной жизни. А поскольку данная религия не поощряла роскошь, развлечения и расточительство, то предприниматели-протестанты могли больше сделать в развитии своего дела, получая дополнительные преимущества перед своими конкурентами. В том же духе они наставляли своих детей, приучая их с детства к добросовестному труду и обучая практически полезным профессиям.

М. Вебер доказывает, что этот капитализм, как и соответствующий ему «экономический человек» не мог возникнуть случайно, он не соответствует природной склонности людей. Люди, которые являлись носителями такой хозяйственной этики, связывали свою деятельность с определенными, причем очень строгими, религиозными ценностями. Отсюда следует его вывод: «Повсюду, где утверждалось пуританское мироощущение, оно при всех обстоятельствах способствовало установлению буржуазного рационального с экономической точки зрения образа жизни, что, конечно, имеет неизмеримо большее значение, чем простое стимулирование капиталовложений. Пуританизм стоял у колыбели современного “экономического человека”» [Там же, с. 200].

Реформация изменила понятие христианского долга, перенеся его с религиозного послушания на усердный труд в любой из мирских профессий. Городские протестантские слои общества соединили представления о религиозной этике и критерии успешного

хозяйствования. Такие качества, как честность, расчетливость, бережливость, трудолюбие, приобрели характер моральных заповедей, которые определяют богоугодное поведение. Одновременно эти качества служили залогом успеха в хозяйственных делах. Таким образом, для человека раннебуржуазного общества труд стал долгом, самоцелью и призванием.

Примечательно, что данный трудовой этос стал распространяться не только в собственно буржуазной среде, но затрагивал и простых работников. Так, примером может служить поведение английских рабочих-методистов XVIII в., которые упорно продолжали работать, несмотря на то что им срезали и без того невысокую оплату труда. Усердие и дисциплина, с которыми трудился верующий, не могут быть объяснены никакими обыденными потребительскими мотивами. Трудовая этика здесь определялась ее духовными истоками.

5. Индустриальное общество: секуляризация и превращение труда в товар

Переход к достаточно развитой рыночной экономике, который начался в XVIII и набрал силу в XIX в., ознаменовался новым сдвигом в социальном статусе и образе труда. Со второй половины XVIII в. в передовых европейских странах, прежде всего в Англии, начался процесс быстрого развития капитализма и рыночных отношений. Речь идет о резко возросшем применении машин в производстве (промышленная революция), о росте торговли, о трансформациях в сельском хозяйстве, политической сфере, в области финансов. Благодаря отказу от внутренних таможен и пошлин и развитию транспорта произошло формирование национального рынка. Переход к машинному производству сопровождался возникновением фабрик и заводов, бурным ростом промышленных городов.

Эти революционные процессы привели к кардинальным изменениям в характере труда. Представляется, что к наиболее важным из них можно отнести секуляризацию, лишившую многие виды труда религиозно-этической санкции, о которой говорилось выше; превращение труда в рыночный товар; возникновение дисциплинарных практик по формированию у множества людей необходимых для индустриального труда качеств.

Секуляризация — это постепенное вытеснение религии с ее центральной позиции в культуре. Исторически религиозные установления, регулирующие деятельность людей, обладали монополией на высшее обоснование как индивидуальной, так и коллективной жизни. Считается, что наука и ее идеологическая пропаганда

в эпоху Просвещения подорвали эту монополию. Между тем современные исследования доказывают, что данный процесс гораздо более сложен. Реально наука не могла вытеснить религию, поскольку социальная роль науки была незначительной, а сами ученые в большинстве своем считали, что занимаются «естественной теологией». Секуляризация является следствием социально-экономической модернизации — становления капитализма и индустриального общества и его политических институтов. Известный специалист по социологии религии отмечает: «Исходной “ареной” секуляризации была сфера экономики, а точнее, ее области, возникшие под влиянием развития капитализма и индустриализации. Как следствие различные слои современного общества затронуты секуляризацией в разной мере, в зависимости от их близости или, напротив, удаленности от этого процесса. Наиболее секуляризованными оказались слои, находившиеся в непосредственной близости к этому процессу. Другими словами, современное индустриальное общество породило занимающий центральное “место” сектор, который в отношении религии является своего рода “освобожденной территорией”. Из этого сектора секуляризация начала распространяться “вовне” на другие социальные сферы» [Бергер, 2003, с. 29].

Важно, что сфера экономики, от которой секуляризация стала распространяться и на другие области, более обширна и влиятельна по сравнению с наукой. Важно и то, что любые попытки наложить на эту сферу какие-либо сдерживающие ее религиозные запреты угрожали подорвать экономическое развитие страны, ослабить ее место в мировой конкуренции. С XIX в. и государственный аппарат стал все больше приспособлять свои государственные структуры и идеологию к требованиям растущей экономики индустриального производства. На уровне структуры это формирование обширной рациональной бюрократии, на уровне идей — возникновение больших идеологий (либерализм, консервативная идеология, социализм), которые стали вытеснять традиционную религию в сознании масс людей. Не случайно, например, в России о секуляризации как серьезном социальном явлении заговорили не в первой половине XIX в., когда отечественная наука стала приобретать зримые очертания, а в начале XX в., когда в стране появился индустриальный капитализм.

Секуляризация вела к смене морального обоснования трудовой деятельности — религиозные нормы заменялись социальными и утилитарными, также шло размывание и упадок трудовой этики. Исходный духовный импульс, который М. Вебер описывал в понятии «мирская аскеза», атрофировался, работа ради материальных благ стала преобладающей в индустриальном капитализме.

Этому способствовало и наличие наемного труда в индустриальном производстве. Такой тип труда был тяжелой и бесчеловечной формой деятельности. Разделение труда придавало ему однообразный, лишенный творчества характер, содержание и ритм труду задавали машины. К. Маркс описывал это в своей теории отчуждения труда, которое обесмысливает его и превращает фабричных рабочих в «придатки машины». Вторя К. Марксу, американский социолог О. Тоффлер отмечает: «Труд был грубым и жалким в отраслях Второй волны, даже когда они были высокодоходными. В действительности грубость труда была обязательной составляющей прибылей. Чем больше вы выжимали пота из людей, тем больше денег вы делали» [Тоффлер, 1986, с. 254]⁶.

В антропологическом отношении такой характер индустриального труда потребовал жестких социальных практик формирования у больших масс людей необходимых для такой деятельности качеств.

Данную сторону индустриального общества ярко описал в ряде работ французский философ М. Фуко [Фуко, 1997, 1999]. Он показал, что на протяжении этой эпохи работные дома, приюты и тюрьмы, фабрики и казармы служили «дисциплинарными институтами», вырабатывающими у людей качества, необходимые для индустриального труда. Среди таких институтов промышленные фабрики и основанная на всеобщей воинской повинности армия играли особую роль. Пропуская через свои дисциплинирующие практики большинство, по крайней мере мужского, населения, они выступали также и производителями социального порядка. Способность к труду на индустриальном предприятии и пригодность к военной службе становились мерилем социальной нормы индивида, тогда как неспособность к этому была показателем либо социальной, либо психофизиологической аномалии.

Параллельно развивался рынок труда, что означало превращение труда в товар. Следует отметить, что до возникновения буржуазных отношений труд не был товаром. В феодальном обществе ни в аграрном секторе, ни в цеховом ремесле труд и земля не были предметами рыночного оборота. Земля была основой феодального порядка, фундаментом военной и политической системы. Это же относилось и к субъектам труда. Крестьяне были неотделимы от земли, ремесленники — от цехов. Так, в рамках цеховой системы взаимоотношения мастера, подмастерья, работника регулировались не договорами найма, а нормами и обычаями того или иного цеха.

Между тем необходимость «товаризации» труда осознавалась, по крайней мере в теоретическом отношении, уже на заре буржу-

⁶ Термином «Вторая волна» Тоффлер называет индустриальное общество.

азного общества. Так, английский философ Т. Гоббс в XVII в. писал: «Труд человека также является товаром, который можно с пользой обменивать точно так же, как и всякую другую вещь» [Гоббс, 1991, с. 192].

Капиталистический тип экономики требует и сам порождает рынки не только товаров и услуг, но и средств производства — труда, земли, капитала. Чтобы создать крупное производство, предпринимателю нужно собрать на фабрике сотни работников, что невозможно, если нет рынка свободной рабочей силы.

Что происходит, когда труд начинает превращаться в товар? Здесь важно учитывать, что он не является обычным товаром. Известный экономист К. Поланьи назвал труд «фиктивным товаром» и отмечал, что его невозможно использовать, не затрагивая саму человеческую личность, которая является носителем этого своеобразного товара [Поланьи, 2002]. Помимо прочего труд не похож на обычный товар: он не может запасаться, храниться, пускаться в оборот по мере надобности и т.д.

Однако индустриальный капитализм не может эффективно функционировать без превращения труда в товар. С этим также связана социальная трагедия, которая сопровождала возникновение нового индустриального порядка. Наиболее ярко она проявилась в Англии, где крестьян сгоняли с земли, разоряли и превращали в готовую к использованию «рабочую силу», где был широко распространен дешевый труд детей и т.п. Но постепенно, как отмечает К. Поланьи, такая ситуация трансформировалась, входила в социально приемлемые рамки путем различных ограничений свободного рынка в отношении труда. Законодательство стало запрещать труд детей, ограничивать рабочий день, профсоюзы отстаивали рост зарплаты и т.п. Таким образом, общество находило способы защиты труда от опасностей, присущих индустриальной рыночной системе.

6. Новый характер труда в постиндустриальном обществе знаний

Сегодня много говорят о «конце труда», о том, что «общество труда» уходит в прошлое. Современному постиндустриальному обществу уже не требуются огромные массы работников, занятых массовым промышленным трудом. Индустриальная эпоха, на протяжении которой огромные предприятия являлись основными институтами поддержания социального порядка, подходит к концу, по крайней мере в наиболее развитых странах. Это отражается и в сфере занятости, и в характере труда. Постиндустриальное общество все чаще определяют как «общество знаний», в котором знания и информация становятся ключевым ресурсом технологического, экономического и социального развития.

Конечно, труд, основанный на знании, существовал и раньше, однако «эксперты» в прежние эпохи составляли очень узкую прослойку работников. Сегодня же число профессий, связанных с основанным на знаниях трудом, постоянно растет, в то время как число рабочих мест, не требующих особых знаний, стремительно сокращается. Уходит в прошлое целый ряд сугубо рабочих профессий, физический труд вытесняют машины и промышленные роботы, управляемые компьютерами. В результате все меньше людей остается в сфере материального производства. По оценкам, в этой сфере в постиндустриальных странах занято не более одной десятой от общего числа работников.

Распад старых индустриальных структур ведет как к облегчению труда, так и к серьезным социальным последствиям. Так, социологи говорят об «обществе двух третей» и ожидают его превращения в «общество одной трети». Они отмечают, что в настоящее время все необходимые товары и услуги могут быть произведены двумя третями населения, а вскоре для этого будет достаточно и одной трети [Бауман, 2002, с. 195]. Если раньше люди уходили из деревни в город на фабрику, затем с фабрики многие переходили в сферу слуг, то в нынешней ситуации им уходить будет некуда. Работы просто не хватит на всех, и лишённые возможности трудиться люди будут экономически бесполезны и подвержены разным формам социального исключения. Поэтому «конец труда» предстает и как конец социальной стабильности, конец «стандартной занятости», позволявшей человеку, овладевшему определенной профессией, планировать свою жизнь на годы вперед.

Важный момент связан с изменением форм управления высококвалифицированными профессионалами в условиях нарастания сложности и наукоемкости труда. Эту проблему глубоко анализирует английский институционалист Дж. Ходжсон. Он отмечает, что «современные экономические системы характеризуются важнейшей долговременной тенденцией — прогрессом знаний и нарастанием сложности социально-экономической жизни. Растущая сложность порождает как социально-экономические, так и политические проблемы. Технологический прорыв их “снять” не в состоянии. Поэтому актуальны два альтернативных сценария дальнейшего развития общества в рамках данной тенденции: благоприятный, при котором возможности и способности людей безгранично расширяются, и неблагоприятный, при котором развитие сопровождается утратой способности к труду. Назовем их соответственно “сценарием прогресса знаний” и “сценарием деквалификации”» [Ходжсон, 2001, с. 33].

Дж. Ходжсон считает, что «сценарий деквалификации» обнаруживается уже у К. Маркса, который полагал, что рост машинного

производства в условиях совершенствования технологий приведет к снижению уровня квалификации рабочей силы. Технология применяется экстенсивно — не в целях повышения созидательной мощи человека, а замещая ее.

Стоит отметить, что и после К. Маркса многие ученые описывали высокотехнологичную экономику будущего как подавляющую стремление человека к приобретению знаний. Производственными процессами при такой экономике управляют не люди, а машины, наделенные искусственным интеллектом. В виде модели «будущего без труда» можно представить автоматизированную фабрику, которая обслуживается одним работником и служебной собакой. «Единственная ответственность служащего состоит в том, чтобы кормить собаку; собака же, в свою очередь, должна следить, чтобы служащий не касался ни одной из машин» [Aronowitz, Di Fazio, 1994, p. 44].

При таком сценарии большая часть населения живет в праздности, занимается общением, искусством и другими видами «свободного духовного производства». Это ведет к выходу за рамки отчужденного труда и преодолению «профессионального кретинизма», о чем мечтал К. Маркс.

Однако, по мнению Дж. Ходжсона, подобный сценарий деградации квалификации маловероятен. Напротив, все говорит о том, что в развитых странах уровень профессиональной квалификации не снижается, а растет. «Ошибка Маркса кроется в недопонимании природы знаний и характера их распространения в развитой экономической системе» [Ходжсон, 2001, с. 34].

Но и у сценария прогресса знаний и роста профессионализма есть свои проблемы. В экономическую и социальную жизнь все явственнее вторгается неопределенность. В сложной эволюционирующей системе с высокой интенсивностью накопления и применения знаний работникам надо не просто учиться, им приходится постигать сам процесс обучения. Трудности возникают и с контролем и управлением высококвалифицированными профессионалами. По определению, работа в организации предусматривает определенный контроль со стороны других лиц. Однако в экономике знаний организации во все большей степени начинают состоять из специалистов, каждый из которых знает о своем деле больше, чем любой другой член организации. Поэтому проблема управления и контроля оказывается трудноразрешимой. Если работник обладает уникальными знаниями и навыками, степень эффективности контроля зависит и от компетентности контролирующего. Как организовать административную иерархию, если управляющие не будут знать, как лучше всего выполнить данную работу и даже точную цель этой работы, если в этих проблемах гораздо более компетентен сам работник-профессионал?

Дж. Ходжсон считает, что выход из этих проблем состоит в стирании различий между управлением и собственно работой, в отказе от традиционных иерархий и «размывании» границы между менеджерами и работниками в связи с возрастающей сложностью и наукоемкостью процессов производства. «Ответственность, прежде сосредоточенная на верхнем этаже иерархии, распределяется по всей организации. А по мере того как иерархия становится более “горизонтальной”, снижается заинтересованность в подъеме по иерархической лестнице» [Там же, с. 38].

Все это приводит к радикальному изменению облика организаций в экономике, основанной на знаниях. В результате нарастания сложности и наукоемкости процесса производства административный контроль индустриального типа приобретает все более ограниченный характер. «Экономическая организация реагирует на это поощрением внутренней мотивации работника и его приверженности делу. Данные факторы теперь выступают в роли главных стимулов к производительной деятельности, заменив в этой роли начальство» [Там же, с. 39].

Таким образом, можно утверждать, что роль профессионализма не утрачивается в современном обществе. Увеличение сроков учебы и других видов профессиональной подготовки свидетельствует о том, что эта роль существенно возрастает. Конечно, в наши дни профессиональная деятельность уже не воспринимается как «призвание» или как «исполнение долга». Профессия увязывается сегодня, как правило, с возможностью творческого труда, с этикой самореализации личности. Освобождение человека от старых форм индустриального труда, несомненно, дает новые возможности для его самореализации. Однако данные возможности состоят не в освобождении от труда как такового, а в освобождении от тягот монотонной и физической работы для более свободной и творческой деятельности.

Список литературы

- Арендт Х.* Vita activa, или О деятельной жизни. СПб., 2000.
Бауман З. Индивидуализированное общество. М., 2002.
Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. Т. 1. Структуры повседневности. М., 2006.
Вебер М. Избранное. Образ общества. М., 1994.
Гоббс Т. Левиафан // Соч.: В 2 т. Т. 2. М., 1991.
Гуревич А.Я. Категории средневековой культуры. М., 1984.
Ксенофонт. Сократические сочинения. М., 2003.
Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. Челябинск, 2004.

- Ле Гофф Ж.* Цивилизация средневекового Запада. М., 1992.
Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002.
Саллинз М. Экономика каменного века. М., 1999.
Тоффлер О. Будущее труда // Новая технократическая волна на Западе. М., 1986.
Фуко М. Надзирать и наказывать. М., 1999.
Фуко М. История безумия в классическую эпоху. СПб., 1997.
Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8.
Aronowitz S., DiFazio W. The Jobless Future. Minneapolis, 1994.

И.М. Теняков¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПУБЛИКАЦИИ: АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА

В статье раскрыты основные тенденции экономических публикаций в ведущих американских журналах за последние 50 лет. Выделены техно-экономические, социально-экономические и институциональные факторы, повлиявшие на демографические характеристики авторов научных статей, предмет и метод экономических исследований и условия публикаций. Выявлены особенности соавторства в ведущих российских экономических журналах.

Ключевые слова: публикации по экономике, демография авторов, соавторство, методология публикаций, редакционная политика.

In this article, the main tendencies, characterizing changes in the economic publications in USA' leading journals over the last 50 years are revealed. Techno-economic, social-economic and institutional factors, which caused changes in demographic characteristics of publications' authors, as well as the subject and a method of economic researches and conditions of publications are identified. Comparative structure of co-authorship in leading Russian economic journals was analyzed.

Key words: publications on economics, the demographics of authorship, co-authorship, methodology of publications, editorial policy.

В настоящее время растет интерес к изучению института научных публикаций, что связано с интеграцией российской и мировой экономической науки и повышением требований к организации научных исследований. В данной статье представлены результаты анализа экономических публикаций в ведущих американских научных журналах за последние 50 лет. Основное внимание уделено следующим изданиям: American Economic Review (AER), The Journal of Political Economy (JPE), The Quarterly Journal of Economics (QJE), Econometrica (EMA), The Review of Economic Studies (RES). Хотя вышеперечисленные журналы не отображают всего многообразия экономических исследований в США, они представляют репрезентативную картину основных тенденций в американских экономических публикациях. Эти тенденции отражают демографические характеристики авторов, институциональные условия, предметную область исследования и применяемую методологию.

¹ Теняков Иван Михайлович, тел.: +7 (916) 873-75-59; e-mail: itenyakov@mail.ru

В заключение будут отмечены некоторые особенности российских экономических публикаций, в частности отличия соавторства в российских журналах от соавторства в журналах США.

Особенности демографических характеристик авторов

В табл. 1 представлены основные характеристики авторов публикаций в трех ведущих американских экономических журналах (AER, JPE и QJE). В числе публикаций рассматриваются только полнотекстовые статьи. За период с 1963 по 2011 г. были взяты данные по авторам и статьям за один год из каждого десятилетия.

Таблица 1

Характеристики авторов статей в трех ведущих экономических журналах США

Год	Возраст авторов				% женщин	Количество статей	Количество авторов
	моложе 35 лет	36–50 лет	51–60 лет	61 год и старше			
1963	50,5	45,3	2,4	1,8	4,7	86	100
1973	61,5	32,6	5,9	0	3,4	119	154
1983	48,5	47,2	3,5	0,8	6,8	125	190
1993	49,8	43,1	5,6	1,5	9,3	136	234
2003	36,8	50,4	10,7	2,1	10,3	135	269
2011	33,0	48,1	13,0	5,9	12,6	147	322

Источник: составлено по [Hamermesh, 2012, p. 14, 15].

При анализе данных табл. 1 обращает на себя внимание скачкообразный характер ряда изменений. Если для периода 1963–1993 гг. распределение авторов по возрасту в целом оставалось стабильным, то в период 2003–2011 гг. произошло устойчивое повышение доли авторов в возрасте 51 года и старше (в среднем в 2 раза по сравнению с аналогичным показателем в предшествующем периоде). Доля женщин среди авторов увеличивалась более равномерно на протяжении рассматриваемого периода.

Каковы возможные причины произошедших изменений в распределении авторов по возрастным группам?

Можно предположить, что средний возраст научных работников в США вырос в связи с более поздним началом научной карьеры. Однако, по данным Американской экономической ассоциации [Universal Academic..., 2008, 2012], этот возраст практически не изменился (он колебался от 32,5 года в начале 1960 г. до 31,7 года в середине 2000-х гг.).

Изменения в редакционной политике журналов, в частности замедление публикации статей в среднем до 2 лет, о чем свидетельствует исследование Эллисона [Ellison, 2002], также не объясняют возрастных сдвигов среди авторов. Если прибавить по 2 года к возрасту авторов, публиковавшихся в 1963–1993 гг., то их распределение по возрасту для указанного периода составит в среднем 27,9; 64,5; 5,9 и 1,7% для соответствующей возрастной группы [Hamermesh, 2012, p. 3]. Как видим, это не объясняет возросшей доли авторов в возрасте старше 51 года.

Можно предположить, что интернационализация научного общества привела к снижению доли статей собственно американских авторов в рассматриваемых журналах и повышению доли авторов-иностранцев, чей возраст в среднем выше. Падение доли публикаций американских авторов действительно имело место: так, доля авторов из США и Канады в рассматриваемых трех журналах упала с 92% в 1963–1993 гг. до 83% в 2003 и 2011 гг. Однако средний возраст иностранных авторов в последние годы почти не отличался от среднего возраста американских авторов (41 год) и составлял 40,7 года [Ibid.].

Скорее всего, наибольшее влияние на смещение возрастного распределения авторов оказали изменения в оплате труда и организации трудовой деятельности научных работников. В 1994 г. в США был отменен обязательный выход на пенсию для научных работников, что усилило материальные стимулы для продолжения публикаций в журналах для авторов соответствующего возраста. Кроме того, на протяжении 1980–2010 гг. происходило снижение относительных заработков профессоров старшего возраста по сравнению с заработками их более молодых коллег, что могло снизить стимулы к публикациям для последних и, напротив, повысить их для первых. Например, в 1983–1984 гг. отношение годовой заработной платы профессоров к заработной плате доцентов, имеющих степень PhD, было 1,77, а в 2011–2012 гг. оно снизилось до 1,57 [Ibid., p. 4].

Рост доли женщин среди авторов публикаций в рассматриваемых экономических журналах является частью тенденции феминизации экономической деятельности в целом и научной деятельности в частности. При этом уровень феминизации научных публикаций в ведущих журналах ниже уровня феминизации научных работников по экономике, так как рост доли женщин со степенью доктора экономических наук, по данным Американской экономической ассоциации [Universal Academic..., 2008, 2012], опережает рост доли женщин-авторов в ведущих экономических журналах.

Наконец, следует отметить, что на протяжении рассматриваемого периода устойчиво росла доля статей, написанных в соавторстве. В среднем по всем пяти ведущим экономическим журналам

США (AER, JPE, QJE, EMA, RES) количество авторов на статью выросло с 1,3 в 1970-х гг. до 2,3 в 2012 г. [Card, Della Vigna, 2013, p. 1] Если в начале 1970-х гг. три четверти статей составляли статьи, имеющие одного автора, то к началу 1990-х гг. доля статей с одним автором упала до 50%, а среднее количество авторов, приходящихся на одну статью, выросло до 1,6. По данным за 2011–2012 гг., уже более чем три четверти статей имеют по меньшей мере двух авторов [Ibid., p. 5]. Первая статья, подписанная четырьмя авторами, появилась в 1993 г., статьи, подписанные пятью и шестью авторами, появились в журналах только после 2011 г. [Hamermesh, 2012, p. 5].

Причины, вызвавшие рост доли статей, написанных в соавторстве, можно свести к следующим трем группам:

1) *порожденные внутренней логикой развития экономической науки.*

За последние 50 лет экономическая наука претерпела качественные и количественные изменения, выросло число разнообразных научных направлений, увеличилась сложность и трудоемкость проведения индивидуальных исследований. Отдельному исследователю становилось все сложнее получать качественный научный результат. В итоге возникла объективная необходимость в кооперации усилий нескольких исследователей при разработке отдельной темы или решении научной проблемы. Результатом стало растущее количество статей, написанных в соавторстве;

2) *техноэкономические.* Возникновение Интернета, электронной почты, снижение затрат на перемещение между странами и регионами сократило издержки соавторства с исследователями из других организаций;

3) *институциональные.* Изменение политики ведущих экономических журналов усложнило возможности для публикации статей, написанных одним автором. В результате произошло увеличение числа статей, представленных в соавторстве. Подробнее институциональные причины будут рассмотрены ниже. Пока же следует отметить, что соавторство позволяет исследователям экономить время на чтении научных статей: проще прочесть одну работу нескольких авторов, вместо того чтобы изучать множество работ с одним-единственным автором. Также отдача от соавторства оказывается выше, чем в случае, когда каждый автор пишет отдельную статью.

Так каковы же особенности демографических характеристик авторов, пишущих совместные статьи? Согласно результатам исследования Д. Хамермеша [Ibid.], для 55% статей с двумя соавторами разница в их возрасте составляла до 5 лет. Для 35% из 85 статей, написанных тремя авторами, разница в их возрасте составляла до 5 лет, а для 50% указанных статей разница в возрасте старшего и

младшего соавтора составляла более 10 лет. Отметим также, что, по данным других исследователей [Boschini, Sjögren, 2007], женщины менее склонны к соавторству, чем мужчины.

Новые тенденции в предмете и методах исследования

Теперь следует рассмотреть изменения, произошедшие в основных направлениях экономических исследований, представленных в ведущих экономических журналах США.

В табл. 2 представлено распределение статей в пяти ведущих американских экономических журналах по основным направлениям экономических исследований (в процентах). Поскольку некоторые статьи могут быть классифицированы сразу по нескольким направлениям, то сумма долей по всем направлениям исследований может превышать 100%.

На основе данных табл. 2 можно выделить особенности динамики публикаций по отдельным направлениям экономических исследований. Несколько снизилась доля публикаций по направлениям макроэкономика, эконометрика, международная экономика. Для других направлений (микроэкономика, экономика промышленности, финансы, экономика здравоохранения и экономика города, экономика развития) характерен в целом рост доли публикаций, особенно в последние 12–20 лет. Наконец, таким направлениям исследований, как теория, экономика общественного сектора и особенно лабораторные эксперименты, свойственны существенные колебания доли публикаций: рост сменялся спадом и наоборот. Если же сравнивать только два крайних временных периода (1970–1974 и 2010–2012 гг.), то видно, что значительно увеличилась доля публикаций по таким направлениям, как микроэкономика, теория, экономика труда, экономика промышленности, финансы, экономика здравоохранения и экономика города, экономика развития и лабораторные эксперименты.

В работе Д. Карда и С. Делла Вигна [Card, Della Vigna, 2013], основанной на анализе цитирования статей по отдельным направлениям экономической науки в пяти ведущих научных журналах США, отмечено снижение значимости теоретических и эконометрических статей и указано на усиление влияния статей по международной экономике, экономике развития и макроэкономике.

Сравнение долей публикаций по направлениям экономических исследований еще не дает окончательного ответа на вопрос об основных направлениях публикаций, так как последние могут существенно различаться между собой по применяемым методам исследования.

Распределение статей в пяти ведущих американских экономических журналах по основным направлениям экономических исследований, %

Направления	Годы									
	1970–1974	1975–1979	1980–1984	1985–1989	1990–1994	1995–1999	2000–2004	2005–2009	2010–2012	
Микроэкономика	16,9	16,0	14,7	13,5	15,6	18,2	22,0	23,5	27,1	
Теория	28,7	33,5	36,7	38,6	26,3	23,9	25,3	30,7	38,5	
Макроэкономика	20,6	20,5	20,2	20,0	22,1	19,0	19,6	17,0	17,4	
Экономика труда	13,7	16,2	17,6	17,7	15,8	19,1	19,3	20,3	19,9	
Эконометрика	14,2	13,5	13,1	11,1	10,4	11,0	12,0	10,2	12,1	
Экономика промышленности	7,0	6,5	8,9	11,4	11,1	11,3	13,2	13,2	14,4	
Международная экономика	14,7	12,6	10,2	9,4	7,2	7,1	7,5	7,7	9,3	
Финансы	2,9	4,3	6,6	8,2	10,1	12,1	12,7	12,3	13,6	
Экономика общественного сектора	8,1	9,6	8,7	7,9	5,3	7,3	8,1	7,2	10,2	
Экономика здравоохранения и экономика города	3,8	4,3	3,8	3,2	4,1	7,3	7,1	10,9	8,1	
Экономика развития	2,8	1,6	2,4	2,5	4,6	7,8	8,8	7,7	7,8	
История	2,7	3,4	3,9	3,1	2,3	2,2	3,4	2,8	2,9	
Лабораторные эксперименты	0,0	0,0	0,0	1,9	0,7	0,3	0,1	1,7	4,1	
Другое	8,4	9,4	8,1	6,8	8,9	10,3	11,4	11,3	10,2	
Итого, сумма	144,5	151,4	154,9	155,3	144,5	156,9	170,5	176,5	195,6	

Источник: составлено по [Card, Della Vigna, 2013, p. 31].

В этой связи представляют интерес выводы, сделанные Д. Хамермешем по результатам проведенного им исследования [Hamermesh, 2012]. Он анализировал статьи из трех ведущих экономических журналов (AER, JPE и QJE), которые сгруппировал по пяти методологическим направлениям исследований:

- 1) теория;
- 2) теория с имитацией (например, проверка теории методом калибровки данных);
- 3) эмпирические статьи, основанные на заимствованных данных (т.е. данных, скопированных напрямую из книг или иных источников);
- 4) эмпирические статьи, основанные на данных, полученных автором (т.е. данных, собранных из большого числа самых разных источников и систематизированных лично автором статьи);
- 5) результаты экспериментов.

В табл. 3 представлено процентное соотношение статей по указанным направлениям.

Анализ данных табл. 3 показывает, что на протяжении последних 50 лет доля статей по теории сократилась более чем в 2,5 раза. Несколько снизилась также доля эмпирических статей, основанных на заимствованных данных. Доля статей по теории с имитацией, эмпирических статей на основе собственных данных и особенно результатов экспериментов, наоборот, существенно выросла.

Таблица 3

Процентное соотношение опубликованных статей по пяти методологическим направлениям

Год	Направления				
	Теория	Теория с имитацией	Эмпирическое: на основе заимствованных данных	Эмпирическое: на основе собственных данных	Результаты экспериментов
1963	50,7	1,5	39,1	8,7	0
1973	54,6	4,2	37,0	4,2	0
1983	57,6	4,0	35,2	2,4	0,8
1993	32,4	7,3	47,8	8,8	3,7
2003	28,9	11,1	38,5	17,8	3,7
2011	19,1	8,8	29,9	34,0	8,2

Источник: [Hamermesh, 2012, p. 17].

Как и в случае соавторства, причины изменений в экономических публикациях в целом можно разбить на три группы:

1) *техноэкономические*: совершенствование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) облегчило для исследователей сбор информации из самых разных, не связанных между собой источников. В результате доля статей, основанных на заимствованных готовых данных, упала, а доля статей, основанных на полученных автором данных, выросла. Кроме того, ИКТ облегчили возможность моделирования и тестирования теоретических моделей (например, моделей общего равновесия), что сказалось на увеличении доли статей, посвященных имитационным моделям;

2) *новые направления в экономической науке*, в частности в экспериментальной экономике, отличающейся от прочих направлений исключительно своим методом (лабораторные эксперименты). Немаловажную роль в становлении этого направления сыграла и государственная поддержка в виде субсидирования экономических лабораторий;

3) *институциональные*: чистая экономическая теория сделалась настолько сложной для понимания неподготовленного читателя (во многом из-за ее чрезмерной математизации), что редакторы ведущих журналов сократили публикацию статей данного направления.

Есть ли взаимосвязь между демографическими характеристиками авторов и методологическими характеристиками опубликованных статей?

Согласно результатам исследования Д. Хамермеша [Hamermesh, 2012], существуют следующие закономерности. Во-первых, женщины в меньшей степени, чем мужчины, публикуют теоретические статьи. Во-вторых, авторы старшего возраста в большей степени склонны к публикации теоретических статей. В-третьих, статьи, написанные в соавторстве (особенно с большим количеством авторов), чаще всего являются эмпирическими статьями на основе собственных данных или статьями, отражающими результаты экспериментов. Это неудивительно, учитывая трудоемкость исследований по данным методологическим направлениям, в отличие от чистой теории, которая редко становится результатом совместной работы нескольких авторов.

Особенности редакционной политики

Необходимо рассмотреть произошедшие изменения в редакционной политике ведущих экономических журналов и выявить основные причины этих изменений.

Национальное бюро экономических исследований США провело анализ 13 245 статей в пяти ведущих американских экономи-

ческих журналах (AER, EМА, JPE, QJE и RES) за период с 1970 по 2012 г. В результате были обнаружены существенные изменения основных параметров опубликованных статей, в том числе характеризующих редакционную политику названных журналов.

Прежде всего, стоит отметить, что число статей, представленных на публикацию, удвоилось за последние двадцать лет. Так, если в 1990-е гг. в среднем за год в указанные журналы поступало около 2800 статей, то в 2011 г. количество поступлений составило 5800. Увеличение количества поступающих на публикацию статей было характерно прежде всего для QJE и RES, в то время как количество статей, направляемых в JPE, в 2011 г. оставалось на уровне 1987–1989 гг. Очевидно, что в результате роста числа направляемых на публикацию статей возросла нагрузка на редакторов указанных журналов.

Хотя общее количество статей, направляемых на публикацию, выросло, число *опубликованных* статей, напротив, сократилось (в среднем с 400 в год в конце 1970-х гг. до 300 в год в настоящее время). Динамика числа опубликованных статей характеризовалась неравномерностью: в 1975–1980-е гг. наблюдался рост, который сменился спадом, продолжавшимся до середины 1990-х гг. (минимум составил 250 статей в год в 1996–1997 гг.). Затем снова наблюдался некоторый рост — до 307 статей в 2011–2012 гг., который произошел во многом благодаря увеличению количества выпусков AER с 4 до 6 в год. В итоге число опубликованных статей в настоящее время на 20% ниже, чем в 1975–1980-е гг., а доля принятых статей к публикации снизилась в целом с 15 до 6% [Card, Della Vigna, 2013, p. 3, 4].

При этом по отдельным журналам наблюдались различия как по динамике, так и по доле опубликованных статей. Наибольшее сокращение числа опубликованных статей произошло в журналах EМА (со 100 в 1970-х гг. до 60) и JPE (с 85 до 30). Напротив, AER увеличил количество статей, публикуемых за год, со 100 в 1970-е гг. до 125 в настоящее время. В результате изменилось соотношение между пятью рассматриваемыми журналами по доле опубликованных статей: на AER теперь приходится около 40% статей (было 25%), а на долю JPE — только 10% (было около 25%). Расчет доли принятых статей к публикации показал, что в 2011–2012 гг. по сравнению с 1976–1980 гг. она снизилась с 13,8 до 8,1% в AER, с 27,1 до 8,5% в EМА, с 13,3 до 4,5% в JPE, с 10,9 до 3,5% в QJE и с 16,9 до 5,5% в RES [Ibid., p. 4].

Из-за двух отмеченных тенденций (увеличения количества статей, направляемых на публикацию, и сокращения количества опубликованных статей) авторам стало намного сложнее разместить свои работы в указанной пятерке журналов. Одно из следствий, позволивших несколько сгладить трудности публикации, заключалось в росте соавторства, о котором было сказано выше.

Стоит также отметить, что поскольку для научной карьеры публикации в пяти рассматриваемых журналах равноценны, то в настоящее время из-за увеличения выпускаемых номеров в год усилилось влияние AER на определение возможностей для трудоустройства и карьерного роста экономистов, в то время как влияние JPE сократилось.

Далее необходимо сказать об изменениях, связанных с объемом опубликованных статей. Согласно результатам ряда исследований [Ellison, 2002; Griffith et al., 2009; Card, Della Vigna, 2012], длина опубликованных статей за последние тридцать лет существенно выросла. Например, Д. Кард и С. Делла Вигна провели стандартизацию статей в рассматриваемых журналах по длине, нивелировав различия в отступах, ширине полей и других параметрах, характерных для каждого журнала, и пришли к выводу, что средняя стандартизированная статья выросла по объему с 16 страниц в 1970-х гг. до 45,5 страницы в 2011–2012 гг., т.е. почти на 300%. Данные изменения не были связаны с конкретным журналом, они происходили во всех пяти рассматриваемых изданиях.

Увеличение длины опубликованных статей тесно связано с сокращением количества опубликованных статей. При этом следует отметить, что статьи стали длиннее независимо от направления исследований.

Как же влияет редакционная политика по ограничению длины статей на их предложение? В работе Д. Карда и С. Делла Вигна [Card, Della Vigna, 2012] было проанализировано влияние политики ограничений количества страниц в статье, проводимой AER в 2008 г. и Journal of European Economic Association (JEEA) в 2009 г. в ответ на существенное увеличение длины статей по экономике, на выбор авторами данных журналов для публикации. Рассматривалось следующее решение потенциальных авторов: сокращать длинную рукопись в ответ на требования журнала или предлагать ее в другой журнал. Относительно AER было обнаружено небольшое количество потерь длинных статей (авторы сокращали текст и преобразовывали свои статьи, соглашаясь с требованиями редакции). Относительно JEEA, напротив, было определено, что политика ограничения статей по количеству страниц ведет к почти полной потере длинных рукописей данным журналом (авторы предпочитали обращаться в другие издания с менее жесткими требованиями). Эти результаты говорят о конкуренции между журналами и подтверждают, что ведущие экономические журналы США, в отличие от журнала JEEA, обладают достаточно сильной монопольной властью над потенциальными авторами — претендентами на публикацию.

Таким образом, за прошедшие 50 лет произошли большие изменения в публикациях ведущих американских экономических

журналов, отражающие перемены как в экономической науке, так и в хозяйственной жизни. Техноэкономические, институциональные и социально-экономические факторы привели к росту числа статей, написанных в соавторстве, а также к некоторому увеличению доли авторов старших возрастных групп; заметно возросла доля авторов-женщин. Изменились направления экономических исследований, лидирующих в ведущих экономических журналах: чистая теория была оттеснена, с одной стороны, теоретическими статьями с моделированием результатов, а с другой стороны, эмпирическими статьями на основе авторских данных и результатов лабораторных экспериментов. Условия для публикации стали более жесткими: количество публикаций сократилось, что в совокупности с ростом числа заявок на публикацию привело к снижению доли опубликованных статей. Несмотря на общее увеличение длины статей, проводимая журналами политика ограничения количества страниц на статью вынудила авторов более тщательно обрабатывать материал. При этом ведущие журналы США даже усилили свое монопольное положение: потенциальные авторы в целом соглашались с требованиями редакций, вместо того чтобы искать возможности опубликоваться где-нибудь еще.

Большинство отмеченных тенденций (возможно, за исключением доминирующих методологических направлений в экономической литературе), скорее всего, сохранится и в дальнейшем. Например, вряд ли стоит ожидать снижения количества статей, написанных в соавторстве, так как в условиях интернационализации экономической науки, ужесточения условий конкуренции между авторами за доступ к журнальному пространству соавторство остается одним из немногих способов опубликовать результаты своих исследований. Технические возможности для соавторства в связи с прогрессом ИКТ будут лишь увеличиваться. Также маловероятно ослабление редакционной политики ведущих журналов в условиях, когда предложение статей к публикации неуклонно растет. Однако было бы преждевременно утверждать, что доминирующие в настоящее время методологические направления (экспериментирование и анализ на основе собственных данных) сохранят свои позиции спустя десятилетия. Рано или поздно, но они уступят место другим подходам, основанным на новых методологических инновациях.

Российская специфика экономических публикаций

Представляет большой интерес сравнение характеристик научных публикаций по экономике в США и России. Однако получение данных по российским экономическим публикациям сопряжено с немалыми трудностями. Прежде всего, в России отсутствует

общепризнанный перечень экономических журналов-лидеров наподобие рассмотренной выше пятерки ведущих журналов США. Правда, в последнее время все более активно проводятся попытки составить такой список, но они носят предварительный характер, а методика выявления журналов-лидеров остается дискуссионной.

В частности, попытка скомпоновать указанный список была предпринята А. Муравьевым [Муравьев, 2013], который выделил 10 ведущих журналов первой категории и еще 14 журналов второй категории. Здесь следует подчеркнуть, что даже в рамках выделенных категорий журналы отличаются неоднородностью: отдельные журналы, имеющие высокие показатели цитирования у зарубежных источников или импакт-фактор, по показателю распространенности оказываются «местечковыми» (например, журналы «Форсайт» и «Экономический журнал ВШЭ»), в то время как другие журналы, являющиеся по-настоящему национальными, обладают невысокими базовыми характеристиками (например, «Журнал Новой экономической ассоциации»). Кроме того, наряду с собственно экономическими журналами в число ведущих изданий попадают журналы по смежным дисциплинам (например, «Российский журнал менеджмента») или специализированные издания («Управление большими системами»).

Таким образом, в России пока еще невозможно выявить несколько ведущих экономических журналов, сопоставимых по своему влиянию с американской «пятеркой». Тем не менее можно попробовать сравнить характеристики публикаций в России и США, воспользовавшись выявленным А. Муравьевым перечнем ведущих изданий (категория А), исключив из него только журнал «Управление большими системами» в силу его условного отнесения к категории экономических. Таким образом, анализ охватывает девять журналов: «Вопросы экономики», «Форсайт», «Российский журнал менеджмента», «Журнал Новой экономической ассоциации», «Экономическая политика», «Экономический журнал ВШЭ», «Экономика и математические методы», «Экономическая наука современной России», «Прикладная эконометрика».

Данные для сравнительного анализа были получены на основе информации, представленной на сайте Научной электронной библиотеки (НЭБ). Они, к сожалению, не позволяют провести сравнительный анализ таких демографических характеристик авторов публикаций, как распределение по полу и возрасту. Поэтому были проанализированы характеристики соавторства, по которым имеются данные НЭБ. Однако и в этом случае пришлось ограничиться общей характеристикой без разбивки данных по годам, поскольку в НЭБ представлены только сводные показатели по всем публикациям в целом. Также следует отметить, что данные НЭБ могут ис-

кажать реальную картину в силу неполного охвата публикаций российских экономических журналов библиотекой. Существует разброс данных по годам: два журнала из девяти представлены в НЭБ начиная с 1996–1998 гг. («Вопросы экономики», «Экономическая наука современной России»), остальные представлены с 2003 г. и позднее (в основном с 2006 г.). Отчасти такой разброс вызван молодостью некоторых российских журналов. Например, «Форсайт» выходит только с 2007 г., а «Журнал Новой экономической ассоциации» был создан в январе 2009 г. В то же время не все выпуски статей старых журналов представлены в НЭБ. Например, «Вопросы экономики» полностью представлены только начиная с 2003 г., в то время как «Экономическая наука современной России» — уже с 1998 г.

Для каждого журнала из «девятки» были рассчитаны показатели долей статей, написанных одним автором и в соавторстве. Как показали расчеты, доля статей, написанных четверью и более авторами, в среднем составляет 2,3%. Результаты анализа соавторства представлены в табл. 4. Следует отметить, что показатель «количество статей» был получен расчетным путем на основе данных о соавторстве и, как правило, не совпадает с общим количеством статей, показанных в НЭБ для каждого журнала. Однако представляется, что соотношение количества статей, написанных в соавторстве, с данными НЭБ об общем количестве статей привело бы к искажению результата, поскольку в числе статей в НЭБ указаны не только авторские, но и редакционные статьи, а также заметки, информационно-аналитические материалы министерств, ведомств и т.д.

Сравнение показателей соавторства в российских и американских экономических журналах позволяет сделать следующие выводы. Прежде всего, в российских журналах преобладают статьи одного автора, в среднем 70,3% по выборке. Эти данные в некоторой степени соответствуют данным американских журналов 1970-х гг., в то время как в 2011–2012 гг. статьи одного автора составляли в них только 25%. Аналогичный вывод можно сделать из сравнения среднего количества авторов, приходящихся на одну статью: 1,42 для российской «девятки», что несколько ниже американских данных начала 1990-х гг. (1,6 автора на статью). Анализ данных по отдельным журналам показывает, что более традиционная структура соавторства характерна для более «старых» журналов. Неравномерность представления изданий в НЭБ вносит определенные искажения в структуру соавторства, однако можно утверждать, что и среди «молодых» журналов имеются те, которые придерживаются традиции. Например, «Журнал Новой экономической ассоциации», являющийся самым «молодым» из «девятки», имеет более традиционную структуру соавторства, чем «Вопросы экономики»,

Характеристики соавторства в девяти ведущих российских экономических журналах (условная категория А)

Журнал	Период	Кол-во статей	Кол-во авторов на статью	Доля статей, написанных в соавторстве, %			
				1 автор	2 автора	3 автора более 3	
«Вопросы экономики»	01.1996–02.2013	1423	1,36	73,0	20,3	5,0	1,7
«Форсайт»	01.2007–01.2013	166	1,58	57,8	31,9	7,2	3,1
«Российский журнал менеджмента»	01.2003–03.2013	323	1,47	66,6	23,8	7,1	2,5
«Журнал Новой экономической ассоциации»	01.2009–01.2013	290	1,31	81	12,8	3,8	2,4
«Экономическая политика»	03.2006–04.2013	500	1,45	73,2	17,4	5,2	4,2
«Экономический журнал ВШЭ»	01.2006–01.2012	154	1,56	59	27,9	11	2,1
«Экономика и математические методы»	01.2003*–10.2012	478	1,5	63,2	27,6	6,7	2,5
«Экономическая наука современной России»	01.1998–01.2013	1006	1,39	72,4	20,6	5,7	1,3
«Прикладная эконометрика»	01.2006–03.2013	219	1,65	61,2	22,8	11,4	4,6
<i>В среднем по 9 журналам</i>		<i>4559</i>	<i>1,42</i>	<i>70,3</i>	<i>21,4</i>	<i>6,0</i>	<i>2,3</i>

Источник: составлено автором по данным с сайта Научной электронной библиотеки.

* В базе данных НЭБ имеется также 1 номер за 1996 г.

представленные (хоть и фрагментарно) с 1996 г. Если исключить данный журнал из анализа, то среди оставшихся журналов прослеживается определенная тенденция увеличения числа соавторов в более «молодых» журналах, представленных в основном с 2006 г. Сравнительно высокая доля соавторства в журналах «Экономика и математические методы» и «Прикладная эконометрика», возможно, связана с их спецификой. В этом случае проявляется тенденция, отмеченная выше при анализе экономических публикаций в США: рост сложности и трудоемкости индивидуальных исследований приводит к росту количества соавторов.

Теперь следует оценить структуру соавторства в журналах, выделенных в исследовании А. Муравьева [Муравьев, 2013] в условную категорию Б. Для этого исключим из нее журналы, условно отнесенные к данной категории («Экономическая социология», «Проблемы управления»), журнал «Маркетинг» в силу высокой доли самоцитирования, а также «Вестник СПбГУ. Серия 8. Менеджмент» как в силу специфики его тематики, так и в силу его локального характера. Данные по оставшимся десяти журналам представлены в табл. 5.

В целом структура соавторства для данной группы журналов несколько смещена в сторону меньшего количества авторов по сравнению с журналами условной категории А. Однако разница между ними не превышает 5,6 процентного пункта для статей одного автора, 3,3 процентного пункта для статей двух авторов, 1,1 процентного пункта для статей 3 авторов. При этом внутри данной категории имеются как журналы с резко выраженной традиционной структурой соавторства («Мировая экономика и международные отношения»), так и журналы с весьма существенной долей статей, написанных двумя и тремя авторами («Корпоративные финансы», «Регион: Экономика и Социология», «Проблемы прогнозирования»). В указанной категории журналов слабее прослеживается связь между «возрастом» журнала (по выпускам, имеющимся в архиве НЭБ) и структурой соавторства. Например, относительно «молодой» журнал «Российский внешнеэкономический вестник» характеризуется достаточно традиционной структурой соавторства, близкой к структуре такого «старого» журнала, как «Мировая экономика и международные отношения». Наоборот, «старый» журнал «Проблемы прогнозирования» дает весьма высокие доли статей, написанных в соавторстве. Возможно, что разброс в структуре соавторства отражает неоднородность прочих характеристик журналов данной категории. В целом же отличие соавторства в журналах условной категории Б от соавторства в журналах условной категории А не является значимым настолько, чтобы можно было выделить эти категории именно по данному признаку.

Характеристики соавторства в десяти ведущих российских экономических журналах (условная категория Б)

Журнал	Период	Кол-во статей	Кол-во авторов на статью	Доля статей, написанных в соавторстве, %			
				1 автор	2 автора	3 автора и более	
«Вопросы образования»	01.2006–01.2012	412	1,51	65,5	22,3	9,7	2,5
«Мировая экономика и международные отношения»	01.2003–04.2013	1691	1,11	91,6	7,0	1,2	0,2
«Тerra Economicus»	01.2003–01.2013	3906	1,25	79,0	17,1	3,7	0,2
«Регион: Экономика и Социология»	01.2003–01.2013	716	1,66	61,6	20,5	12,4	5,5
«Пространственная экономика»	01.2005–01.2012	381	1,44	70,0	22,3	4,2	3,5
«Проблемы прогнозирования»	01.2000–01.2012	950	1,64	58,9	26,9	9,9	4,3
«Проблемы теории и практики управления»	01.2005*–04.2013	1331	1,32	73,6	20,9	5,3	0,2
«Корпоративные финансы»	01.2007–01.2013	206	1,67	48,5	43,2	4,4	3,9
«Журнал экономической теории»	01.2005–01.2013	676	1,44	66,0	26,0	6,8	1,2
«Российский внешнеэкономический вестник»	01.2005–01.2013	956	1,17	85,6	12,6	1,7	0,1
<i>В среднем по 10 журналам</i>		<i>11 225</i>	<i>1,33</i>	<i>75,9</i>	<i>18,1</i>	<i>4,9</i>	<i>1,1</i>

Источник: составлено автором по данным с сайта Научной электронной библиотеки.
* В базе данных НЭБ имеются первые номера журнала за 1989, 1992, 1994, 1998 г.

Наукометрический анализ российских экономических журналов находится еще в стадии становления. Ограниченность данных зачастую не позволяет провести широкомасштабное исследование взаимосвязи характеристик авторов и их публикаций на российском материале и сопоставить полученные результаты с результатами зарубежных исследований (в частности по научным журналам США). Сравнение структуры соавторства на примере российских журналов, условно выделенных категорий А и Б, позволяет сделать предварительный вывод о том, что для них характерна более традиционная структура соавторства: до трех четвертей статей являются статьями одного автора, на статьи двух авторов приходится только пятая часть всех статей.

Можно предположить, что тенденции российских экономических публикаций все же будут несколько отличаться от выявленных тенденций в американских экономических журналах в силу сохраняющейся национальной специфики. Так, в России существует большое количества «молодых» экономических журналов, история которых не насчитывает и десятилетия. Кроме того, имеются отличия институциональных особенностей организации научных исследований в России и в США.

Список литературы

- Муравьев А.* О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам // Вопросы экономики. 2013. № 4.
- American Economic Association. Universal Academic Questionnaire Summary Statistics // Papers and Proceedings. 2008. N 98 (2); 2012. N 102 (3).
- Boschini A., Sjögren A.* Is Team Formation Gender Neutral? Evidence from Coauthorship Patterns? // J. of Labor Economics. 2007. N 25 (2).
- Card D., Della Vigna S.* Nine Facts about Top Journals in Economics // NBER Working Paper. 2013. N 18665.
- Card D., Della Vigna S.* Revealed Preferences for Journals: Evidence from Page Limits // NBER Working Paper. 2012. N 18663.
- Ellison G.* The Slowdown of the Economics Publishing Process // J. of Political Economy. 2002. N 110 (5).
- Griffith R., Kocherlakota N., Nevo A.* Review of the Review: A Comparison of the Review of Economic Studies with its Peers. Unpublished Working Paper. 2009.
- Hamermesh D.* Six Decades of Top Economics Publishing: Who and How? // NBER Working Paper. 2012. N 18635.
- Hamermesh D., Oster S.* Tools or Toys? The Impact of High Technology on Scholarly Productivity // Economic Inquiry. 2002. N 40 (4).
- Jones B.* The Burden of Knowledge and the 'Death of the Renaissance Man.' Is Innovation Getting Harder? // Rev. of Economic Studies. 2009. N 76 (1).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

П.А. Патрон¹,

канд. экон. наук, доцент, зам. зав. кафедрой политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КРЕДИТОВ: РЕФОРМА СТАВКИ LIBOR

Так как мы живем в эпоху кредитной экономики, определение справедливой стоимости кредитов является одной из важнейших проблем, стоящих перед мировым сообществом. На протяжении более 20 лет базовой процентной ставкой, по которой определялась стоимость как корпоративных, так и розничных кредитов, была ставка ЛИБОР. После банкротства Lehman Brothers стало очевидно, что система ЛИБОР была создана для функционирования в период спокойных рынков и финансового благоденствия, а не в период экстремальных экономических условий. Назрела необходимость внесения коренных изменений в сложившуюся систему. В связи с этим в статье рассматриваются десять направлений будущей реформы ЛИБОР, предложенных в сентябре 2012 г. надзорным органом Великобритании, и анализируются их возможные последствия для мирового финансового рынка.

Ключевые слова: реформа финансового сектора, базовая кредитная ставка, манипулирование рынком, ЛИБОР.

As we are living in the credit economy, credit pricing process becomes one of the main problems of the modern financial world. For more than 20 years LIBOR was used as a reference credit rate for both corporate and private credits. After the bankruptcy of Lehman Brothers it became obvious that LIBOR was made to function properly during the prosperous time, not during the financial crisis. Serious change became necessary. This article analyzes 10 highlights of the future LIBOR reform, proposed by the UK financial regulatory authority in September 2012 and reviews their impact on the financial markets.

Key words: financial sector reform, reference interest rate, market manipulation, LIBOR.

В современном мире никто не может помыслить свое существование без кредитов и кредитных отношений: компании наращивают долговую нагрузку, чтобы модернизировать производство и выйти на новые региональные рынки сбыта; государства наращивают долговую нагрузку для стимулирования внутреннего спроса и постоянно растущих социальных обязательств. Поэтому проблема

определения справедливой стоимости кредита и его ценообразования приобретает основополагающее значение.

Долгое время базовой процентной ставкой, по которой определялась стоимость как корпоративных, так и розничных кредитов, была ставка ЛИБОР (Лондонская межбанковская ставка предложения, англ. London Interbank Offered Rate — LIBOR). В 1984 г. стало очевидно, что все большее количество банков работает с новыми финансовыми инструментами, такими, как свопы и форварды по процентным ставкам, опционы на покупку иностранной валюты. Банкиры понимали, что эти инструменты увеличили емкость и ликвидность лондонского межбанковского рынка, но были обеспокоены тем фактом, что не существовало единого стандарта их составления. В октябре 1984 г. Британская банковская ассоциация (ББА) создала несколько рабочих групп совместно с Банком Англии, которые разработали единые стандарты для свопов по процентным ставкам. Данные стандарты предполагали создание механизма фиксинга процентных ставок на межбанковском рынке. Со 2 сентября 1985 г. эти правила стали всеобщими, и так появилась ЛИБОР. С 1 января 1986 г. информационное агентство Томсон-Рейтер от имени ББА стало публиковать в 11.00 по лондонскому времени агрегированные данные, полученные от департаментов управления ликвидности 16 крупнейших мировых банков. Данные представляют собой ответы на формализованный опросный лист, согласно которому банки публикуют информацию о том, на каких условиях они готовы прокредитовать друг друга без предоставления дополнительных залогов в 10 различных валютах и при 15 сроках погашения. 25% самых высоких и 25% самых низких значений исключаются. На основании остальных рассчитывается средняя величина, которая впоследствии публикуется на сайте.

В настоящее время ЛИБОР используется для определения стоимости многих производных финансовых инструментов: форвардов и фьючерсов на краткосрочные и долгосрочные процентные ставки, процентных свопов, корпоративных облигаций с плавающей процентной ставкой, ипотечных облигаций и т.д. По оценке Банка международных расчетов (Bank for International Settlements) на март 2013 г., общий объем данных инструментов составил порядка 638 трлн долл. США [BIS Quarterly Review..., BIS Website, 2013].

Так как ЛИБОР является базовой процентной ставкой, очень важно проанализировать ее роль как индикатора стабильности банковской системы. По словам А. Гриспена, бывшего председателя ФРС США, таким показателем можно считать спред между ставкой ЛИБОР и ставкой по индексированному свопу по ставке «овернайт» (Overnight Indexed Swap Rate — OIS) [Thornton, 2009]. Своповая ставка рассчитывается как средняя геометрическая от ставок

¹ Патрон Петр Анатольевич, e-mail: patron@econ.msu.ru

центрального банка на каждый день периода действия соглашения, т.е. оказывается де-факто почти фиксированной. Если валютой свопа является доллар США, то берется учетная ставка ФРС США, если евро, то учетная ставка ЕЦБ. Спред ставок ЛИБОР и OIS можно считать показателем ликвидности банковской системы в целом и риска дефолта контрагента. В период с 1997 по август 2007 г. указанный спред был предельно низким и относительно постоянным, однако 9 августа 2007 г. он начал расти. Это отражало беспокойство рынка о том, что неприятности на рынке субстандартных ипотечных облигаций могут иметь негативные последствия для более широкого рынка облигаций. Своего пика спред ставок ЛИБОР и OIS достиг 17 сентября 2008 г. в момент объявления банкротства банка Lehman Brothers. Только после этого он начал снижаться.

Чтобы проанализировать, какой же риск вызвал рост спреда ЛИБОР—OIS — риск нехватки ликвидности или риск дефолта контрагента, — нужно включить в анализ спред между ставкой ЛИБОР и ставкой по депозитным сертификатам, которая публикуется ФРС США и отражает динамику стоимости депозитов во времени. Финансовые институты используют данный рынок для получения дополнительной ликвидности за счет частных лиц и корпораций [Taylor, Williams, 2008]. Если разница между ЛИБОР и ставкой депозитных сертификатов значительна, то банки стремятся привлечь денежные средства в связи с отсутствием ликвидности. В период 2007—2008 гг. этот спред был незначительным, что позволяет сделать следующий вывод: проблемы состояли не в отсутствии ликвидности, а в отсутствии доверия на межбанковском рынке.

Таким образом, ставка ЛИБОР чрезвычайно важна для финансовых аналитиков, так как множество индикативных показателей, построенных на базе этой ставки, позволяют оценить кредитные риски, риски ликвидности, риски платежеспособности как отдельных секторов финансового рынка, так и всей экономики в целом.

Многие критики ЛИБОР указывают на тот факт, что публикуемые данные не являются отражением реальных сделок, а просто показывают результаты опроса, проведенного между представителями крупных банков. Тем не менее эта система работала довольно эффективно на протяжении последних 26 лет, и на то есть ряд причин. Текущие ставки процента на денежном рынке (money market rate) очень важны, но в отдельный период времени для определенной валюты и срока погашения они могут быть неликвидны и сильно варьироваться даже в течение часа. Долгосрочные средние значения не в полной мере отражают текущую ситуацию данного дня. Для этого в принципе и была придумана система ЛИБОР. Считалось, что у банков будет стимул подавать реалистичные значения: так как они являются одновременно крупными кредиторами

(которые хотят более высоких значений ставки ЛИБОР) и крупными заемщиками (которые хотят более низких значений ставки ЛИБОР), то не смогут просчитать, что им нужно больше в течение отдельно взятого дня.

Так как при составлении ЛИБОР отбрасываются предельные значения, то это делает невозможным для одного банка повлиять на средневзвешенное значение единолично. Любое манипулирование должно быть поддержано «четвертью плюс одним» банком, участвующими в опросе. Банки должны иметь одинаковые открытые позиции (быть на определенный момент нетто-кредиторами или нетто-заемщиками), а их компенсирующая позиция (крупные банки часто кредитуют друг друга) должна быть перераспределена равномерно по рынку, чтобы не вызвать ответной реакции. Другими словами, манипулирование данными ставками ради получения дополнительной прибыли оказывается очень сложной процедурой, которую тем более затруднительно осуществлять на постоянной основе.

Однако после более 20 лет эффективного функционирования этот институт начал давать сбои. В период с июня 2007 г. по июнь 2008 г., когда банки все еще предоставляли кредиты друг другу в достаточном количестве, новость о том, что какой-либо из банков указал в опросе более высокую процентную ставку, сразу же породила слухи о его финансовой несостоятельности. Эти ожидания мгновенно становились самоисполняющимися, так как банки сразу же отзывали свои кредитные линии у того финансового института, кто становился объектом данных слухов. Одним из предложений по реформе ЛИБОР со стороны Т. Гайтнера, тогда еще председателя Федерального резервного банка Нью-Йорка, было изменение процесса подачи опросных листов таким образом, чтобы они не были известны остальным участникам рынка [BoE Says Backed..., 2012]. Однако данное изменение могло еще больше расшатать рынок из-за понижения его прозрачности, поэтому было решено текущую процедуру не менять.

Банк Англии несколько раз публично отрицал тот факт, что он советовал банку Barclays и некоторым другим подавать более низкие процентные ставки. Однако такой совет, если он имел место, вполне логичен и понятен. Банк Англии был заинтересован в том, чтобы предотвратить спекулятивные атаки на один из крупнейших банков, так как это могло сильно ослабить финансовую систему Великобритании в целом. Таким образом, обеспечение финансовой стабильности на тот момент казалось более важным, чем будущие перспективы ЛИБОР.

В периоды кризиса центральные банки вынуждены принимать подобные решения, делая выбор в пользу меньшего зла. Тем не ме-

нее это подорвало позиции Лондона как банковской столицы мира. ЛИБОР является эталоном для оценки долгов общим объемом в 500 трлн долл. США.

Другой скандал с ЛИБОР начался после падения инвестиционного банка Lehman Brothers 15 сентября 2008 г. Хотя Lehman Brothers был по размеру сравнительно небольшим инвестиционным банком, его общие обязательства перед банками-партнерами оказались значительными. В момент его банкротства межбанковское финансирование прекратилось, так как банки не были уверены в кредитоспособности своих контрагентов по кредитному рынку.

ЕЦБ, Банк Англии и ФРС заполнили это пробел, давая возможность банкам получать те кредиты, которые им были так необходимы. Банки посчитали, что будет нецелесообразно иметь дело со своими обычными контрагентами, так как в кризисных ситуациях риск дефолта очень велик, и стали работать лишь с центробанками. Таким образом, рынок межбанковского кредита перестал существовать почти полностью и банки оказались перед дилеммой: не подавать ставки в систему ЛИБОР и тем самым создать хаос в системе ценообразования активов общей стоимостью 500 трлн долл. или подавать ставки, по которым они работают со своим нынешним основным контрагентом — Центральным банком. Банки предпочли последнее, и это ни для кого не было секретом.

Глава Банка Англии сэр Мэрвин Кинг в шутку говорил, что ЛИБОР — это процентная ставка, по которой банки не выдают кредиты друг другу [King Blasts Bankers..., 2012]. Тем не менее банковская система получала деньги от центробанков по близкой к нулю процентной ставке и выдавала кредиты предприятиям по ставке ЛИБОР плюс определенная маржа. Начала развиваться тенденция к завышению ставки ЛИБОР, с тем чтобы максимизировать свою прибыль.

Таким образом, тяжело судить, что же на самом деле значат эти завышенные процентные ставки — ухудшение условий кредитования или циничное стремление банков к получению максимальной прибыли? Определенно можно сказать следующее: система ЛИБОР была создана для функционирования в период спокойных рынков и финансового благоденствия, а не в период экстремальных экономических условий, когда рынок межбанковского кредита исчезает и информирование о высокой стоимости заимствования ведет к еще более высоким кредитным ставкам.

Пока эти проблемы не будут решены, репутация ЛИБОР так и останется под угрозой. Переход от опросных ставок к ставкам по реально выданным кредитам является одним из способов решения указанной проблемы. Хотя опять же цифры о ставках по реально выданным кредитам будут публиковаться не так регулярно, как

ЛИБОР, из-за того, что сделки будут происходить не постоянно по всему диапазону валют и сроков погашения. Скорее всего, подобные изменения не приведут к значительным переменам в ставках долгосрочного периода, но могут добавить волатильности в кредитных ставках в краткосрочном периоде.

Правительство Великобритании 28 сентября 2012 г. обнародовало доклад о реформе системы ставок ЛИБОР [The Wheatley Review..., 2012]. М. Уитли — исполнительный директор Службы по надзору за финансовыми рынками (главного финансового регулирующего органа Великобритании) представил план из 10 пунктов, направленный на исправление неточностей и недопущение скандалов в будущем, связанных с ЛИБОР. ЛИБОР настолько плотно вплетена в мировую финансовую систему, что она не может быть одномоментно заменена каким-либо альтернативным рыночным инструментом. Несмотря на то что ЛИБОР был нанесен серьезный репутационный удар, это никак не отразилось на уменьшении масштабов ее использования участниками рынка.

В процессе консультаций с финансовым регулятором Великобритании большинство высказалось за сохранение текущего инструмента и его реформирование, а не за его полную замену. Профессиональные участники рынка во время подготовки плана реформ просили г-на М. Уитли оставить без значительных изменений базовую формулу составления ЛИБОР с помощью пула банков, так как коренные перемены могли обесценить миллионы действующих финансовых инструментов (причем период существования некоторых из них истекает только через 50 лет). Иной, заслуживающей доверия альтернативы для определения стоимости европейских и английских свопов пока не существует.

Основные направления реформы, указанные в докладе:

1. Государственные органы должны создать комиссию, которая будет регулировать процесс подачи опросных листов, необходимых для подсчета ЛИБОР, для того чтобы обеспечить независимый надзор и соответствие всех процедур нормативам как гражданского, так и уголовного законодательства.

2. ББА должна передать ответственность за ЛИБОР новому администратору, который будет отвечать как за процесс составления и распространения данной ставки, так и за внутреннее регулирование и надзор. Процесс выбора нового администратора должен произойти с помощью тендера, который будет организован независимым комитетом, созданным под эгидой регулирующих органов.

3. Новый администратор должен будет тщательно изучать информацию, предоставляемую банками для формирования ставки, публиковать регулярно статистические сборники и проводить периодические обзоры, насколько эффективно система ЛИБОР удовлетворяет потребностям рынка.

4. Банки, участвующие в системе ЛИБОР, должны подавать информацию, руководствуясь определенными правилами, и подтверждать ее реально заключенными сделками.

5. Одним из приоритетных нововведений нового администратора станет кодекс поведения для банков, который должен включать в себя:

а) нормативы использования реальных данных при расчете размера ставки;

б) способы и сроки хранения информации банками;

в) требование регулярного внешнего аудита банков, участвующих в системе.

6. ББА должна прекратить публиковать данные ЛИБОР для тех валют и сроков погашения, объем сделок по которым незначителен.

7. ББА должна публиковать поданные опросные листы индивидуальных банков только через 3 мес., чтобы снизить вероятность сговора для манипулирования рынком и предотвратить возможную интерпретацию опросных листов как одного из сигналов кредитоспособности.

8. Количество банков, участвующих в системе формирования ставок ЛИБОР, должно быть увеличено.

9. Участники рынка, использующие ЛИБОР, должны быть информированы о существовании иных ориентиров стоимости, которые можно использовать при определении цены сделки, и стандартные контракты должны быть дополнены положением о возможной замене ЛИБОР, если она перестанет формироваться.

10. Государственные органы Великобритании должны тесно взаимодействовать с европейским и международным сообществом, чтобы совместно определить роль ЛИБОР и других глобальных ориентиров стоимости в современном мире.

Еще рано говорить о том, насколько эффективными окажутся предпринятые шаги. Очень многое будет зависеть от того, за счет каких банков будет расширена система формирования ЛИБОР. Большинство экспертов лишь сходятся на том, что в настоящее время стимулы, побуждающие банки вступать в ЛИБОР, недостаточны. Поэтому регуляторы думают о законе, который будет обязывать банки предоставлять данные о кредитных ставках.

Параллельно с этим создаются альтернативные механизмы индикации процентных ставок. Так, Европейская банковская ассоциация запустила долларovou версию EURIBOR, которая должна оценивать стоимость долларовых заимствований на европейском межбанковском рынке. В указанную систему не был включен ни один из 18 банков, которые являются членами ЛИБОР.

Увеличение количества банков, подающих свои данные в систему ЛИБОР, может привести к повышению средних значений

процентных ставок. Меньшие по размерам банки обычно кредитуются с премией к рынку, так как считаются неэффективными заемщиками.

Требование подтверждать предоставляемые данные реально проведенными сделками (ставками по операциям репо по ценным бумагам, текущей стоимостью депозитных сертификатов банков) может также привести к повышению волатильности ставок. В качестве примера можно рассмотреть ситуацию банка Barclays. В июне 2012 г. он достиг соглашения с американским финансовым регулятором — Федеральной комиссией по торговле фьючерсами, подтвердив факт манипулирования рынком в период с августа 2007 г. по начало 2009 г. и согласившись выплатить штраф в 200 млн долл. США. Помимо всего прочего банк стал предоставлять данные, основываясь на реальных сделках. Это привело к повышению волатильности его ставок [CFTC Orders Barclays..., 2012].

По словам Г. Кларка, секретаря Казначейства Великобритании, правительство поддержит предложенные меры и в течение 2013 г. внесет необходимые поправки в законодательство. Многие видные представители партии консерваторов в парламенте Великобритании также высказались за указанные изменения [Speech by Financial..., 2012].

Однако многие участники рынка сомневаются в эффективности предпринятых шагов, так как даже минутные колебания в процентных ставках могут принести значительную прибыль банкам, которые держат на своих счетах деривативы стоимостью подчас в несколько сотен миллиардов долларов. Допустим, банк должен заплатить своему торговому партнеру ежеквартальный процентный платеж по портфелю общей стоимостью в 100 млрд долл. США. В таком случае движение даже в 1/10 базового пункта трехмесячной ставки ЛИБОР, или 1/1000 процента, может означать для банка убыток или прибыль в 250 тыс. долл. Для некоторых трейдеров подобный соблазн может оказаться слишком большим.

Также возникают вопросы о точности ставки ЛИБОР. Банки обязаны подавать ставку, указывая в ней знаки до пятого числа после запятой, хотя обычно краткосрочные кредиты на рынки предоставляются по ставкам, учитывающим только три знака после запятой. Таким образом, в настоящее время банки обязаны предоставлять такую информацию, которая не является необходимой рынку и не может быть подтверждена реальными фактами сделок.

Эмпирическим путем удалось вычислить, что в период жесточайшего финансового кризиса единственной фактически работающей процентной ставкой становится ставка, по которой Центральный банк рефинансирует коммерческие банки. Возможно, необходимо

добиваться некоей унификации тех стандартов, по которым центральные банки определяют и обновляют свою ставку рефинансирования по различным срокам погашения. В таком случае можно было бы составлять коммерческие контракты, основываясь именно на данной ставке, и позволить ЛИБОР уйти в небытие.

В сентябре 2013 г. группа компаний, образованная в результате слияния крупнейшей в мире Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE) и Европейской биржи Euronext — NYSE Euronext, — выиграла контракт на администрирование ставки ЛИБОР. Многие эксперты полагают, что этот шаг поможет восстановить веру в данный механизм по обе стороны Атлантики, а также даст значительный потенциал для роста. Переход должен завершиться в 2014 г. и привести к созданию новой организации — NYSE Euronext Rate Administration (NERA), которая будет контролировать и проверять функционирование механизма ЛИБОР [Could NYSE's Libor..., 2013, p. 17].

Многие в Великобритании были против того, чтобы передавать контроль над столь важным финансовым инструментом американской компании. Однако NERA будет зарегистрирована в Великобритании (Лондон). А тот факт, что конечный собственник управляющей компании будет находиться в США, должен способствовать ослаблению гневной риторики со стороны американских политиков и регуляторов, направленной против ЛИБОР.

План Euronext должен решить многие проблемы, которые связаны с реформой ЛИБОР. NERA должна сохранить существующую систему получения данных об ожидаемых уровнях заимствований, но при приеме опросных листов должна сопоставлять их со стоимостью реальных сделок. Рынки форвардных процентных ставок и депозитных сертификатов тесно связаны с ЛИБОР, поэтому NERA намерена следить за корреляциями между тем, как банк торгует на этих рынках, и теми данными, которые он подает в систему ЛИБОР.

Хотя, как уже отмечалось ранее, идея рассчитывать ЛИБОР исключительно на основании фактически исполненных сделок в теории выглядит довольно интересной, ее довольно трудно применить на практике, так как рынок кредитов в определенных валютах и сроках погашения очень ограничен и иногда вообще не существует на практике. Предложение NERA представляет собой некий компромисс, который поможет, с одной стороны, восстановить доверие финансового сообщества к ЛИБОР, делая манипуляции более сложными, а с другой — не подорвет ее жизнеспособности.

NERA получит в наследство финансовый механизм, который уже прошел значительную часть процедуры реформ. После доклада М. Уитли ББА уменьшила количество публикуемых процентных

ставок в системе ЛИБОР со 150 до 37, исключив оттуда валюты и сроки погашения с наименьшим количеством реальных ставок, а также предприняла ряд дополнительных шагов, чтобы увеличить прозрачность всего механизма в целом.

В настоящее время у ЛИБОР появляется все большее количество конкурентов: ставки РОНИА (RONIA) и СОНИА (SONIA), публикуемые Брокерской ассоциацией, индекс GCF, публикуемый Депозитарной и клиринговой корпорацией из США. Однако всем этим ставкам не хватает масштаба охвата данных, у них нет массива накопленной за почти 30 лет статистической информации и подробных кривых доходностей. Поэтому все альтернативы ЛИБОР используются лишь на нишевых рынках.

Другим интересным аспектом рассматриваемой проблемы становится получение дохода при управлении системой ЛИБОР. В докладе М. Уитли указано, что, хотя информация ЛИБОР «должна предоставляться на честных и недискриминационных условиях», администратору позволено «оценить коммерческую рентабельность системы ЛИБОР». Это будет чрезвычайно сложно, так как любая попытка получать некие дополнительные лицензионные платежи со стороны банков будет встречена рынком негативно.

Если NERA сможет подтвердить свою модель и вернуть доверие к ЛИБОР, это откроет двери к дополнительному взаимодействию с регулирующими органами и позволит начать работу над реформированием других эталонных финансовых переменных.

Список литературы

BIS Quarterly Review, Statistical Annex — Summary Tables // Bank for International Settlements (BIS) Website. 2013. March. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa1303.pdf (дата обращения: 12.04.2013).

BoE Says Backed 2008 NY Fed Libor Reform Proposals // Reuters: Website. 2012. 13 July. URL: <http://uk.reuters.com/article/2012/07/13/uk-banking-libor-boe-idUKBRE86C0HB20120713> (дата обращения: 10.02.2013).

CFTC Orders Barclays to Pay \$200 Million Penalty for Attempted Manipulation of and False Reporting Concerning LIBOR and Euribor Benchmark Interest Rates // U.S. Commodity Futures Trading Commission Website. 2012. 27 June. URL: <http://www.cftc.gov/PressRoom/PressReleases/pr6289-12> (дата обращения: 20.01.2013).

Could NYSE's Libor Validation Model be a Blueprint for Other Benchmarks? // FOW: The Global Derivatives Magazine. 2013. N 487. June/July.

Frisancho-Mariscal I., Howells P. Interest Rate Pass-through and Risk. Bristol, 2009.

King Blasts Bankers over Pay, Service — and Morality // The Independent: Website. 2012. 30 June. URL: <http://www.independent.co.uk/news/uk/politics/king-blasts-bankers-over-pay-service-and-morality-7900039.html> (дата обращения: 20.01.2013).

Speech by Financial Secretary to the Treasury, Rt Hon Greg Clark MP; Wheatley Review Final Report // GOV.UK Website. 2012. 28 September. URL: http://www.hm-treasury.gov.uk/fst_speech_280912.htm (дата обращения: 25.01.2013).

Taylor J., Williams J. A Black Swan on Money Markets // NBER Working Paper. 2008. N 13943.

Thornton D.L. What the Libor-OIS Spread Says // Economic Synopses. 2009. N 24.

The Wheatley Review of LIBOR: Final Report // GOV.UK Website. 2012. September. URL: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/wheatley_review_libor_final-report_280912.pdf (дата обращения: 25.01.2013).

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Г.И. Брялина¹,

канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА

В зарубежных странах наиболее восприимчивым к нововведениям является малый бизнес, в России же доля инновационно активных предприятий как среди крупных, так и среди малых фирм очень мала. Реализация инновационного потенциала малого бизнеса является одним из условий достижения конкурентоспособности российской экономики в мире. В связи с этим в статье рассматриваются особенности и динамика развития малого инновационного бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационное предпринимательство, малое инновационное предприятие, инновации, малое и среднее предпринимательство.

In foreign countries the most receptive to innovations is a small business, while in Russia the share of innovative enterprises, among both large and small companies is very small. Implementation of innovative potential of small businesses is one of conditions of competitiveness of the Russian economy in the global economy. The article discusses the features and dynamics of development of small innovation business.

Key words: small business, innovative entrepreneurship, small innovative enterprise, innovation, small and medium entrepreneurship.

В развитых странах наиболее восприимчивыми к нововведениям и наиболее инновационно активными являются малые и средние предприятия, для поддержки которых применяется система специальных мер. Зарубежный опыт ведения и развития венчурного бизнеса позволяет инновационным компаниям выходить на высокий уровень прибыльности, несмотря на жесткую конкуренцию и тот факт, что до промышленного производства доживает лишь одна десятая часть инновационных разработок. Но наблюдаемый эффект от успешного освоения изобретений существенно превосходит затраты инновационной компании на их создание и, более того, покрывает убытки от тех проектов, которые по каким-то причинам не были внедрены.

¹ Брялина Гульшат Ибрагимовна, тел.: +7 (919) 771-71-92; e-mail: bryalina@econ.msu.ru

Хотя некоторые исследователи замечают, что малые предприятия в целом являются технологически менее развитыми и соответственно менее приспособленными к инновациям в продукции и процессах, чем крупные фирмы, мировая практика показывает следующее: малый бизнес является обязательным элементом инновационной среды и выступает как связующее звено между теоретическими разработками и производством новой продукции. Малый бизнес обеспечивает коммерциализацию, трансферт знаний и технологий, выведение на рынок новых товаров, улучшение их свойств, а также доведение новой и традиционной продукции до потребителей на локальных рынках. Именно малый бизнес осуществляет низкокапиталоемкие, узкоспециализированные, высокорисковые, дополняющие, улучшающие и радикальные инновации краткосрочного внедрения, подкрепленные широкой и сильной мотивацией.

Основными причинами успешности малого инновационного бизнеса являются:

1) углубление специализации при проведении научных разработок, что приводит к повышению конкурентоспособности малых инновационных фирм по сравнению с крупными предприятиями;

2) использование тех ниш, которые являются для крупного бизнеса неперспективными и высокорискованными;

3) разработка и освоение оригинальных нововведений;

4) объединение всех этапов инновационного процесса (разработка, внедрение, производство и сбыт новой наукоемкой продукции) под руководством одного лица, что ускоряет получение конечного результата инновационной деятельности;

5) концентрация усилий и средств на заключительных стадиях создания нововведений и на первых этапах его распространения, т.е. фактически малое инновационное предприятие (МИП) начинает научно-производственную деятельность сразу с опытно-конструкторских разработок с целью достичь высокой технологичности изделия и быстро наладить его промышленное изготовление;

6) невозможность привлекать узкоспециализированных специалистов, что часто способствует возникновению новых оригинальных новаторских идей и нового подхода к решению проблем в небольшом творческом коллективе изобретателей.

Особое место среди МИП занимают венчурные, т.е. «рисковые», фирмы, представляющие собой небольшие, гибкие и эффективные предприятия, которые создаются для апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций. Такого рода предприятия характеризуются высокой активностью, которая объясняется прямой личной заинтересованностью работников фирмы и партнеров по венчурному бизнесу в успешной

коммерческой реализации разработанных идей, технологий, изобретений. Наибольшее распространение они получили в наукоемких отраслях экономики.

Создание венчурных фирм предполагает наличие следующих компонентов:

— идеи инновации нового изделия, технологии;

— общественной потребности;

— предпринимателя, готового на основе предложенной идеи организовать новую фирму;

— рискованного капитала для финансирования.

Венчурный капитал может представлять собой вложение средств предприятий, банков, государства, страховых, пенсионных и других фондов в сферы с повышенной степенью риска, в новый бизнес. Главным стимулом для таких вложений является их высокая доходность.

В России организация МИП происходит, как правило, по следующим сценариям:

— создание новых фирм инициативными предприимчивыми исследователями и разработчиками, которые объединяют свои усилия для производства конкурентоспособной и прибыльной наукоемкой продукции;

— отпочкование малых инновационных фирм от крупных научно-исследовательских институтов (НИИ), при этом они занимаются в основном модернизацией продукции, разработанной в НИИ;

— создание новых посреднических фирм для продвижения инноваций и технологий, особенно в таких регионах, где научно-технические и маркетинговые связи не так сильны, как в научных центрах страны.

В настоящий момент российская экономика серьезно отстает от стандартов, задаваемых ведущими странами мира, в отношении реализации инновационного потенциала страны. Она демонстрирует низкую восприимчивость к инновациям, низкую скорость их внедрения (зачастую ни о каких реальных сроках внедрения российских инновационных разработок речь не ведется). Зарубежные венчурные фирмы стремятся быть в курсе результатов фундаментальных исследований и использовать их в производственных целях. В этом отношении отечественные предприниматели отстают от западных, что негативно отражается на конкурентных позициях и инновационном потенциале российских производителей.

Несмотря на то что инновационная деятельность еще не стала массовым и постоянным явлением в российской экономике, наблюдается положительная динамика в производстве инновационных товаров, работ, услуг в добывающих, обрабатывающих секторах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды:

— объем инновационных товаров, работ, услуг увеличился в 2,7 раза в 2011 г. по сравнению с 2000 г.,

— объем инновационных товаров, работ, услуг в расчете на рубль затрат на технологические инновации вырос от 3,1 рубля в 2000 г. до 3,9 рубля в 2011 г. (табл. 1).

Федеральное статистическое наблюдение за деятельностью в области наук и инноваций проводится, в частности, по форме № 2-МП «Сведения о технологических инновациях малого предприятия». Информацию предоставляют все субъекты малого предпринимательства (кроме микропредприятий), которые осуществляют экономическую деятельность в сфере добычи полезных ископаемых; обрабатывающих производств; производства и распределения электроэнергии, газа и воды (за исключением торговли электроэнергией); торговли газообразным топливом, подаваемым по распределительным сетям раз в два года. В итоге из поля зрения наблюдателей выпадают малые предприятия, осуществляющие следующие виды экономической деятельности: производство товаров, выполнение работ и услуг в сельском хозяйстве, в сфере строительства, оказание услуг в сфере торговли, транспорта и связи, гостиничного и ресторанного бизнеса, выполнение операций с недвижимым имуществом и др., что представляет собой большую часть российского малого бизнеса.

Малые промышленные предприятия, как правило, анализируются на предмет осуществления исключительно технологических инноваций², т.е. продуктовых и процессных, при этом организационные, маркетинговые и экологические инновации не рассматриваются. Обследование субъектов среднего бизнеса производится по более широкому набору видов экономической деятельности в рамках статистического наблюдения всей совокупности предприятий, т.е. вместе с крупными предприятиями. Получается, что средний бизнес не выделен в качестве отдельной единицы статистического наблюдения. Это не позволяет учитывать его в приводимом здесь исследовании. Статистическое наблюдение не охватывает также инновационные микропредприятия и индивидуальных предпринимателей.

² Согласно методологии Росстата, под технологическими инновациями понимается деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением:

- технологически новых продуктов и процессов, а также значительных технологических усовершенствований в продуктах и процессах;
- технологических усовершенствований в продуктах и процессах;
- технологически новых или значительно усовершенствованных услуг;
- новых или значительно усовершенствованных способов производства (передачи) услуг.

Таблица 1

Объем инновационных товаров, работ, услуг в РФ (млн рублей)
(добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды)

Показатели	Годы													
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
В постоянных ценах 1995 г.	22 999,8	24 576,8	32 626,7	33 037,1	32 455,5	43 225,3	49 756,2	52 546,2	59 700,1	67 309,7	65 188,1	53 576,8	63 764,4	87 260,7
На рубль затрат на технологические инновации, руб.	3,3	3,5	3,1	3,0	2,4	3,0	3,5	4,3	3,8	4,4	3,8	2,4	3,3	3,9

Источник: [Индикаторы инновационной деятельности..., 2013, с. 24].

Для оценки инновационной активности российского малого бизнеса в данной статье используются данные Росстата, отражающие долю числа малых предприятий (МП), осуществлявших технологические инновации в общей численности МП, долю инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров МП, объем затрат малого предпринимательства на технологические инновации (табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели инновационной деятельности предприятий в РФ

Показатели инновационной деятельности: добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Годы						
	2000	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе предприятий, %							
<i>Крупные и средние предприятия</i>	10,6	9,6	10,3	9,3	9,4	9,4	9,6
<i>Малые предприятия</i>	1,3	1,5	1,6	1,6	4,3	4,1	5,1
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг, %							
<i>Крупные и средние предприятия</i>	4,4	4,2	4,7	5,0	5,5	4,6	6,1
<i>Малые предприятия</i>	0,6	0,6	0,3	0,3	2,0	1,4	1,5
Затраты на технологические инновации в постоянных ценах 1995 г. (млн руб.)							
<i>Крупные и средние предприятия</i>	10 462,7	11 140,3	14 576,3	12 105,3	15 245,3	21 906,1	22 174,1
<i>Малые предприятия</i>	183,7	181,3	179,2	186,2	779,4	414,7	447,8
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг, %							
<i>Крупные и средние предприятия</i>	1,4	1,4	1,6	1,2	1,2	1,9	1,5
<i>Малые предприятия</i>	0,6	0,5	0,4	0,2	1,7	0,9	0,9

Источник: [Там же, с. 11–14].

В целом доля инновационно активных предприятий как среди крупных и средних, так и среди малых фирм очень мала и не отвечает требованиям инновационной экономики. Как показывают данные табл. 2, удельный вес крупных и средних предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе данной группы предприятий колебался около 10% на протяжении 2000–2011 гг. Доля инновационно активных малых предприятий выросла от 1,3% в 2000 г. до 5,1% в 2011 г.

Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг в малом бизнесе составлял всего лишь 1,5% в 2011 г. (максимальное значение 2,0% было достигнуто в предкризисном 2007 г.). Аналогичными параметрами характеризовалась и динамика затрат на технологические инновации. Также хотелось бы отметить невысокий удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг и для малых предприятий (максимальное значение 1,7 в 2007 г.), и для крупного и среднего бизнеса (максимальное значение 1,9 в 2009 г.).

Итак, очевидно, что в России инновационной деятельностью в промышленности активно занимаются крупные и средние предприятия. Это не коррелирует с мнением об особой предрасположенности к инновациям субъектов малого бизнеса. Преимущества крупных предприятий, как правило, заключаются в более высоком научно-техническом потенциале, в наличии собственной исследовательской базы и высококвалифицированного персонала. Иными словами, предпринимательская среда в нашей стране такова, что большая часть российских инновационно активных предприятий относится к крупным и средним предприятиям.

Доля инновационно активных крупных и средних предприятий в России с 2001 по 2011 г. осталась практически неизменной: в 2001 г. — 9,6%, в 2005 г. — 9,3%, а в 2011 г. — 9,6% (табл. 2). Это свидетельствует о незначительном интересе предприятий к инновациям и инновационному развитию. В развитых странах Западной Европы доля инновационно активных предприятий составляет 40–60%. Существующие тенденции развития инновационных компаний объясняются спецификой внешней и внутренней среды функционирования российских фирм. В 2009–2011 гг. рейтинг факторов, препятствующих технологическим инновациям в добывающих, обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды в РФ, был следующим [Индикаторы инновационной деятельности..., 2013, с. 51]:

- недостаток собственных денежных средств (2,3);
- высокая стоимость нововведений (2,2);

- недостаток финансовой поддержки со стороны государства (2,1);
- высокий экономический риск (2,0);
- низкий инновационный потенциал организации (1,8);
- неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности (1,7);
- недостаток квалифицированного персонала (1,6);
- низкий спрос на новые товары, работы, услуги (1,6);
- недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность (1,6);
- неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги) (1,5);
- недостаток информации о новых технологиях (1,4);
- недостаток информации о рынках сбыта (1,4);
- неразвитость кооперационных связей (1,4).

Помимо экономических к числу факторов сдерживания инновационной активности российских фирм относится нехватка квалифицированного персонала. На основе рис. 1–2, демонстрирующих динамику показателей рынка труда в инновационной сфере в 2000–2011 гг., можно провести небольшой анализ данной проблемы. Доля персонала, занятого исследованиями и разработками, в процентах к 1990 г. упала с 45,7 в 2000 г. до 37,8 в 2011 г., а численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10 000 занятых в экономике постепенно снизилась со 138 человек в 2000 г. до 109 человек в 2011 г.

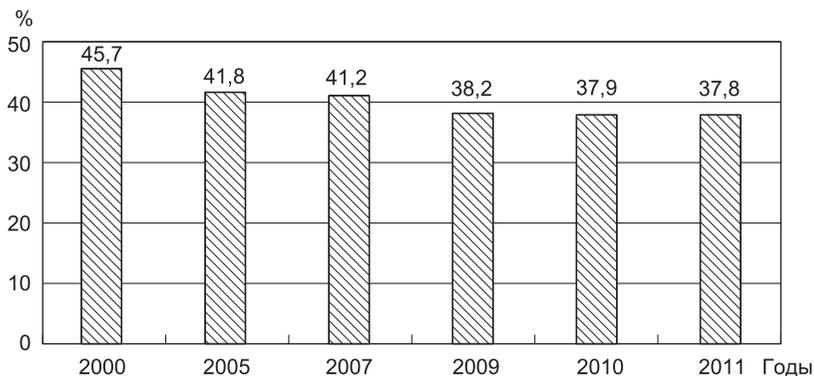


Рис. 1. Персонал, занятый исследованиями и разработками, в процентах к 1990 г.
 Источник: [Статистические сборники. Наука России..., 2012].

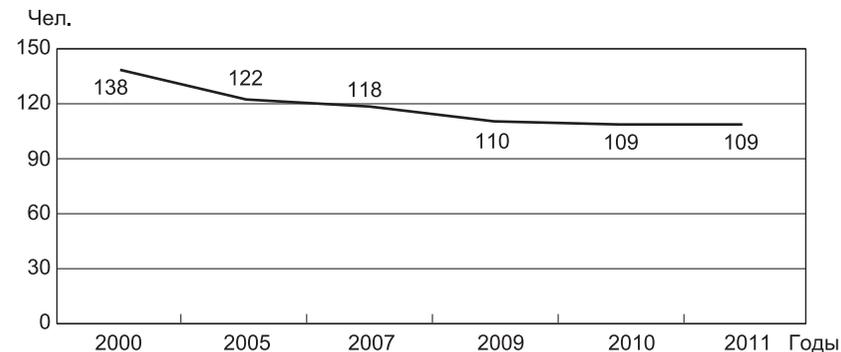


Рис. 2. Персонал, занятый исследованиями и разработками, в расчете на 10 000 занятых в экономике

Источник: [Статистические сборники. Наука России..., 2012].

Если попытаться соотнести эти тенденции с ранее выявленным ростом показателей объема инновационной продукции (табл. 1), то возникают следующие вопросы: на самом ли деле существует дефицит кадров? какова динамика производительности труда в данной сфере? каковы капиталоемкость труда и коэффициенты замещения труда капиталом? какова динамика объема инновационной продукции за 1990–2011 гг.? К сожалению, существующая эмпирическая база не позволяет дать ответы на эти вопросы применительно к малому инновационному бизнесу³. По мнению автора статьи, ответы будут различными для малого и крупного инновационного бизнеса.

В целях создания кадровых резервов для МИП целесообразна организация при вузах учебно-научных центров и лабораторий для вовлечения студентов в научную деятельность, развития их творческих способностей и предпринимательской инициативы.

Еще одной причиной низкой инновационной активности в РФ является то, что материально-технические ресурсы в промышленности устарели, а обновление активной части основного капитала производственной сферы идет медленными темпами. Динамика среднего возраста техники всех организаций в 2001–2011 гг. последовательно сокращалась с 21,1 до 13,3 года, а крупных и средних организаций — с 21,8 до 13,5 года, что, по мнению А. Корнева [Корнев, 2013, с. 52], характеризует воспроизводство активной части основного капитала как негативное. Средний возраст техники в малом бизнесе в 2000–2011 гг. увеличился с 6,2 до 9,4 года. Удельный вес техники в возрасте до 10 лет сократился с 85 до 50%,

³ Поиск ответов на указанные вопросы может стать предметом специального исследования в будущем.

в возрасте 11–20 лет увеличился с 8 до 22%, в возрасте старше 20 лет — с 7 до 27% [Там же, с. 53]. На фоне существующей инновационной динамики ведущих стран мира приведенные показатели говорят о сдерживании инновационной активности малого бизнеса.

Особенностью инновационной деятельности в РФ является приобретение овеществленных технологий, прежде всего нового оборудования. Это не очень благоприятный процесс с точки зрения влияния видовой структуры инновационной деятельности на НТП, где приоритет отдается НИОКР, а также созданию, приобретению и правовой защите объектов интеллектуальной собственности. Треть промышленных предприятий, внедряющих инновации, от 30 до 50% своих средств тратит на приобретение оборудования. Каждое пятое предприятие тратит на данные цели более 50% суммы затрат на инновации. Около половины предприятий направляет на НИОКР менее 10% затрат на инновации, и лишь 7% тратят на эти цели свыше 50% [Наука и инновации..., Федеральная служба госстатистики: сайт, 1999–2013].

Такая недостаточная результативность инновационной активности предприятий сказывается и на показателях экспорта. Доля РФ в объеме торговли потребительской наукоемкой продукцией составляет менее 1,0% (для сравнения: доля Китая — 8%). В то же время в общемировом объеме ресурсной информации потенциал научно-технических сведений РФ, измеренный по количеству отчетов и публикаций, составляет около 7%. Отсюда можно сделать вывод, что данный потенциал реализован не полностью и существуют большие возможности инновационного роста.

Таким образом, ограниченный внутренний спрос на инновации вызван нехваткой конъюнктуры, слабой конкуренцией, а ограниченный внешний спрос на российские инновации обусловлен сырьевой специализацией России в современной экономике. Крупный бизнес интегрирован в мировую экономику и удовлетворяет свои потребности в инновациях, а малый бизнес не в состоянии этого сделать.

Российская практика показывает, что торговля является основным видом деятельности предпринимателей на всех стадиях становления бизнеса. Доля малых предприятий в тех сферах экономики, которые относятся к инновационным, в том числе не требующим крупных стартовых вложений (информационные технологии и прикладные научные исследования), незначительна. Техническая и технологическая составляющие малого предпринимательства не отличаются новизной. На всех стадиях более 70% предпринимателей используют технику и технологии, существующие свыше 5 лет. Технику и технологии возраста от 1 до 5 лет используют преимущественно владельцы нового бизнеса (порядка 60%). Технику и технологии

возраста до 1 года планируют использовать в незначительном масштабе (не более 10%) нарождающиеся предприниматели.

Согласно результатам исследования условий и проблем развития малого инновационного предпринимательства, которое провела «Опора России» совместно со ВЦИОМ, из всех МИП страны не более 15% можно назвать по-настоящему инновационными, т.е. ориентированными на рынок (имеется в виду, что эти 15% проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке) [Опора России: сайт, 2010–2013].

Малый инновационный бизнес — наиболее уязвимая часть российского бизнеса из-за непроработанности правовой основы, крайне низкой востребованности инноваций, кадровой проблемы, слабых финансовых механизмов стимулирования инновационной деятельности, неблагоприятной социально-экономической ситуации, отсутствия точной статистической информации по инновационным предприятиям, низкой мотивации исследователей.

Так как в России отсутствует структура инновационной экономики, последняя представляет собой «точечную застройку», т.е. на сегодня это не система, а множество. Необходимо формирование инновационной конъюнктуры, т.е. ценности, привлекательности, престижности инновационной деятельности для основных контрагентов (разработчиков, заказчиков, инвесторов и др.). Зачастую предприниматели просто не ориентированы на нововведения, не связывают ценность своего бизнеса с инновациями. Для формирования конъюнктуры надо создавать информационное и коммуникационное пространства инновационной экономики.

Задача повышения инновационной активности российских малых предприятий может показаться несвоевременной, противоречащей каждодневным проблемам предпринимателей. Но опыт развития мировых хозяйственных систем показывает, что без включения инновационной деятельности в процесс расширенного воспроизводства невозможно достичь конкурентоспособности и приобщить национальную экономику к устойчиво развивающейся мировой экономике.

По мнению автора статьи, основным условием функционирования малого инновационного бизнеса как важного фактора инновационного развития России должно стать установление и активное развитие тесного взаимодействия этого сектора с крупным бизнесом при экономической и институциональной поддержке государства, что в итоге создаст мощную национальную инновационную систему.

Список литературы

Индикаторы инновационной деятельности: 2013: Стат. сб. М., 2013.

Корнев А. Об обновлении активной части основного капитала производственной сферы // Экономист. 2013. № 1.

Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики: сайт. 1999–2013. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 12.09.2013).

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России»: сайт. 2010–2013. URL: www.opora.ru (дата обращения: 12.09.2013).

Статистические сборники. Наука России в цифрах 2012 // Информационная система Центра исследований и статистики науки: сайт. URL: <http://cisnrf.nichost.ru/catalog/2394> (дата обращения: 15.01.2013).

Трибуна преподавателя

В.Л. Улупова¹,

ст. преподаватель кафедры политической экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ

В статье рассмотрено влияние информационной экономики и постиндустриальной социоэкономической среды на внутреннюю структуру и особенности функционирования фирмы. Современная фирма должна отличаться гибкостью, которая заключается в особенностях использования факторов производства, организации внутрифирменных и межфирменных взаимодействий. Для решения этих задач фирма должна пересмотреть ряд устоявшихся парадигм, таких, как сложившиеся бизнес-процессы, практики, а иногда и организационную форму предприятия.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, современная фирма, информационная экономика, экономика знаний, сетевая структура, виртуальная организация, группы интересов, инновации.

The article concerns influence of information economy and post-industrial socio-economic environment on firm internal structure and peculiarities of the firm operation. Modern company should be more flexible, that is expressed as the features of the factors of production, the organization of intra- and inter-firm interactions. To meet these challenges, the firm must review a number of established paradigms, such as the existing business processes, practices, and sometimes the organizational form of the enterprise.

Key words: post-industrial economy, modern firm, information economy, knowledge economy, network structure, virtual organization, stakeholders, innovations.

В условиях перехода к информационной экономике, наблюдающегося в развитых и развивающихся странах, такой ресурс, как информация, начинает приобретать все большее значение. Это отражается на всей экономике (на макроуровне) и на отдельных ее частях. Меняется структура экономики, появляются отрасли, связанные с разработкой новых технологий, обработкой и передачей информации, выполняющие роль «локомотивов» развития. Информация в виде данных, знаний и технологий становится главным объектом хозяйственной деятельности и одновременно одной из важнейших составляющих национального богатства.

¹ Улупова Валерия Леонидовна, тел.: +7 (916) 795-92-20; e-mail: ulupova@econ.msu.ru

Можно выделить следующие изменения, вызванные переходом к новому типу экономики: увеличение гибкости транзакций, рост ценности связей между экономическими субъектами по мере приобретения ими сетевого характера. Сетевая экономика сходна с биологической системой, живущей по иным по сравнению с технологической системой законам, согласно которым наибольшую полезность имеют не дефицитные, а повсеместно распространенные блага. Предельная полезность от участия в потреблении таких благ может нарастать по мере увеличения количества потребителей. Возникают так называемые сетевые экстерналии. В этих условиях рыночный механизм становится более совершенным [Kelly, 1998].

Данные процессы сильно влияют на формы организации бизнеса, на цели, которые ставят перед собой предприниматели, на способы их достижения. Сказываются они и на функционировании фирмы: сокращается число уровней управления, часть организационных и управленческих функций передается на нижние уровни компании самим работникам; для этих целей привлекаются специалисты со стороны (outsourcing). Однако последнее касается только оперативных уровней организации, так как, если фирма хочет остаться независимым экономическим субъектом, она не может доверить управленческие функции и принятие стратегических решений внешними институтами».

«Высококвалифицированные специалисты обнаруживают столь высокую способность к самоорганизации, что автономность и самостоятельность отдельных работников, необходимые для проявления креативных черт личности, не приносят компании ущерба. Именно поэтому потребность в менеджерах как представителях специальной управленческой группы резко снижается». Это происходит на фоне увеличения занятости в сфере услуг и информационном секторе, что «подтверждает растущую самостоятельность современных работников и их способность создавать мобильные и эффективные сообщества, не требующие традиционного иерархического управления» [Иноземцев, 1998, с. 263].

Процесс принятия решений становится более демократичным, наблюдается тенденция к обмену мнениями между руководством и низовыми исполнителями. При стремительно нарастающем потоке информации увеличение свободы деятельности работника в рамках поставленной перед ним задачи становится производственной необходимостью. Работники, занимающиеся какими-то разработками, имеют возможность выбирать пути достижения цели, способы деятельности, методы контроля и т.п. Если, несмотря на творческий характер деятельности, задача (конечная цель) работников остается коммерческой, то она обязана соответствовать определенным стандартам, и тогда выполняемая работа должна быть про-

изводительной и эффективной. Это обстоятельство объясняет то, что участие каждого работника в процессе принятия решений не всегда означает его полную самостоятельность и независимость.

Итак, изменение роли фирмы в постиндустриальном обществе видоизменяет принципы ее поведения. В частности, происходит:

- 1) отказ от максимизации прибыли как основной или даже единственной цели производства;
- 2) включение во взаимоотношения предприятия с внешней средой не только традиционных экономических ценностей, но и ценностей общечеловеческого порядка;
- 3) стимулирование «творческих стилей труда» в качестве непременной черты внутренней структуры предприятия;
- 4) изменение структуры издержек, в которых относительно большую долю начинают занимать затраты на знания, информацию, приобретение навыков, поиск талантов.

Все это создает проблему учета новых сторон и факторов деятельности предприятия.

Экономика знаний: требования к фирмам и работникам

Современная экономика часто характеризуется как экономика знаний. В такой системе основным источником роста является производство нового знания и информации. Во многих развитых странах переход к экономике, где знания становятся непосредственной производительной силой, происходит очень активно. Превращение знаний в фактор производства наряду с такими факторами, как труд, природные и материальные ресурсы, повышение доли сферы услуг, значимости интеллектуального капитала и инвестиций в системе образования и подготовки кадров, развитие и широкомасштабное использование новых информационно-коммуникационных технологий, трансформация инноваций в основной источник экономического роста, является основой конкурентоспособности и выживания предприятий, регионов и национальных экономик в глобальном мире².

Указанные тенденции видоизменяют и отраслевые структуры: появляются отрасли, которых не было на «технологической карте» мира пару десятилетий назад. Очевидно, что из-за быстрого роста «знаниеемких» профессий увеличивается спрос на носителей этих знаний (высококвалифицированных работников, имеющих набор дополнительных новых навыков и опыта) со стороны предприятий.

² О роли конкуренции и конкурентоспособности в новой экономике см.: Рудикова И.Е., Никифоров А.А. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. М., 2013. Гл. 3. С. 23–30.

Это в свою очередь способствует активному процессу формирования национальных и международных рынков знаний. Производительные возможности компании формируются на новой основе: трансформация материальной базы производства за счет информационных технологий превращает интеллектуальные ресурсы в важнейший «невидимый актив» предприятия. Интеллектуальный капитал становится одним из важнейших источников конкурентных преимуществ как на уровне фирмы, так и на уровне страны. Поэтому образование национальных и глобального рынка знаний можно считать вполне закономерным [Мильнер, 2008, с. 129–140].

Новые тенденции рынков труда отражаются на деятельности фирм. Происходят качественные изменения особенностей найма работников и характера труда, качества персонала и предъявляемых к нему требований. П. Друкер некогда ввел термин *knowledge worker* («работник знаний» или «интеллектуальный работник»), который характеризовал знания как единственное устойчивое конкурентное преимущество [Мильнер, 2003]. Современные организации, даже не занятые в наукоемких отраслях, понимают, что именно знания и навыки их работников составляют основную часть преимущества компании перед конкурентами. П. Друкер отмечал растущую актуальность формализованных знаний как главных активов компании.

Информационная экономика предъявляет новые требования к носителям знаний. Работникам необходимо комбинировать как технические умения, так и навыки общения и управления. Для быстрой адаптации к изменяющимся требованиям рынков труда должны меняться и знания работников. «Производственное обучение и непрерывное обучение (*lifelong learning*), скорее всего, станут критическими факторами конкурентоспособности производственных компаний. Работникам придется иметь дело и с новейшими технологиями, междисциплинарными навыками и управлением знаниями» [The Future of Manufacturing..., 2003]. Будущие необходимые навыки работников будут определяться растущим уровнем конкуренции, появлением новых рынков, более сложными производственными цепями, интеллектуализацией производственного процесса. Чтобы справиться с этими трудностями, компаниям придется искать работников, умеющих сочетать практические и технические умения с более «мягкими» навыками, такими, как (коммуникабельность, работа в команде.

Можно сделать следующий вывод: **фирмы должны учитывать новый информационно-производительный ресурс в своей производственной функции и стремиться к максимизации эффекта от его использования.**

Сетевые структуры

Существенные преобразования, связанные с быстрым прогрессом информационных технологий, получают отражение и в организационных формах современных предприятий. Появляются сети малых и средних фирм, заключаются договоры субподряда и аутсорсинга между крупными и небольшими компаниями, в результате чего образуется новая организационная форма — сетевые структуры. К их появлению приводит потребность в быстром обслуживании рынка и расширение компетенций компании, возможно, благодаря использованию межорганизационных информационных систем.

Гибкость данной структуры достигается за счет привлечения наиболее конкурентоспособных компаний для решения текущих задач, с одной стороны, и за счет эффективного взаимодействия с партнерами и координации деятельности — с другой. Для более профессионального выполнения производственных программ предприятия разбиваются на самостоятельные в хозяйственном, а иногда и в правовом отношении центры (хозяйственные единицы, отделения, производственные сегменты, центры прибыли) [Kranton, Minehart, 2000]. Выделившиеся из предприятий сегменты часто соединяются со ставшими самостоятельными сегментами фирм субпоставщиков, конкурентов или партнеров, образуя стратегические альянсы.

Здесь можно привести следующие примеры:

- организация сетевой структуры для осуществления отдельного проекта (например, инвестиционно-строительные проекты);
- малые фирмы, образующие сетевую организацию в отдельном регионе (Силиконовая долина в Калифорнии, США);
- крупные фирмы, рассредоточенные географически, но объединенные в сеть (азиатские *keiretsu* [Мильнер, 2000]).

Переход к сетевой организации, как правило, в первую очередь отражается на системе управления. Все менеджеры оказываются практически в равных условиях, иерархия и соответственно контрольно-распределительные функции исчезают. Однако говорить о полном равенстве нельзя, так как сохраняется потребность в осуществлении руководства командой и выполнении представительских функций. И все же новый принцип сетевой, мобильной организации бизнеса меняет формы его существования: «Для производящих субъектов это проявилось в отказе от жесткой иерархии начальник — подчиненный и выстраивании более равных и мобильных отношений участников бизнеса; это проявилось в отказе от управления процедурами (конвейер Форда) и переходе к управлению самостоятельными проектами. Для потребляющих субъектов это вырази-

лось в возможности осуществлять свой выбор исходя из своих личных предпочтений» [Гурова, Кобяков, 2001].

Таким образом, современная организация использует новый механизм взаимодействия. Размываются четкие границы предприятия. В сегодняшних условиях выбор между фирмой и рынком как двумя возможными альтернативами смещается в сторону рыночных отношений. Все большее значение приобретает знание как специфический ресурс. А как известно, чем более специфичен ресурс, тем сложнее его применять в рамках различных производственных процессов.

Виртуальная организация

Существует вероятность, что в информационной экономике сетевая структура преобразуется в новую форму — виртуальную организацию, которую можно определить как временное деловое сотрудничество в целях удовлетворения возросшего спроса на отдельные продукты и услуги с использованием компьютерных сетей и информационных технологии [Diamandescu, Grigore, 2009, p. 295–301].

Виртуальные коллективы не подразумевают объединения его участников в физическую организацию. В его систему включаются носители специфицированных свойств, участники, способные создавать добавочную стоимость. Преимуществом виртуальной организации является отсутствие географической привязки: выполнение любой функции может быть возложено на профильную компанию, расположенную в какой угодно стране, а при неудовлетворительной работе компании-исполнители можно заменить другими, более подходящими, без особых ограничений, так как нет привязки к основному капиталу.

Виртуальные предприятия можно охарактеризовать как высокоадаптивные системы. Благодаря наличию нематериальных активов, таких, как знания и информационные технологии, возможно ведение деятельности предприятия в электронном (виртуальном) пространстве [Бережнов, 2002, с. 53–57].

Особенностью экономики, основанной на знаниях и их быстром воплощении в инновации, заключается в том, что резко увеличивается доля товаров с жизненным циклом до пяти лет. При этом основной и оборотные капиталы должны отличаться определенной гибкостью, иметь возможность быстрого демонтажа и утилизации, так как физическая составляющая современных корпораций также приобретает элементы виртуализации [Щедровицкий, 2002].

Фирма перестает быть четко определенной единицей, происходит размывание границ между ее внешней и внутренней средой. Жесткие тесные связи между различными подразделениями орга-

низации становятся более свободными. За счет этого фирма приобретает мобильность и способность быстро приспосабливаться и реагировать на постоянно меняющиеся условия внешней среды.

Хотя нет точной статистики в данной области, значительное число исследований свидетельствует о том, что все большее число экономических агентов прибегает к дистанционной занятости. Дистанционная работа позволяет привлекать подходящие кадры и увеличивать продуктивность привлекаемых сотрудников [Bloom et al., 2013].

Группы интересов (stakeholders)

Как было сказано выше, современная фирма перестает быть иерархической структурой. Внутри ее образуется целый ряд особых групп, которые стремятся к реализации своих собственных интересов. Такие группы получили название «стейкхолдеры». Р. Фриман дает им следующее определение: «это лицо или группа, которая может оказать влияние на бизнес и, в свою очередь, испытать влияние со стороны бизнеса» [Freeman, 1984].

Исследователи, изучающие стратегический менеджмент современных фирм, утверждают, что в целях организаций должны учитываться разнообразные интересы различных сторон, которые представляют некий тип неформальной коалиции. Между стейкхолдерами также могут существовать определенные отношения, и они не всегда носят кооперативный характер, а могут быть и конкурентными. Однако всех стейкхолдеров следует рассматривать как единое целое, поскольку их совместные интересы определяют траекторию эволюции организации.

Ньюбоулд и Луффман (1989) разделяют стейкхолдеров на четыре главные категории:

- группы влияния, финансирующие предприятие (например, акционеры);
- менеджеры, которые руководят предприятием;
- служащие, работающие на предприятии (по крайней мере та их часть, которая заинтересована в достижении целей организации);
- экономические партнеры (покупатели, поставщики и другие экономические субъекты) [Зуб, 2002].

Такое разделение групп интересов сильно усложняет процессы стратегического менеджмента в компании, так как приходится искать оптимальный баланс между ними. С одной стороны, нужно эффективно производить продукт (минимизировать издержки и максимизировать прибыль). С другой стороны, необходимо распределять полученную от реализации произведенного продукта прибыль таким образом, чтобы стимулировать всех участников

производственного процесса к максимальной отдаче и надлежащим специфическим инвестициям.

В свете всего вышесказанного изучение и разработка параметров, обеспечивающих равновесие интересов стейкхолдеров, представляется достаточно важным направлением в исследовании особенностей современной фирмы.

Поиск способов максимизации удовлетворения различных групп интересов привел к появлению новой формы организации бизнеса — общего товарищества с ограниченной ответственностью (Master Limited Partnership). Данная организационная форма позволяет использовать преимущества налогообложения товарищества, с одной стороны, и привлекать капитал путем котирующихся на бирже депозитарных расписок — с другой. Усложнение законодательства только способствует образованию таких искаженных корпораций (Distorporation). Для того чтобы не попасть под корпоративное налогообложение, в Соединенных Штатах все чаще стали создавать компании с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company). Фирмы с такой формой организации не облагаются налогом на прибыль, под налогообложение попадают ее учредители. Несмотря на то что новые организационные формы вызывают много вопросов и сомнений, они все-таки позволяют направлять капитал туда, где он может принести наибольшую пользу, а не просто накапливаться на счетах корпораций в виде нераспределенной прибыли [The New American Capitalism..., 2013].

Инновационная фирма

Фирмы с описанными выше характерными чертами оказываются наиболее перспективными в информационной экономике. Многие из них можно определить как инновационные. Одним из наиболее интересных и динамичных видов инновационных фирм являются так называемые быстрорастущие фирмы, или «фирмы-газели». Фирмы данного типа демонстрируют долговременный и быстрый рост, оказывают сильное, порой решающее влияние на макроэкономическую динамику [Юданов, 2007, с. 32–41].

Решающим фактором обеспечения долговременного и быстрого роста предприятий подобного типа является их инновационная природа. Эти фирмы применяют, по определению Й. Шумпетера, «новые комбинации изменений в развитии»: изготовление продукции с новыми свойствами; внедрение нового метода (способа) производства; освоение новых рынков сбыта; использование новых источников сырья; проведение соответствующей реорганизации производства и т.п. Они видят новые возможности там, где их не замечают другие.

Считается, что предприятия, имеющие такие черты, чаще всего относятся к малому и среднему бизнесу, являются носителями, генераторами инноваций. Однако, по мнению автора статьи, наибольший интерес представляет именно средний бизнес, у которого есть ряд преимуществ как перед малым, так и перед крупным бизнесом и который оказывает на экономику более заметное влияние. Малый бизнес уязвим в финансовом плане: зачастую это предприятия, которые постоянно борются за выживание и не имеют возможности в полной мере участвовать в инновационном процессе. У крупного бизнеса нет достаточной «чувствительности» к изменениям окружающей среды, конъюнктурным «турбуленциям». Иерархическая структура и система управления делают его малоподвижным, менее гибким, порой не позволяют своевременно реагировать на незначительные колебания на рынке.

Средний бизнес лишен ряда недостатков крупного и малого бизнеса. Средние фирмы объединяют многие преимущества частного предпринимательства — гибкость, большую склонность к риску. Они способны быстрее обнаруживать и заполнять внезапно появляющиеся новые ниши на рынке. Другим их важным свойством является склонность к «изобретательности» нового дифференцированного продукта, услуги, транзакции, организации и т.п., что в значительной мере характерно для фирм — монополистических конкурентов. На короткий период времени средние фирмы-инноваторы могут использовать свое исключительное положение обладателей новым продуктом (услугой и т.д.) для получения ренты от инновации. Гибкость и возможность извлекать дополнительный доход, создающий некоторый запас финансовой прочности, определяют благоприятные особенности воспроизводства и особую роль быстрорастущих фирм в инновационном процессе. Не имея возможности закрепить свои монополистические преимущества, инновационные фирмы среднего бизнеса в то же время создают положительный эффект от дифференциации продукта и других видов своей деятельности.

Следует отметить, что инновационные фирмы среднего бизнеса все же не так устойчивы, как крупные корпорации: большая часть их либо уходит с рынка, либо в лучшем случае сохраняет прежние позиции, но не улучшает их. Но часть из этих фирм (единицы!), например такие, как Apple, Microsoft и т.д., превращаются в крупные организации, в лидеров технического прогресса, изменяющих мир.

Инновационные фирмы чувствительны к провалам рынка, неэффективности рыночного механизма. Неопределенность результатов нововведений, нелинейность связанных с их внедрением экономических эффектов, значительная часть которых является

экстернальной, создают проблему максимального использования интеллектуального потенциала как на уровне фирм (микроуровень), так и на уровне экономики в целом (макроуровень) — потенциала общей культуры хозяйственной деятельности. В этом процессе существенная роль принадлежит государству, поскольку именно оно является основным инвестором в науку, образование и развитие инфраструктуры. Государство должно создавать институциональную среду для поддержания благоприятного инновационного климата [Глазьев, Институт экономики РАН: сайт, 2009]. Таким образом, преодолеваются препятствия на пути развития инновационных фирм.

Одним из основополагающих институтов в данном контексте является институт прав собственности. В связи с этим приобретает актуальность вопрос о качестве создаваемых государством институтов, призванных обеспечивать равные права для всех обладателей собственности, систему права и правоприменения, способствовать формированию связанных с собственностью неформальных норм сообщества. Исследование данной стороны экономических отношений представляет перспективное направление и позволит выявить новые черты в системе функционирования фирм.

Список литературы

Бережнов Г.В. Виртуальная организация (неравновесный принцип управления развитием предприятия) // Российское предпринимательство. 2002. № 12.

Глазьев С.Ю. Проблемы реализации интеллектуального потенциала общества в условиях перехода на инновационный путь развития // Институт экономики РАН: сайт. 2009. 17 декабря. URL: <http://www.imeri-eurasia.ru/baner/Glaziev.doc> (дата обращения: 20.05.2013).

Гурова Т., Кобяков А. Происшествие на Wall Street // Эксперт. 2001. 26 марта. № 12 (272).

Зуб А. Стратегический менеджмент. Теория и практика. М., 2002.

Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М., 1998.

Мильнер Б. Теория организации. М., 2000.

Мильнер Б. Концепция управления знаниями в современных организациях // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1.

Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами // Вопросы экономики. 2008. № 7.

Рудакова И.Е., Никифоров А.А. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. М., 2013.

Строчева М. Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. 2012. № 9.

Щедровицкий П. Инновационный сценарий для России // Ведомости. 2002. 27 мая.

Юданов А. Гении национального бизнеса: быстрорастущие компании // Эксперт. 2007. 23 апреля. № 16(557).

Bloom N., Liang J., Roberts J., Zhichun J.Y. Does Working from Home Work? Evidence from a Chinese Experiment // NBER Working Papers. 2013. N 18871.

Diamandescu A., Grigore M. From Contractual Approach of Firm to Theories of Knowledge // Annals of Faculty of Economics. 2009. Vol. 2. N 1.

Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984.

Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. N.Y., 1998.

Kranton R., Minehart D. Networks Versus Vertical Integration // RAND J. of Economics. 2000. Vol. 31. N 3.

The Future of Manufacturing in Europe 2015–2020: the Challenges for Sustainability. Karlsruhe; Cambridge. 2003. February.

The New American Capitalism: Rise of the Distorporation // The Economist. 2013. 26 October.

А.Ю. Журавлёв¹,

канд. экон. наук, приглашенный преподаватель кафедры мировой экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ И ИХ ПРЕПОДАВАНИЕ КАК АКАДЕМИЧЕСКОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Преподавание финансовых дисциплин в российских высших учебных заведениях до сих пор не включает такой предмет, как исламские финансы. Между тем они представляют собой не только часть религиозно-этической доктрины одной из мировых религий. За несколько последних десятилетий исламские финансы сформировались в качестве действующего бизнеса, имеющего целый ряд особенностей теоретического и прикладного характера. К прикладным аспектам исламских финансов проявляют живой интерес далеко за пределами стран традиционного распространения ислама. Соответствующие техники используются многими лидерами отрасли, а изучением и преподаванием исламских финансов как академической дисциплины заняты университеты целого ряда западных стран. России нужно преодолеть имеющееся отставание.

Ключевые слова: исламские финансы, финансовые отношения, моральная экономика, преподавание.

Teaching financial disciplines in Russian universities still do not include Islamic finance. Meanwhile, Islamic finance is not only a part of the religious and ethical doctrine of one of the world's religions. Over the past few decades, they have formed a working business, which has a number of features of the theoretical and applied. To the applied aspects of Islamic finance is shown keen interest far beyond the traditional countries of the spread of Islam. Appropriate technology is used by many industry leaders, and the study and teaching of Islamic finance as an academic discipline occupied a number of universities in Western countries. Russia should overcome the existing backlog.

Key words: Islamic finance, relations, moral economy, teaching.

Статья М. Яндиева «Теория финансов: необходима корректировка восприятия», опубликованная в журнале «Финансы» (2013, № 5), содержит приглашение к дискуссии на вынесенную в ее заголовков тему. Откликаясь на это приглашение, хотелось бы сосредоточиться на одном из затронутых в ней вопросов — игнорировании российской высшей школой такого явления, как исламские финансы. Автор настоящей статьи разделяет критическое отношение М. Яндиева к данному факту и полагает уместным предложить свое видение того, что такое исламские финансы. Без этого трудно определить, какое место они как дисциплина могли бы занять

в учебном процессе и в базе знаний современного отечественного финансиста, экономиста, предпринимателя.

Исламские финансы суть такие отношения между членами общества, которые основаны на социально-экономической доктрине ислама (такая постановка вопроса видится более адекватной, чем «регулирование исходя из норм шариата»).

Данный тезис нуждается в пояснении.

Поскольку речь идет о составляющей религиозной системы, то, естественно, мы имеем дело прежде всего с морально-этической конструкцией. Это не должно отпугивать или настраивать на какой-то пренебрежительный лад вроде: что может дать религия (тем более такая «отсталая» и «агрессивная») сугубо прикладной, мирской области человеческих отношений? Не занимаясь разбором бытовых представлений об исламе, нужно отметить, что над упомянутой морально-этической конструкцией за долгое время ее существования была возведена очень практичная и широко используемая и сегодня надстройка. Эту надстройку принято называть исламской экономической моделью. И если исламская экономическая модель, или исламская экономика, в целом относится к области идеального, то такой ее компонент, как исламские финансы, является реальностью и на деле доказал свою работоспособность.

Таким образом, особенность исламских финансов состоит в том, что, в отличие от традиционных финансовых отношений, они ориентированы на моральные нормы, с одной стороны, и утверждают данные нормы в рамках повседневной деятельности — с другой. Конечно, нельзя утверждать, что доминирующая «западная» деловая практика полностью изжила мораль. К примеру, хорошо известно, что хотя бесчестность по отношению к партнеру и бывает широко распространена, но она по-прежнему порицается обществом. При этом суть моральной экономики (а исламская экономика является ее разновидностью) заключается не только в соблюдении подобных важных, но частных принципов. В конце концов неразборчивость в средствах ради личной выгоды была и остается присуща множеству людей разных цивилизаций. Следуя рассуждениям Дж. Паулсона, под моральной экономикой следует понимать экономику, в которой экономические факторы уравниваются этическими нормами во имя социальной справедливости [Powelson, 2000, p. 296].

Понятие социальной справедливости было перенесено в исламскую среду из языка общественных дискуссий XX в. прежде всего арабскими авторами, видевшими в утверждении религиозной идентичности мусульман способ противостоять экономической и культурной экспансии капитализма, представленного странами Запада. Однако справедливость как норма, регулирующая все сто-

¹ Журавлёв Андрей Юрьевич, e-mail: ajuravliov@yahoo.com

роны жизни общества, в том числе и экономическую, изначально является одним из фундаментальных постулатов ислама.

Отсюда, в частности, вытекает доктринальное неприятие исламом эксплуатации человека человеком и непосредственно связанное с таким неприятием табуирование дохода, полученного без приложения трудовых усилий и/или принятия предпринимательского риска. Это имеет ряд важных практических последствий. Так, сторона, обеспечивающая деловое предприятие капиталом, не вправе рассчитывать на вознаграждение лишь за сам факт выделения некой денежной суммы. Вознаграждение обосновано только в случае продуктивного приложения капитала, создающего новую ценность и увеличивающего реальное богатство общества. Если вследствие рыночных условий предприятие терпит неудачу, капитал утрачивается точно так же, как и усилия использовавшего его предпринимателя (при условии, что последний квалифицированно и честно выполнял свои обязанности). На таком понимании характера финансовых отношений основан исламский запрет на ссудный процент. Следует оговориться, что в исламе существует форма отношений, предполагающая прямую дачу денег в долг, но целью такой трансакции может быть только оказание материальной помощи и долг должен погашаться по номиналу.

Необходимо также добавить, что исламское понимание справедливости исключает спекулятивный, т.е. зависящий от случая, доход и доход как результат монопольного положения на рынке.

Среди других имеющих отношение к нашему предмету основополагающих принципов стоит назвать отказ от излишеств и расточительства, что выливается в положение о рациональном отношении ко всякому ресурсу. Это позволяет под новым углом взглянуть на проблему оптимального выбора в условиях ресурсного дефицита. Данный принцип представляет собой развитие так называемой концепции наместничества, встречающейся в том или ином виде и в других религиозных системах. Ее смысл состоит в признании человека «доверенным лицом», или наместником, Бога как суверена всего сущего. Человек, таким образом, располагая свободой волеизъявления, ограниченной лишь поставленными свыше моральными нормами, должен рачительно распоряжаться вверенным ему тварным миром. Ответ же перед «доверителем» он будет держать по окончании земной жизни.

Наконец, в исламе, как ни в одной другой из зародившихся на Ближнем Востоке религий, сильна идея единобожия. Из нее следует, что мироздание надлежит воспринимать во всей целостности, неотделимой от священной единичности Бога [El-Ashker, Wilson, 2006, p. 471]. Отход от вышеназванных норм фактически равнозначен покушению на основы мироздания и косвенно — на его

творца. Напротив, их соблюдение свидетельствует о посвящении себя Богу (в чем, собственно, и состоит значение слова «ислам») и может рассматриваться как поклонение ему, выходящее за сугубо ритуальные рамки.

Исламские финансы, как отмечено выше, зиждутся именно на этой основе, в связи с чем данное «религиоведческое» отступление является весьма важным и не уводит от темы. По словам Б. аль-Садра, не предполагается, что ислам «сформулирует экономические закономерности. Ислам пришел, чтобы организовать экономическую жизнь и развить систему, основанную на социальной справедливости. Исламская экономика... не имеет ничего общего с научным открытием фактически существующих экономических отношений» [Al-Sadr, без даты]. Соответственно, не стоит ожидать, что операции, опосредующие финансовые отношения исламского типа, могут иметь какие-либо иные последствия, нежели те, что наступили бы при применении таких же финансовых техник лицами, исповедующими иную религию или не исповедующими никакой. При этом соотносящиеся с исламскими представлениями экономические и социальные последствия наступают автоматически при соблюдении буквы и духа так называемых исламских контрактов (каждый из которых имеет своего рода аналоги в традиционной практике). Исключительно в порядке общего суждения следует высказать предположение, что освоить форму данных контрактов не представляет серьезного труда, равно как и постичь их дух (без необходимости разделять мировоззрение мусульман во всей его полноте).

Очевидно, что для наглядности будет уместно привести пример исламского контракта в том виде, в котором он сегодня используется в повседневной финансовой практике. Лучше рассмотреть два случая — банковский активный продукт и структуру, применяемую на рынке капитала. За образец можно взять наиболее популярный сегодня контракт типа «мурабаха». Здесь стоит оговориться: арабскую терминологию, неотделимую от сферы исламских финансов, не стоит воспринимать в штыки. В конце концов распространенная в мире современных финансов английская терминология лингвистически столь же чужда большинству его субъектов.

С помощью мурабахи исламский банк финансирует приобретение клиентом какого-либо товара (актива). Трансакция выглядит следующим образом. Получив заявку и проведя необходимые проверочные процедуры, банк от своего имени и за свой счет приобретает товар (клиент зачастую наделяется агентскими полномочиями и участвует в сдаче-приемке товара от лица банка), отражает это на своем балансе, после чего продает товар клиенту с наценкой против закупочной цены. Данная цена и размер наценки известны

сторонам заблаговременно. Причитающаяся банку общая сумма обычно выплачивается в рассрочку. Для обеспечения своих интересов банк может требовать поручительства или залога, а в случае недобросовестности должника обращаться в суд. Однако увеличивать наценку при просрочке или дефолте банк не вправе. При этом приобретение банком товара в собственность до перепродажи клиенту является принципиальным. Тем самым банк принимает на себя предпринимательские риски, сопряженные с изменением рыночной цены на товар (изначально согласованные ценовые параметры договора не могут быть пересмотрены), порчей или утратой товара (повторная закупка производится за счет банка) и др.

При необходимости профинансировать приобретение актива на крупную сумму в обход банковских каналов возможно структурирование выпуска ценных бумаг на основе мурабахи. Такие бумаги, известные на рынке под названием «сукук» (мурабаха не является их единственно возможной структурой), привычно именуют исламскими облигациями, хотя этот термин некорректен. Сукук не является долговым обязательством. Он представляет собой сертификат, дающий держателю право долевого участия в активе, приобретаемом (или создаваемом) за счет собранного благодаря эмиссии денежного пула. В рассматриваемом в данной статье случае SPV (компания специального назначения) выпускает сукуки, приобретает актив, продает его оригинатору и получает от него рассроченные платежи, являющиеся источником купонного дохода, распределяемого среди держателей бумаг.

Для того чтобы описанные операции были признаны соответствующими установкам ислама, должен быть соблюден ряд дополнительных условий, которые в этой работе не разбираются, чтобы не перегружать текст.

Несложно заметить, что, строго говоря, вышеописанная процедура является не финансовой операцией в привычном понимании, а сделкой купли-продажи. Действительно, исламские финансы есть отношения сторон торговых, арендных, инвестиционных договоров, формы которых закреплены в мусульманском праве (фикхе). Деньги — необходимый элемент этих отношений, но они выполняют исключительно общеизвестные технические функции. Исламское понимание денег отрицает наличие у них внутренней, самостоятельной ценности. Таким образом, деньги не являются товаром, а ссудный процент не может быть источником дохода. Прибыль на денежный капитал признается только тогда, когда она получена как предпринимательский доход, имеет равную вероятность быть положительной и отрицательной и, в отличие от процентного дохода, не защищена правовой санкцией (не считая, ра-

зумеется, обычного требования добросовестно выполнять условия договора).

В идеальной исламской экономической модели финансовые отношения экономических агентов строятся на принципе распределения прибыли и убытков. В данном случае доход на капитал напрямую зависит от финансового результата объекта инвестиции. Однако в реальной жизни в сфере исламских финансов преобладают не инвестиционные, а торговые контракты. Соответственно, место банковского кредита в его традиционном понимании занимает коммерческий кредит. В свою очередь, место процентной ставки занимает эффективная ставка доходности.

Установив это, следует дополнить предложенный выше комментарий к рассуждению Б. аль-Садра. Специфика исламской экономической модели, связанная с определенным отношением к деньгам и процентной ставке, порождает такие экономические закономерности, которые все же требуют отдельного осмысления и новых формулировок. В особенности это касается сферы денежно-кредитной политики и государственных финансов. Такая работа ведется прежде всего теми учеными, которые имеют мусульманские корни (см., в частности, З. Икбаль и А. Мирахор (1987), М.Н. Сиддики (1996), М.А. Чудури (1997, 2006), М. Икбаль и Т. Хан (2004), А. Заман (2012)). Их задача осложняется тем, что в ряде случаев объектом исследования выступают идеальные конструкции, на деле не существующие или существующие в усеченном виде. В итоге с финансами как академической дисциплиной данные разработки связаны больше терминологически (деньги, процент) и отчасти методологически (математический аппарат), нежели по сути, и, скорее, должны быть отнесены к области политической экономии. Именно это делает их незаменимым источником знаний о фундаментальных принципах исламской экономики и ее финансовой составляющей.

В свою очередь, данные знания необходимы для понимания того, как функционируют исламские финансы на практике — от формирования капитала делового предприятия, будь то банк или компания, и структурирования ценных бумаг до ценообразования на финансовые инструменты и хеджирования рисков. Указанным вопросам, кстати, посвящен весьма многочисленный корпус литературы (М.К. Хасан и др. (2003), С. ас-Сувейлим (2007), Х. Ахмед (2005, 2007), С.И. Таг эль-Дин (2008), И. Саба и Н. Ал-Сейид (2010) и т.д.).

Исламские финансы как сегмент мировой финансовой системы в силу встроенных религиозно-этических ограничителей не пострадали от кризиса 2007–2009 гг. Более того, данный сегмент демонстрирует феноменальное развитие и с точки зрения стабильности, и с точки зрения темпов: его средний кумулятивный темп

прироста в 2006–2013 гг. составил 18,5% [The Banker, 2007, 2012]. Хотя размер сектора исламских финансов — около 1,3 трлн долл. [Ibid.] — несопоставим с размером глобального рынка, интерес в мире к свойственным им техникам за последнее время возрос. В особенности это относится к инструментам привлечения капитала.

Едва ли не все страны, имеющие амбиции по обретению или закреплению статуса международного финансового центра (МФЦ) — от Великобритании и Франции до Сингапура, Южной Кореи и Японии, — тем или иным образом учитывают «исламский» фактор в своей нормативно-правовой базе и своих концепциях МФЦ. Это, можно сказать, является сегодня сложившимся мировым стандартом. Россия, впрочем, идет своим путем. В планы создания московского МФЦ подобная идея не входит. Возможно, таким образом, хотя и от противного, дается один из ответов на вопрос о целесообразности и полезности включения исламских финансов как специальной дисциплины в программы обучения отечественных специалистов. Пока, насколько известно автору по личному опыту, из ведущих вузов соответствующий шаг сделал только МГУ.

В завершение хотелось бы развить одну из посылок М. Яндиева, побудившего автора написать данную статью. Представляется, что отнесение М. Яндиевым исламских финансов к финансам хозяйствующих субъектов (в одном ряду с финансами предприятий и организаций и корпоративными финансами) не совсем точно. Практика исламских банков, страховых компаний, инвестиционных фондов говорит о том, что обслуживание физических лиц играет в рассматриваемом бизнесе роль не менее существенную, чем обслуживание предприятий и организаций. Думается, это следует иметь в виду для того, чтобы дальнейшая дискуссия и тем более методика преподавания исламских финансов как академической дисциплины охватывали данный предмет во всей его полноте.

Список литературы

- Ас-Сувейлим С.И.* Тахаввут фи ат-Тамвиль аль-Исламий. Джидда, 2007.
- Журавлёв А.Ю.* Возможность построения моральной экономики в контексте исламской экономической доктрины и практики // Учен. зап. Казанского ун-та. 2013. Гуманитарные науки. Т. 155. Кн. 3. Ч. 2.
- Яндиев М.И.* Теория финансов: необходима корректировка восприятия // Финансы. 2013. № 5.
- Ahmed H.* Operational Structure for Islamic Equity Finance — Lessons from Venture Capital. Jeddah, 2005.
- Ahmed H.* Issues in Islamic Corporate Finance: Capital Structure in Firms. Jeddah, 2007.
- Al-Sadr B.* Islam and the Schools of Economics. URL: <http://www.angelfire.com/al/gardez/economy.html> (дата обращения: 12.08.2013).

- Chudhury M.A.* Money in Islam. London, 1997.
- Chudhury M.A.* Islamic macroeconomics? // International J. of Social Economics. 2006. Vol. 33. N 2.
- El-Ashker A., Wilson R.* Islamic Economics: a Short History. Leiden, 2006.
- Hassan M.K., Farhat J., Al-Zu'bi B.* Dividend Signalling Hypothesis and Short-term Asset Concentration of Islamic Interest-Free Banking. Jeddah, 2003.
- Iqbal M., Khan T.* Financing Public Expenditure: An Islamic Perspective. Jeddah, 2004.
- Iqbal Z., Mirakhor A.* Islamic Banking. Washington: International Monetary Fund, 1987.
- Powelson J.P.* The Moral Economy. Ann Arbor, 2000.
- Saba I., Alsayyed N.* Alternative Pricing Mechanisms for Islamic Financial Instruments: Economic Perspective. Kuala Lumpur. 2010 // Munich Personal RePEc Archive: Website. URL: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/20683/> (дата обращения: 12.11.2012).
- Siddiqi M.N.* Role of Fiscal Policy in Controlling Inflation in Islamic Framework. Jeddah, 1996.
- Tag El-Din S.I.* Income Ratio, Risk-Sharing, and the Optimality of Mudarabah // J. of King Abdulaziz University: Islamic Economics. 2008. Vol. 21. N 2.
- The Banker: Supplement November 2007; Supplement November 2013.
- Zaman A.* An Islamic Critique of Neoclassical Economics // Dr. Asad Zaman: Website. 2013. URL: <http://asadzaman.net/my-academic-research/publications-islamic-economics/> (дата обращения: 15.08.2013).

С.М. Никоноров¹,

канд. экон. наук, доцент, кафедра экономики природопользования экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

О ВЫДАЮЩЕМСЯ УЧЕНОМ, ПРЕПОДАВАТЕЛЕ И НАСТОЯЩЕМ ЧЕЛОВЕКЕ АЛЕКСАНДРЕ ЛЬВОВИЧЕ БОБРОВЕ

Экономический факультет с прискорбием сообщает, что 13 ноября 2013 г. после непродолжительной болезни скоропостижно скончался профессор кафедры экономики природопользования экономического факультета МГУ Александр Львович Бобров.

Александр Львович родился 14 апреля 1953 г. в г. Кемерово. В 1975 г. он окончил экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова по специальности «Экономическая кибернетика». С 1975 по 1976 г. работал младшим научным сотрудником Центрального научно-исследовательского института механизации и энергетики Минлесбумпрома СССР, с 1976 по 1982 г. — младшим научным сотрудником отдела народнохозяйственного прогнозирования Центрального экономико-математического института АН СССР. В 1981 г. Александр Львович защитил кандидатскую диссертацию по специальности 08.00.13 «Математические методы анализа экономики» в ЦЭМИ АН СССР на тему «Методы анализа и прогноза затрат на научные исследования». В данной работе он впервые предложил экономически приемлемую модификацию «принципа максимума» Гамильтона—Понтрягина.

С 1982 по 1991 г. Александр Львович являлся старшим научным сотрудником экономического факультета МГУ, с 1991 по 1994 г. был докторантом экономического факультета. В 1994 г. он защитил докторскую диссертацию по проблемам устойчивого развития «Эколого-экономическая устойчивость регионов России: теория и практика».

С 1994 по 1996 г. Александр Львович был доцентом кафедры экономики природопользования экономического факультета МГУ, с 1996 г. стал профессором этой кафедры (звание профессора присвоено ВАК РФ в 1999 г.).

Область научных интересов Александра Львовича была очень разнообразна. В частности он изучал проблемы эколого-экономической устойчивости России и ее регионов, экологической безопасности России, занимался эколого-экономической оценкой отрас-

левых технологий, эконометрическим анализом социальных и эколого-экономических последствий радиационных аварий в России и в мире.

Под руководством А.Л. Боброва (совместно с О.Е. Медведевой) была разработана и внедрена в практику Методика оценки стоимости зеленых насаждений и исчисления размера ущерба и убытков, вызываемых их повреждением и (или) уничтожением на территории Москвы.

Начиная с 1998 г. Александр Львович являлся председателем ряда экспертных комиссий по линии Государственной экологической экспертизы, МПР РФ, Ростехнадзора, Государственной Думы и Совета Федерации РФ, в 1998—2010 гг. был председателем нескольких комиссий по линии Государственной экологической экспертизы и Ростехнадзора, в 2000—2010 гг. — председателем ГАК в 12 университетах и институтах России (в том числе в Российском православном университете им. Св. И. Богослова) по различным экономическим специальностям.

Александр Львович читал лекционные курсы «Управление природопользованием», «Экономика природопользования», «Эколого-экономическая безопасность России», «Эколого-экономическая устойчивость России» и вел семинарские занятия для студентов дневной и вечерней форм обучения на экономическом факультете МГУ, в Черноморском и Казахстанском филиалах МГУ, в Московской школе экономике.

Кроме того, он был членом докторских диссертационных советов в МГУ по специальностям «Экономика и управление народным хозяйством» и «Региональная экономика», членом Ученого совета экономического факультета МГУ, членом редакционной коллегии, заместителем главного редактора журнала «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика». Под руководством профессора А.Л. Боброва успешно защищено 14 кандидатских и 1 докторская диссертация.

Александром Львовичем было опубликовано более 160 печатных работ объемом свыше 250 п. л. (в том числе 16 монографий и более 100 статей, брошюр и глав в учебниках и книгах). Наиболее значимые труды ученого «Экономическая эффективность развития России» (2007), «Природопользование и устойчивое развитие России» (2009).

Александр Львович был награжден медалью «В память 850-летия Москвы» и памятной медалью в честь 1000-летия крещения Руси, благодарностями ректора МГУ имени М.В. Ломоносова. Он являлся действительным членом Международной академии ин-

¹ Никоноров Сергей Михайлович, тел.: + 7 (963) 723-07-35; e-mail: nico.73@mail.ru

форматизации и Российской экологической академии. В 2012 г. ему было присвоено почетное звание «Заслуженный профессор МГУ».

Александр Львович оставил заметный след в российской научной и практической экономике. Без сомнения, его работы, особенно по вопросам теории природопользования и устойчивого развития в России, нуждаются в дальнейшем тщательном исследовании.

Александр Львович Бобров похоронен на кладбище г. Долгопрудный.

Требования к статьям, принимаемым к публикации журналом «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не публиковавшимся ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято редколлекцией без специального рецензирования и обоснования причин.

Подача статьи осуществляется в электронном виде на адрес электронной почты редакции econeditor@econ.msu.ru. Статья должна быть представлена в виде файла в формате MS Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке через полтора (компьютерных) интервала. Объем статьи не должен превышать 30 тыс. знаков (с пробелами).

Статья должна начинаться с аннотации (максимум 250 слов) и ключевых слов (не более 8) на русском и английском языках. В аннотации должны быть отражены цель, методология, основные результаты исследования и выводы. Несоответствие между русской и английской аннотацией не допускается.

К статье необходимо приложить сведения об авторе (авторах): полные фамилия и имя, основное место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса, служебный телефон и электронная почта на русском и английском языках. Аспиранты, стажеры, студенты представляют положительную выписку из решения кафедры.

Структура статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение, основная часть (обзор релевантных научных источников, описание методологии, результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), список литературы.

Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок. В списке литературы помещаются сначала публикации на русском языке (в алфавитном порядке), затем публикации на языках, основанных на латинском алфавите (также в алфавитном порядке).

Ссылки на список литературы даются в тексте в следующем виде: [Oliver, 1980], [Porter, 1994, p. 45], [Иванов, 2001, с. 20], [Porter, 1994; Иванов, 2001], [Porter, Yansen, 1991b; Иванов, 1991]. Ссылки на работы трех и более авторов даются в сокращенном виде: [Гуриев и др., 2002] или [Bevan et al., 2001].

Все данные должны иметь сноски на источник их получения, а таблицы должны быть озаглавлены. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются, им присваивается регистрационный номер (сообщается по электронной почте).

Отклоненные статьи не возвращаются авторам. В случае отказа в публикации статьи автору направляется мотивированный отказ, основанный на результатах рецензирования. По запросам авторов рукописей и экспертных советов в ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии по статье без указания имен рецензентов.

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается. Плата за публикацию рукописей не взимается.

Адрес редколлегии: Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й учебный корпус, экономический факультет, ком. 326. e-mail: econeditor@econ.msu.ru