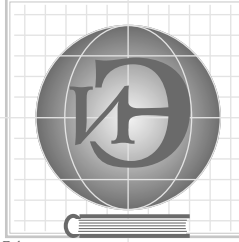


Российская академия наук



Институт экономики

RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES
INSTITUTE OF ECONOMICS

THEORETICAL ECONOMICS
PROCEEDINGS OF A SEMINAR

Edited by A.Ya. Rubinstein, P.N. Klyikin

BOOK V

Москва
2015

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

ТРУДЫ СЕМИНАРА
«ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Под редакцией А.Я. Рубинштейна, П.Н. Клюкина

КНИГА V

Москва
2015

ББК 65.01
Т78

Т78 **Труды семинара «Теоретическая экономика»** / Под редакцией А.Я. Рубинштейна,
П.Н. Ключкина. – М.: ИЭ РАН, 2015. Книга V. – 398 с.

ISBN 978-5-9940-0515-6

Настоящий сборник представляет собой издание научных докладов, представленных на семинаре «Теоретическая экономика» во второй половине 2009 г. Вместе с докладами в сборнике публикуются материалы их обсуждений, основанные на стенограммах.

ISBN 978-5-9940-0515-6

ББК 65.01

© Коллектив авторов, 2015
© Институт экономики РАН, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Голанд Ю.М.

СОПОСТАВЛЕНИЕ РЕФОРМ ПЕРИОДА НЭПА И ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ	7
Стенограмма обсуждения доклада	53

Элман М.

КАКОВ ВКЛАД ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ ПО СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ МЕЙНСТРИМА	91
Стенограмма обсуждения доклада	153

Ольсевич Ю.Я.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ	185
Стенограмма обсуждения доклада	269

Олейник А.Н.

ВЛАСТЬ И РЫНОК: ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПРОГРАММА	303
Стенограмма обсуждения доклада	365

Ю.М. ГОЛАНД

Сопоставление
реформ периода
нэпа и постсоветской
России

Голанд Ю.М. Сопоставление реформ периода нэпа и постсоветской России — М.: Институт экономики РАН, 2009. — 48 с.

ISBN 978-5-9940-0134-9

© Институт экономики РАН, 2009
© Голанд Ю.М., 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	10
Идейная основа реформ.....	11
Достижение финансовой стабилизации.....	15
Регулирование внешнеэкономической деятельности и валютного рынка.....	29
Формы организации промышленности на рыночных началах и приватизация.....	38
Процесс принятия государственных решений.....	43
Привлечение иностранного капитала.....	47
Выводы.....	50

Введение

Рыночные реформы в России оказались менее удачными, чем в других бывших социалистических странах, особенно в 90-е годы. Немало публикаций посвящено объяснению этому явлению, сравнению реформ в постсоветской России и ее бывших партнерах по социалистическому лагерю, в частности работы В. Полтеровича¹ и В. Попова².

Мне кажется, что, учитывая особенности России и тот факт, что она во многих отношениях движется исторически по кругу, полезно провести сравнение с реформами периода нэпа. Ведь тогда тоже стояла задача перехода от централизованной бюрократической системы «военного коммунизма» к рыночной экономике, получившей название новой экономической политики (нэпа). Обычно под реформами имеется в виду трансформация институтов. Но для России не меньшее значение имеет экономическая политика, которая проводится в этот период трансформации. А на нее большое влияние оказывали политические и идеологические факторы. Следовательно, рассматривать реформы надо во взаимосвязи всех сторон этого процесса. Среди реформ периода нэпа можно найти и те, которые могут служить образцом, и примеры негативные, показывающие, чего не надо делать. На первом успешном этапе нэпа в 1921—1925 годах преобладали положительные тенденции, на втором, в 1926—1928 годы, произошла коррекция первоначального замысла, приведшая к свертыванию нэпа. Аналогично и в пост-советской России наблюдались различные этапы развития.

Мы выделим несколько направлений перемен, сравнивая каждое из них в разные периоды.

1. Полтерович В. Элементы теории реформ. М., 2007.

2. Попов В. Шокоотерапия против градуализма: 15 лет спустя // Вопросы экономики. 2007. №5.

Идейная основа реформ

Переход к нэпу произошел после Гражданской войны, когда возникло массовое недовольство тяжелым материальным положением в разрушенной войной стране и политикой «военного коммунизма». Переход к нэпу был объявлен весной 1921 года. Его инициатор – председатель Совнаркома В. Ленин призвал восстанавливать экономику не на энтузиазме, как это пытались делать в период «военного коммунизма», а на личной заинтересованности людей, что подразумевало восстановление рыночных отношений. Во главу угла было поставлено развитие производительных сил, на задний план отошли идеологические факторы, неприятие частного сектора. Предполагалось длительное сосуществование государственного и частного секторов экономики на основе сотрудничества и конкуренции между ними. Ленин заявил, что нэп «всерьез и надолго» и признал ошибкой политику «военного коммунизма».

Предполагалось использовать организационную технику развитого капитализма, такие его формы, как банки, биржи, акции, которые в той или иной степени существовали в дореволюционной России. При этом в собственности государства остались так называемые «командные высоты», к которым относились крупные промышленные предприятия, железнодорожный транспорт, Госбанк. Одновременно с переходом к нэпу был организован Госплан, который по первоначальному замыслу должен был представлять собой комиссию из высококвалифицированных специалистов, готовящих экспертные заключения по сложным хозяйственным проблемам для принятия правительственных решений.

Вместе с тем с самого начала реформ подчеркивалось, что нужно учитывать особенности современного положения России. Были выдвинуты и реализованы несколько оригинальных идей, ранее не применявшихся в капиталистической практике. В частности, идея параллельной валюты и концепция работы государственных предприятий на рыночных началах. Отвечая на вопросы корреспондента английской газеты «Манчестер Гардиан», Ленин писал в октябре 1922 г.: «Действительная сущность новой экономической политики состоит в том, что пролетарское государство: во-первых,

разрешило свободу торговли для мелких производителей, и, во-вторых, к средствам производства для крупного капитала пролетарское государство применяет целый ряд принципов того, что в капиталистической экономике называлось «государственным капитализмом»³. Таким образом, был взят курс на сочетание государственного регулирования и рыночных методов.

В то время в партийной идеологии сохранялась концепция несовместимости рынка с социализмом. Часть партийного аппарата рассматривала нэп как временную уступку, от которой надо будет отказаться, когда власть укрепитя. Не пошли власти и на широко-масштабное привлечение иностранного капитала, прежде всего по политическим причинам. Хотя выдвинутая Лениным идея использования концессий и смешанных обществ была одобрена, но претворить ее в жизнь в полной мере не удалось.

Успешное завершение денежной реформы весной 1924 года дало стране стабильную валюту, на базе которой экономика успешно развивалась. Вместе с тем все острее становилась проблема накопления, обновления основного капитала. Она могла быть решена только путем импорта оборудования, что требовало при отсутствии масштабных иностранных инвестиций увеличения экспорта, основную часть которого составляли продукты сельского хозяйства. Весной 1925 года руководством страны были приняты решения, призванные создать благоприятные условия для развития крестьянских хозяйств и роста накопления в сельском хозяйстве. Однако они не успели дать ожидаемые результаты, потому что уже спустя год наметился отход от первоначального замысла нэпа.

На смену признания возможности длительного сосуществования государственного и частного хозяйства пришла идея их несовместимости. Был взят курс на вытеснение административными методами частного капитала из торговли и промышленности, на ограничение роста крепких крестьянских хозяйств, одновременно усилилось бюрократическое регулирование рынка и деятельности государственных предприятий. Эта политика осуществлялась

3. Ленин В.И. ПСС. Т. 45. М., 1982. С. 266.

по инициативе Сталина, который выражал позицию той части руководства, которая считала нэп временной уступкой.

Ведущие экономисты страны, в частности заведующий Конъюнктурным институтом Н. Кондратьев и начальник валютного управления Наркомфина Л. Юровский, предупреждали, что такая политика бесперспективна и ставит под угрозу дальнейшее проведение нэпа. К новому курсу в политике в середине 1927 года прибавились ухудшение международного положения и чрезмерное увеличение капиталовложений в тяжелую промышленность, нарушившие равновесие на рынке. Все это привело к острому кризису хлебозаготовок в конце 1927 года.

В этот период страна оказалась перед принципиальным выбором: вернуться к первоначальным основополагающим идеям нэпа, созданию условий для масштабного привлечения иностранного капитала или и дальше отходить от нэпа, все шире используя насилие как инструмент экономической политики, в частности насильственно принуждая крестьян продавать хлеб. Сталинское руководство избрало второй путь, перейдя к политике чрезвычайных мер и свертыванию нэпа. В качестве оправдания была выдвинута идея о том, что нэп себя изжил и на его базе нельзя осуществить индустриализацию, а стихию рынка надо заменить плановым началом.

Рыночные реформы 1990-х годов были вызваны постепенным замедлением темпов экономического роста и снижением эффективности экономики и соответственно жизненного уровня населения. Обострение хозяйственных трудностей в 1991 году было связано в первую очередь с политическими факторами, борьбой республиканских властей с центральными органами, обострившейся после попытки августовского путча, сокращением валютных резервов. Кроме того, осенью 1991 года было официально объявлено о предстоящей либерализации цен, и это вызвало предсказуемую реакцию населения и предприятий. Граждане бросились скупать товары, а производители и торговые организации стали задерживать товары на своих складах до того времени, когда они получают право повысить цены.

Осенью 1991 года стала очевидной необходимость перехода к рыночным отношениям в надежде на то, что будут сняты барьеры научно-техническому прогрессу, повысится конкуренто-

способность нашей экономики на мировом рынке и в конечном счете можно будет преодолеть отставание от развитых стран по уровню жизни. В качестве ориентира была выбрана польская реформа «шоковой терапии», дополненная идеей быстрой приватизации крупных предприятий. Кроме того, было привлечено большое количество иностранных советников, в частности из Международного валютного фонда, предлагавших действовать в соответствии с требованиями «вашингтонского консенсуса». Был провозглашен принцип минимального участия государства в экономике.

С таким подходом логически сочеталась характеристика советского периода развития страны как неудачного эксперимента, из которого ничего полезного извлечь нельзя. Естественно, что не было попытки воспользоваться положительным опытом нэпа. Была поставлена задача максимально быстро перейти на традиционный капиталистический путь развития. Авторы реформ исходили из того, что существуют общие закономерности рыночной экономики, забывая при этом, что пути перехода к ней могут и даже должны быть различными в зависимости от специфики страны. Не принимались во внимание особенности структуры российской экономики, менталитет населения, традиции страны, недооценивались подводные камни на пути реформ. Во главу угла была поставлена задача скорейшей приватизации крупных предприятий как способ обеспечения политической поддержки власти. На задний план ушли такие задачи, как предотвращение глубокого спада производства или поддержка научных исследований и разработок.

Возможно, что одной из основных причин такого подхода являлся недостаточный уровень нашей экономической науки, которая не смогла своевременно разработать программу реформ, адекватную условиям страны. Эта слабость науки явилась в значительной мере следствием многолетнего запрета на использование рыночных отношений в советской экономике и масштабных репрессий против ведущих экономистов, которые обрушились на них в конце 20-х годов, когда был взят курс на решение экономических проблем силовыми методами.

Правда, в период перестройки уже стали намечаться такие пути перехода к рыночной экономике, которые помогли бы избежать продолжительной высокой инфляции и глубокого спада производства.

Но требовалось еще время, чтобы разработать продуманную программу реформ. Однако августовский путч 1991 года и стремительное развитие событий после него лишили такой возможности. Президент Б. Ельцин сделал ставку на людей, готовых незамедлительно начать радикальные реформы, не понимавших всех сложностей ситуации. Вместе с тем, как это ни странно на первый взгляд, недостаточно глубокое понимание стоящих перед страной проблем помогло реформаторам сделать решительные шаги. Если человек, стоящий у власти, в полной мере осознает предстоящие трудности, то ему нелегко принять решения с непредсказуемыми последствиями, он колеблется.

Новый этап реформ наступил после кризиса 1998 года, который побудил начать коррекцию экономического курса. Был взята линия на повышение роли государства, увеличение рентных платежей в сырьевых отраслях, укрепление налоговой дисциплины. В последние годы стали создаваться госкорпорации и крупные холдинги с государственным контролем в важнейших отраслях промышленного производства. В некоторых отношениях этот курс напоминает нэповскую политику сохранения за государством командных высот в экономике. Создание госкомпаний призвано обеспечить развитие производства в тех направлениях, куда не идет частный капитал, но при этом возникает опасность усиления монополистических тенденций.

Достижение финансовой стабилизации

Важнейшей задачей макроэкономической политики как в 1920-е, так и в 1990-е годы являлась борьба с инфляцией. С осени 1921 года стали заметны последствия страшного неурожая и чрезмерной эмиссии денег. Началась гиперинфляция, когда ежемесячный рост цен превышал 50%. За весь период гиперинфляции с 1 декабря 1921 г. по 1 мая 1922 г. индекс розничных цен возрос в 36 раз⁴. Среди специалистов не было единства по вопросу о путях борьбы с инфляцией. Так как дискуссия на эту тему имеет не только исторический интерес, я остановлюсь на ней подробнее. Большинство полагало, что устойчивая валюта может появиться только в результате общего восстановления экономики, которое требует многих лет интенсивной

4. Наше денежное обращение. М., 1926. С. 167.

работы, и потому какие-либо особые меры в области денежного обращения преждевременны. Так, профессор А. Мануйлов на совещании по денежному обращению в марте 1922 года говорил: «Расстройство денежного обращения всегда является симптомом болезни, а не его причиной. Мы наблюдаем в истории, что совершенно незаметно при исправлении и улучшении общего положения страны улучшается денежное обращение, и денежная реформа сама собой совершается»⁵. Другие специалисты, в частности, члены правления Госбанка Н. Кутлер и З. Каценеленбаум доказывали, что при падающей валюте восстановить народное хозяйство не удастся, и поэтому необходимо незамедлительно найти способы создания устойчивой валюты.

Для борьбы с инфляцией важнейшее значение имело сокращение бюджетных расходов, ибо для покрытия бюджетного дефицита приходилось идти на чрезмерную эмиссию. В то же время представители промышленности требовали не снижать ее бюджетное финансирование, утверждая, что в этом случае инфляция может даже возрасти в результате сокращения товарного предложения на рынок. Иной была позиция Наркомфина и его руководителя Г. Сокольников, который говорил, что эмиссия является опиумом для народного хозяйства. Он предложил уменьшить государственное финансирование промышленности и торговли. Эта жесткая позиция подверглась острой критике со стороны руководителей промышленности, указывавших на недостаток оборотных средств предприятий как основную причину промышленного кризиса и обращавших внимание на то, что вслед за сокращением эмиссии обострится бюджетный дефицит.

В мае 1922 г. гиперинфляция прекратилась благодаря хорошим видам на урожай. В летние месяцы ежемесячный рост цен находился на уровне 8—11%. В конце августа 1922 года Наркомфин предложил прекратить эмиссии в период сужения товарооборота в январе—апреле 1923 года и соответственно сократить бюджетные расходы. По мнению авторов этого плана, такое временное сокращение создавало предпосылки для оздоровления народного хозяйства и реального увеличения расходов в будущем. Этот проект был подвергнут резкой критике на заседании Президиума Госплана. Так,

5. РГАЭ. Ф. 7733, оп. 1, д. 6898. Л. 143.

член-сотрудник Госплана В. Громан упрекнул Наркомфин в том, что тот считает главным восстановление финансов, а не развитие производительных сил страны. Он подчеркивал: «Если бы решиться подчинить все народно-хозяйственные задачи восстановлению твердой денежной единицы и бездефицитности бюджета, то можно привести к остановке производственного процесса, а следовательно, и к смерти народного хозяйства»⁶.

Производственники говорили, что в первую очередь нужно заниматься развитием производства, а не финансовой стабилизацией. Г. Сокольников на съезде финансовых работников в октябре 1922 г. такое противопоставление назвал бессмысленным. Он подчеркивал, что процесс воспроизводства разворачивается на рынке и через рынок, это значит, прежде всего, через деньги. Разъясняя эту мысль, он говорил о том, что промышленность поочередно попадает то в один, то в другой кризис из-за обесценивания денег. Или предприятие стремится задержать продажу товара, чтобы не потерпеть убытка от обесценивания, и тогда возникает кризис оборотных средств. Или оно, продав товар, не может на вырученные деньги купить подорожавшее сырье, и тогда возникает кризис снабжения, приходится сокращать производство. Таким образом, стабилизация денежной единицы была необходима для нормального развития процесса воспроизводства и соответствовала интересам самой промышленности.

В то же время даже среди высококвалифицированных специалистов Наркомфина не было полного единства при обсуждении возможного размера эмиссии и желательного уровня инфляции. Например, сотрудник валютного управления С. Кистенев предложил по-разному относиться к высокой и слабой инфляции: «Несомненно вредной является инфляция в ее резкой форме, тогда как слабая инфляция, при которой обесценение денежной единицы выражается лишь несколькими %% в год, уже не вызывает к себе единодушно отрицательного отношения, и в экономической литературе существуют течения, отдающие предпочтения медленно обесценивающейся валюте перед абсолютно устойчивой, с точки

6. Народное хозяйство. 1922. №7. С. 58.

зрения положительного влияния этого постепенного роста цен на общее состояние народного хозяйства страны»⁷.

Действительно, к тому времени получили распространение взгляды известного шведского экономиста Г. Касселя, который обращал внимание на негативные последствия дефляции, произошедшей в нескольких странах в 1920—1921 годах, и указывал на целесообразность в этих случаях обращаться к некоторой инфляции. В своем меморандуме, написанном по предложению финансового комитета Лиги Наций осенью 1921 года, он писал, что в условиях депрессии, вызванной дефляцией, более свободная кредитная политика может привести в действие неиспользуемые производственные мощности, и замечал: «Уверенность в том, что цены перестали падать и даже склонны к умеренному повышению, сама по себе является сильно действующим фактором, способным завертеть колеса индустрии»⁸.

Опыт показывал, что эмиссия действительно в ряде случаев помогала предотвратить спад производства. Решающую роль в разрешении спора о сокращении бюджетных расходов и эмиссии сыграла позиция Ленина. В октябре он поддерживал позицию Наркомфина. Однако спустя месяц, глубже разобравшись в положении тяжелой промышленности, в частности топливной, он дал указание увеличить ее финансирование, чтобы не допустить полного развала базовых отраслей. В результате Наркомфин отказался от своего проекта прекращения эмиссии. Г. Сокольников предостерег от того, чтобы считать сокращение эмиссии, достижение бездефицитного бюджета панацеей от всех хозяйственных бед. Ключ к экономическому возрождению, по его мнению, в рационализации производства, а обязанность Наркомфина — создать необходимые условия, среди которых он выделил политику стабилизации рубля.

Для разрешения противоречия между необходимостью сократить казначейскую эмиссию и потребностью расширить кредитование был предложен оригинальный путь — ввести параллельную валюту. Осенью 1922 г. Госбанку было предоставлено право эмиссии червонцев, по закону на четверть обеспеченных драгоценными

7. Вестник финансов. 1922. №28. С. 18.

8. Кассель Г. Инфляция и валютный курс. М., 1995. С. 76.

металлами и устойчивой инвалютой. Один червонец приравнивался к 7,74 граммам чистого золота, т.е. к тому его количеству, которое содержалось в дореволюционной 10-рублевой монете. Однако размен их на золото по этому паритету был отложен, как указывалось в законе, до специального правительственного распоряжения.

Прежняя падающая денежная единица — совзнак продолжала использоваться для бюджетных целей, в то время как банкноты выпускались для различных коммерческих операций Госбанка, в частности в червонцах он предоставлял кредиты на коммерческих началах. Это означало, что кредиты предоставлялись достаточно эффективным предприятиям, ориентированным на рыночный спрос, в первую очередь, торговле и легкой промышленности. Тяжелая промышленность, которая выпускала продукцию, прежде всего, для нужд государственных организаций, продолжала финансироваться из бюджета.

Введение червонца дало твердую основу для расчетов и позволило предотвратить долларизацию экономики. В других странах с падающими бумажными деньгами, в частности в Германии, иностранная твердая валюта фактически выполняла роль параллельной валюты. Параллельное сосуществование червонца и совзнака имело то преимущество, что выпуск твердой валюты находился в руках Госбанка, а не иностранных организаций. Чтобы замедлить обесценивание совзнака, в июле 1923 года по предложению Наркомфина был законодательно ограничен размер эмиссии совзнаков.

Это ограничение могло привести к сжатию бюджетных расходов, против чего выступили многие ораторы на пленуме Госплана в июле 1923 года. Председатель Госплана Г. Кржижановский утверждал, что важно найти оптимум расходов и правильно их использовать, а не стремиться свести к минимуму ассигнования. При этом он заметил, что определить этот оптимум трудно и приходится «брать чутьем».

Сходную с госплановской позицию занимал нарком внешней торговли Л. Красин. Он указывал, что количество дензнаков — далеко не главный фактор, образующий цены. Более важными являются издержки производства, в частности стоимость импортного сырья, уровень производительности труда, накладные расходы, организация торгового аппарата, слабость транспорта. Красин сделал такой вывод: «Никакими фокусами, вроде сокращения эмиссии,

нельзя достигнуть оздоровления цен, если не предпринято радикального улучшения в области производства, а такое улучшение требует не сокращения, а увеличения кредита»⁹.

Со временем стало все труднее обеспечивать должное соотношение между двумя частями денежной массы. На 1 декабря 1923 года совзнаки составляли несколько более 1/4 всей денежной массы. Из-за быстрого обесценивания совзнак стал отравлять все денежное обращение. Он ежедневно падал в цене по отношению к червонцу на 3—5%, и всякий, к кому попадали совзнаки, старался скорее от них избавиться, покупая товары или обменивая на червонцы. Переход к единой валюте стал настоящей необходимостью.

Практика показала, что система параллельной валюты, принося большую пользу в течение определенного времени, в дальнейшем становится неэффективной. Л. Юровский, подводя итоги сосуществованию устойчивого червонца и падающего совзнака, писал: «Хорошие деньги, конечно, должны были стать в конце концов губительными для плохих. Практически проблема поэтому заключалась в том, чтобы использовать срок до момента гибели старой денежной системы и оздоровить за это время все финансовое хозяйство, т.е. в том, чтобы правильно наметить момент начала и момент окончания денежного преобразования, оставив достаточный промежуток времени для работы по ликвидации бюджетного дефицита»¹⁰.

В феврале 1924 года была прекращена эмиссия совзнаков, начался выпуск государственных казначейских рублей, практически представлявших десятки доли червонца. Для успеха реформы на ее завершающем этапе важно было не допустить роста цен. Поэтому в конце февраля была расширена практика регулирования оптовых цен и было принято постановление, обязывающее розничную торговлю в связи с установлением цен в твердых рублях снизить цены на величину накидки от курсовых потерь, примерно 5—7%. В марте был фиксирован обменный курс совзнаков на червонцы и казначейские рубли, и по этому курсу к концу мая обмен завершили. Страна получила единую твердую валюту.

9. Красин Л. Сокращение банковской эмиссии — величайшая опасность для денежной реформы. М., 1924. С. 4.

10. Юровский Л. Денежная политика Советской власти (1921—1927). Избранные статьи. М., 1996. С. 206.

Существенно, что реформа была завершена, несмотря на то что бюджетный дефицит не был полностью ликвидирован и примерно 10% расходов было покрыто за счет казначейской эмиссии. Однако подтвердилось, что бюджетный дефицит может не препятствовать стабилизации валюты, если одновременно растет экономика. В резолюции секции денежного обращения и кредита Института экономических исследований НКФ по докладу Л. Юровского о денежной реформе, принятой в феврале 1924 года, эта мысль была сформулирована следующим образом: «Расширение торгово-промышленного оборота, который будет требовать все большее количество денег, должно компенсировать инфляционный характер выпуска денег на покрытие бюджетного дефицита»¹¹.

С апреля 1924 года до конца года денежная масса быстро росла. В то же время цены оставались стабильными благодаря тому, что на базе твердой валюты ускорился рост экономики. Сказался также эффект финансовой стабилизации, когда твердая валюта начинает шире использоваться для сбережений, недостаток которых был неизбежен в период высокой инфляции. Однако достигнутые успехи породили своеобразное головокружение от успехов. Летом 1925 г. были приняты нереальные планы хозяйственного развития, приведшие к чрезмерной эмиссии и породившие инфляцию. Подтвердилось, что после достижения финансовой стабилизации нельзя расслабляться, рассчитывая на то, что она будет впредь сохраняться автоматически, без постоянных усилий по ее поддержанию. Осенью 1925 года вновь возникли острые дискуссии о путях борьбы с инфляцией между финансистами и производственниками, во многом повторявшие споры периода денежной реформы. Производственники утверждали, что причиной инфляции является нехватка товаров, и выступали против ограничения кредитования промышленности.

Финансисты предлагали в качестве основного метода борьбы с инфляцией отказаться от нереальных планов, сжать кредит. В конце 1925 года эта точка зрения победила. После пересмотра планов инфляцию удалось ликвидировать в 1926 году, но в 1927 году по ряду политических и экономических причин вновь было

11. РГАЭ, ф.7733, оп.2, д.972. Л. 251об.

нарушено равновесие в экономике, возник острый кризис, и уже на следующий год началось свертывание нэпа.

В постсоветской России финансовую стабилизацию считали первоочередной задачей с самого начала реформ. Они начались с либерализации цен в январе 1992 года. Реформаторы надеялись с помощью жесткой денежно-кредитной политики не допустить роста цен более чем в 2—3 раза. Эти надежды развеялись уже в январе 1992 года, когда потребительские цены выросли в 3,5 раза. Начался период открытой высокой инфляции. Здесь как раз могло помочь использование опыта 20-х годов. Важно было, в частности, сократить страховые надбавки на цены, которые предприятия и торговые организации делали в обстановке непредсказуемых изменений цен. С этой целью имело бы смысл постепенно освобождать цены по производственной цепи, начиная с розничных цен, с тем чтобы каждый поставщик мог правильно определить свою надбавку к цене. Так как этого не было сделано, процесс установления определенных соотношений цен по всей цепи занял много времени и усиливал инфляционные ожидания.

Тем не менее благодаря жесткой денежной политике денежная масса в феврале—мае 1992 года ежемесячно росла в сравнительно скромных пределах 9—14%, и темпы роста потребительских цен снизились с 38% в феврале до 12% в мае. Однако такая благоприятная динамика была достигнута ценой значительного сокращения денежных оборотных средств у предприятий. В результате массовый характер приняло использование бартера, денежных суррогатов, неплатежей, возникли длительные задержки с выплатой зарплаты. Именно эту опасность старались избежать в годы денежной реформы 20-х годов, когда, с одной стороны, следили за тем, чтобы не слишком сильно сжимать денежную массу, а с другой — старались различными экономическими и административными мерами не допускать денежных суррогатов и неплатежей. Широкое использование неплатежей и бартерных расчетов даже хуже, чем открытая инфляция, которая позволяет правильно оценить состояние экономики и наметить меры по его улучшению. Положение осложнялось распадом СССР, в результате которого разрушились многие кооперационные связи с предприятиями бывших советских республик. Среднее месячное промыш-

ленное производство в период апреля-августа снизилось по сравнению с мартом более чем на четверть.

Все эти негативные явления вызвали сопротивление. В роли оппонента правительства выступил Верховный Совет, контролирувавший Центральный банк. В середине 1992 года сменилось руководство ЦБ и смягчилась денежная политика. Начиная с июня 1992 года и вплоть до ноября денежная масса ежемесячно росла в среднем на 28%. ЦБ в этот период увеличил кредитование Минфина для покрытия бюджетного дефицита по ставкам ниже темпа инфляции, доля бюджетных расходов, покрываемых кредитами ЦБ, достигла 1/3. Кроме того, он предоставлял льготные кредиты коммерческим банкам примерно в тех же размерах, что и Минфину. Во втором полугодии 1992 года был проведен зачет взаимной задолженности предприятий с выделением кредитов ЦБ.

При этом недостаточное внимание уделялось тому, как использовались предоставляемые банкам средства. Часть их не доходила до предприятий, а отправлялась получателями на валютный рынок. ЦБ мотивировал необходимость централизованных кредитов тем, что экономика России попала в стагфляционную ловушку, и «если в этих условиях сконцентрировать усилия лишь на борьбе с инфляцией, следствием будет необратимое разрушение производственного потенциала страны»¹². Для такого вывода были основания, ибо ВВП сократился за 1992 год на 19% и за 1993 год на 12%¹³.

Ослабление денежной политики привело к высокой инфляции. Рост цен, начиная с октября 1992 года, резко ускорился, превышая на протяжении 1993 года в среднем 23% в месяц. Реформаторы объясняли отказ от жесткой денежно-кредитной политики сопротивлением консервативных сил. Они чрезмерно политизировали проблему борьбы с инфляцией. Так, советник Е. Гайдара того периода В. Мау в исследовании Института экономики переходного периода, где реформаторы подводили предварительные итоги своим действиям, критиковал представление о независимости инфляции от политики и писал: «Инфляция стала в посткоммунистической России 1992—1996 годов не только экономическим, но и ключевым

12. Отчет Центрального Банка Российской Федерации за 1993 г. М., 1994. С. 3.

13. Социально-экономическое положение России 1993—1994 гг. М., 1995. С. 27.

политическим показателем, отражающим баланс сил между различными экономико-политическими группировками»¹⁴. Развивая эту мысль, он утверждал, что к весне 1993 года сформировались группы, заинтересованные в продолжении инфляции и противодействующие либеральным реформам. Этот подход удивительным образом напоминал необоснованные обвинения некоторых руководителей компартии в адрес частной торговли в начале 1924 года в попытке сорвать завершение денежной реформы, так как она якобы заинтересована в сохранении инфляции.

Сопrotивление реформам в начале 90-х годов действительно было, но оно было вызвано не заинтересованностью в высокой инфляции, а опиралось на объективные факторы. Резкий переход от патерналистского характера советского государства к намечаемому рыночно-либеральному был неприемлем для значительной части населения. Требовалось время, чтобы приспособиться к новым условиям, найти свое место в рыночной экономике. Поэтому попытки реформаторов заставить большое число людей изменить стереотип своего поведения за короткий срок натолкнулись на широкое сопротивление.

Вместе с тем смягчение денежно-кредитной политики было явно чрезмерным. Качели денежно-кредитной политики раскачивались от чрезмерной жесткости к чрезмерной мягкости. Такой размах колебаний объяснялся тем, что обеими сторонами не ставилась задача найти оптимум. Если в период нэпа сторонники производственной и финансовой точек зрения вели между собой спор, руководствуясь прежде всего экономическими аргументами и стремясь достигнуть компромисса, то в начале 90-х правительство и Верховный Совет вели политическую борьбу. Победивший в данный момент стремился воспользоваться плодами победы, не принимая во внимание интересы оппонентов. Уступки Верховному Совету рассматривались как вынужденные по политическим причинам, от которых надо будет отказаться при первой возможности.

Такая возможность представилась после того, как осенью 1993 года Верховный совет был разогнан. Денежно-кредитная и

14. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991—1997. М., 1998. С. 156.

бюджетная политика значительно ужесточились. Ежемесячный рост цен снизился с 16% в ноябре 1993 года до 4% в августе 1994 г. Эти положительные результаты были достигнуты ценой продолжения падения производства. В первом полугодии 1994 г. ВВП сократился на 17% по сравнению с соответствующим периодом 1993 г., а промышленное производство — на 26%¹⁵, значительно возросли неплатежи. Представляя в Госдуму в апреле 1994 года проект годового бюджета, Минфин писал в пояснительной записке: «Сокращение производства является неизбежной платой за повышение эффективности отечественной промышленности, оздоровление финансов, за переход от экстремально высокой инфляции к умеренной, а затем к низкой»

Принципиально важный шаг для борьбы с инфляцией был принят в законе о Центральном банке России, принятом в конце апреля 1995 года. Он запрещал предоставлять кредиты Правительству для финансирования бюджетного дефицита и покупку государственных ценных бумаг при их первичном размещении. В июле 1995 года, чтобы дополнительно снизить инфляционные ожидания, было решено ввести валютный коридор, гарантируя колебания доллара в течение года в интервале примерно 14%. Какое-то время он играл положительную роль, но спустя несколько лет стал одной из причин финансового кризиса.

Для борьбы с инфляцией власти наконец встали на путь антимонопольного регулирования. В октябре 1995 г. было принято постановление правительства о государственном регулировании цен на продукцию естественных монополий, ограничившее их рост.

Прекращение кредитования бюджетного дефицита со стороны ЦБ обострило проблему получения бюджетных доходов. Одна из ее причин состояла в том, что крупные предприятия, имевшие хорошие связи в правительственных кругах, освоили различные способы уходить от налогов и таможенных пошлин. Другая заключалась в развитии безденежной экономики. В связи с ужесточением денежной политики в стране еще больше стало неплатежей, бартера, денежных суррогатов, в силу чего сокращалась налогооблагаемая база. Проблема усугублялась тем, что значительную роль в

15. Голанд Ю. М. Достижения и провалы в процессе рыночных реформ в России в книге «Макроэкономическая и финансовая политика в кризисных ситуациях: мировой опыт и российская действительность». Материалы ситуационного анализа — М., 1999. С. 134.

развитии неплатежей во всем народном хозяйстве играло неполное выполнение государством своих финансовых обязательств, зафиксированных в бюджете, в частности на оплату госзаказов, содержание социальной сферы, армии, на субвенции дотационным регионам. В результате сложилась своеобразная двойная экономика, часть которой вела безденежные расчеты и фактически была в тени, а другая — денежная, с которой пытались брать налоги.

В этих условиях денежные власти стимулировали покупку государственных краткосрочных облигаций (ГКО), причем не только со стороны отечественных, но и иностранных инвесторов. В мае 1996 г. Россия приняла на себя обязательства по статье VIII Устава МВФ, предусматривающие отмену ограничений по текущим операциям с нерезидентами. В апреле 1997 года ЦБ утвердил схему поэтапной либерализации порядка инвестирования средств нерезидентов на рынок российских государственных ценных бумаг, которая намечала к концу года снять все ограничения их участия, включая отмену минимального срока инвестирования. В результате этих решений приток средств нерезидентов на рынок ГКО значительно возрос.

В 1997 г. экономическое положение улучшилось, инфляция за год снизилась до 11%, прекратился спад производства. Руководители экономической политики считали положение достаточно устойчивым и не были готовы к разразившемуся в конце октября обвалу на фондовом рынке под влиянием азиатского кризиса. Министр финансов А. Чубайс тогда заявлял, что Россия является «тихой гаванью» и капиталы, ушедшие с азиатских рынков, придут в Россию, где якобы наблюдается явный экономический подъем. Вопреки этим заявлениям начался выход нерезидентов с рынка ГКО, затем стали сбрасывать облигации российские коммерческие банки.

Положение усугубили политические факторы, замена весной на посту руководителя правительства В. Черномырдина на С. Кириенко. В мае 1998 г. доверие инвесторов к власти было окончательно подорвано, рынок ГКО потерял свое значение как источник покрытия бюджетного дефицита. Наоборот, для погашения предыдущих выпусков приходилось использовать бюджетные средства. Положение усугублялось снижением экспорта из-за падения мировых цен на основные экспортируемые Россией товары.

Правительство основную надежду возлагало на получение внешних займов, полагая, что МВФ и США обязательно предоставят необходимую помощь такой большой и важной стране, вставшей на путь демократии. В июле были успешно проведены переговоры о получении крупного займа от международных финансовых организаций на 22,6 млрд долл. и получен первый транш в размере 4,8 млрд долларов. Однако этих средств оказалось недостаточно, все шире распространялись настроения неизбежности девальвации рубля, резко возрос спрос на инвалюту.

К проблемам, связанным с облигационным долгом, добавились нарастающие, как лавина, негативные явления в банковской системе. Ряд крупных банков получили крупные кредиты в иностранных банках под залог еврооблигаций, облигаций внутреннего валютного займа и облигаций, в которых была переоформлена задолженность СССР Лондонскому клубу. По мере падения доверия на мировых финансовых рынках к нашей стране курс облигаций стал падать, возникла необходимость уплатить значительные страховые платежи-margin call, вкладчики начали забирать свои вклады.

17 августа Правительство и ЦБ приняли решение о замораживании выплат по погашению ГКО, которые должны были быть переоформлены в новые ценные бумаги, и введении 90-дневного моратория на осуществление выплат по возврату нерезидентам финансовых кредитов и страховых платежей. Был отменен валютный коридор, и вскоре была проведена быстрая девальвация рубля, курс доллара возрос втрое за 3 недели. Это привело к росту цен на импортные товары и к их временному исчезновению из магазинов. В результате цены возросли в сентябре на 38,4%, несмотря на то, что денежная масса сокращалась в течение года и к началу сентября уменьшилась на 8,2% по сравнению с уровнем начала года¹⁶.

Отрицательные последствия решения от 17 августа очевидны. Но был ли другой выход? Альтернативой решению о дефолте могло бы стать использование кредитов ЦБ для финансирования бюджета, чтобы он мог выполнить обязательства по ГКО. Денежные власти выступали против эмиссии из опасения вызвать рост цен и

16. Отчет Центрального банка РФ за 1998 год. М., 1999. С. 65.

добавочный спрос на инвалюту. Но фактически так и произошло после решения о дефолте.

В сентябре сменилось руководство Правительства и ЦБ, и новые руководители существенно изменили политику. Был взят курс на усиление государственного вмешательства в экономику. В целях сокращения объема неплатежей ЦБ проводил в конце сентября — начале октября многосторонние межбанковские клиринги, был снижен норматив обязательного резервирования по привлеченным средствам с 10 до 5%. Еще одним способом повысить ликвидность банковской системы стало кредитование крупных коммерческих банков со стороны ЦБ на нерыночных принципах на срок до 1 года. ЦБ был вынужден также предоставлять кредит на покрытие бюджетного дефицита. Масштабное использование кредитов привело к заметному росту денежной массы. За период сентябрь—декабрь 1998 года денежная масса М2 возросла на 30,5%. В целом за 1998 год потребительские цены выросли на 84,4%¹⁷.

Для борьбы с инфляцией проводилась политика сокращения реальных бюджетных расходов. Если в 1997 года расходы консолидированного бюджета составляли 33,9% ВВП, то в 1998 г. — 30,7%, в 1999 г. — 26,4%¹⁸. Несмотря на значительный рост потребительских цен, индексация зарплат бюджетников не производилась, не увеличились в должной мере и заработки работников коммерческих предприятий. В результате реальные располагаемые денежные доходы в 4 квартале 1998 года уменьшились по сравнению с соответствующим периодом 1997 года почти на 30%, а в 1999 году еще на 16% по сравнению с 1998 годом. Это позволило сократить темп инфляции до 36,5% в 1999 году.

Кардинально экономическое положение стало улучшаться только с ростом мировых цен на основные товары нашего экспорта в 2000 г. Уровень инфляции снижался из год в год, дойдя до 9% в 2006 г. Благодаря росту мировых цен на энергоресурсы и металлы, консолидированный бюджет исполнялся со значительным профицитом, который вырос с 0,9% ВВП в 2002 г. до 8,4% ВВП в 2006 г.¹⁹ Денежные

17. Россия в цифрах. М., 2002. С. 30.

18. Там же. С. 29.

19. Россия в цифрах. М., 2008. С. 32.

власти, ставя во главу угла борьбу с инфляцией монетарными методами, пошли на стерилизацию значительной части этого профицита. Был образован Стабилизационный фонд, в который, начиная с 2004 года, направлялась значительная часть нефтяных доходов. Однако этот способ не позволил обеспечить дальнейшее снижение инфляции, наоборот, с 2007 года темп инфляция вновь стал двузначным.

Думается, что такая неудача связана с упрощенным подходом к решению этой проблемы. Денежные власти считают главной причиной инфляции рост денежного предложения, вызванный приобретением Центральным банком РФ инвалюты, поступающей от экспорта и внешних займов. По-прежнему, как и в начале реформ, главным методом борьбы с инфляцией считается ужесточение денежно-кредитной политики. Денежная масса действительно росла высокими темпами, до 50% в год. Но не надо забывать, что уровень монетизации нашей экономики (отношение М2 к ВВП на 1 января 2008 г. — 32,2%²⁰), значительно меньше, чем в других развитых странах.

В связи с кризисом ситуация в 2008 году резко изменилась, денежная масса за год выросла только на 1,7%²¹. В современных условиях требуется увеличивать денежное предложение для преодоления экономического спада. Инфляционное влияние роста денежного предложения может быть нейтрализовано, если выпущенные в обращение средства будут эффективно использованы как частным бизнесом, так и государственными компаниями для увеличения товарооборота и снижения издержек производства и реализации. Эффективность же их использования зависит от инвестиционного климата в стране, от тех условий, которые государство создает для развития производственной деятельности и конкуренции.

Регулирование внешнеэкономической деятельности и валютного рынка

В успехе денежной реформы в период нэпа большую роль сыграло регулирование внешней торговли и тесно связанное с ним валютное регулирование. Ее основу составлял принцип монополии

20. Квартальный обзор инфляции. IV квартал 2008 г. Банк России. С. 43.

21. Там же. С. 28.

внешней торговли. Основной объем внешнеторговых операций осуществляли органы Наркомата внешней торговли – торгпредства. Кроме них, целый ряд крупных промышленных и торговых предприятий и объединений получили право самостоятельно заниматься экспортно-импортными операциями, но под контролем торгпредств. Принцип монополии внешней торговли означал также лицензирование основного объема импорта и ограничение экспорта тех видов продукции, которые рассматривались как жизненно важные для внутреннего рынка.

На протяжении 1922 года неоднократно предпринимались попытки ослабить монополию внешней торговли, как препятствующую принципам нэпа. За сохранение монополии активно выступал нарком внешней торговли Л. Красин, которого поддерживал Ленин. Указывая на громадную разницу между внутренними ценами на сельскохозяйственную продукцию и мировыми, Красин отмечал, что при отмене монополии она пойдет в карманы скупщиков и посредников. Уловить ее с помощью таможенных пошлин в полной мере не удастся из-за слабости соответствующего аппарата. Он утверждал, что свобода торговли приведет на границах к невиданному взяточничеству и коррупции, дополнительный стимул получит контрабанда. Монополия позволяла защитить еще слабую отечественную промышленность от конкуренции импортных товаров. Особенно большое значение имела монополия в условиях постоянного падения рубля, противодействуя вытеснению отечественной слабой валюты твердой иностранной.

Известный специалист по истории финансов и денежного обращения профессор И. Озеров считал, что монополия внешней торговли была необходима для успешного проведения денежной реформы. В записке, написанной им весной 1924 года, он сравнивал реформу Витте с реформой 20-х годов. В обоих случаях важной предпосылкой успеха стал активный платежный баланс. Обеспечить его в условиях обедневшей страны без притока иностранного капитала можно было, по его мнению, только при монополии внешней торговли. Таможенные барьеры были бы без труда преодолены. В результате, с одной стороны, были бы по дешевке вывезены из России ценное сырье, а с другой стороны, в страну стали бы завозить товары, потребность в которых не

являлась первоочередной с точки зрения интересов экономики в целом. И наоборот, при монополии внешней торговли лучше всего сочетать интересы промышленности и денежного обращения. Он писал: «При наших условиях, когда налицо у нас столько задержанных в удовлетворении потребностей, чтобы разобраться в них, поставить их в какой-либо нисходящий ряд, нужна железная рука монополюющей диктатуры: только при ее помощи можно отбросить или отодвинуть одни потребности и удовлетворить другие»²².

С монополией внешней торговли было тесно связано валютное регулирование. Развитие рыночных отношений требовало твердой основы для расчетов. Червонец был призван не допустить долларизацию экономики. Для того чтобы ускорить его внедрение в оборот, были приняты законодательные акты, призванные, с одной стороны, устранить конкуренцию со стороны инвалюты и золотой монеты, а с другой – обеспечить стабильный курс червонца путем ограничения спроса на инвалюту.

Платежи в инвалюте допускались только по сделкам с учреждениями и предприятиями, находящимися за границей. Государственные и кооперативные организации могли покупать и продавать валюту на фондовых биржах, лишь получив генеральную лицензию или разрешение на каждую валютную операцию. Экспортеры не обязаны были продавать свою валютную выручку государству, но Госбанк имел право первоочередной покупки валюты по курсу дня, и только в случае его отказа они могли продавать ее на бирже. Частные лица могли практически свободно покупать и продавать валюту на бирже или в помещении банков. Граждане имели возможность без специального разрешения переводить за границу своим родственникам или знакомым и брать с собой при поездках за границу инвалюту в установленном размере.

Для обеспечения устойчивости червонца было решено в качестве ориентира выбрать поддержание относительно стабильного соотношения с долларом, с тем чтобы червонец равнялся примерно 5 долларам, что почти соответствовало монетному паритету между ними в довоенное время. В значительной мере спрос на инвалюту регулировался государственными органами при выдаче лицензий на

22. РГАЭ, ф.7733, оп.1, д.6913. Л. 157.

импорт. Но, кроме того, существовал страховой спрос, желание застраховать свои капиталы от обесценивания при ускорении инфляции. Валюта для этой цели приобреталась на вольном рынке.

Для поддержания обменного курса, наряду с законодательными мерами, активно использовался механизм валютной интервенции на вольном рынке, которые проводили Госбанк и Наркомфин. Они стремились к тому, чтобы вольный курс инвалюты был близок к официальному. В результате валютных интервенций курс червонца относительно инвалюты был очень устойчивым, несмотря на рост товарных цен, причем это относилось как к официальному, так и к вольному курсам, которые отличались не более чем на 3%.

Творцы реформы стремились к тому, чтобы червонец завоевал доверие и за границей, стал мировой валютой. Уже с осени 1923 года Госбанк стал активно продавать иностранным банкам червонцы со скидкой по сравнению с официальным курсом с целью внедрить их в платежи по внешнеторговым операциям. Продажа червонцев за границу в ряде случаев дала возможность некоторым экспортерам продавать свою продукцию заграничным покупателям за червонцы.

С весны 1924 года червонец стал вводиться в котировку по золотому паритету на ряде зарубежных фондовых бирж, вначале в Прибалтике, позднее в Турции, Персии, Китае, Италии. После завершения денежной реформы, когда начался быстрый рост экономики и золотовалютных резервов, стали складываться условия для либерализации внешней торговли и валютного регулирования. Однако ухудшение валютного положения страны вследствие ряда ошибок в экономической политике в 1926 году поставило крест на эти планы, наоборот, внешнеторговый и валютный режимы стали ужесточаться.

Учреждения и предприятия были обязаны всю валютную выручку сдавать в Госбанк. Валюта поступала на текущие счета этих организаций, права которых в распоряжении ею были существенно ограничены. Расходование инвалюты могло осуществляться только в соответствии с утвержденным месячным валютным планом. Была прекращена по всей стране продажа инвалюты в помещениях банков, за исключением продажи лицам, выезжающим за границу, причем их число было резко сокращено. Уменьшены, а затем пре-

крашены валютные интервенции Госбанка на внутреннем рынке, призванные поддерживать обменный курс.

Прекращение валютной интервенции на внутреннем рынке повлекло за собой отказ от котировки червонца на зарубежных биржах, где фактически за счет средств Госбанка покупались наличные червонцы по официальному курсу. Мотивировался этот отказ не только необходимостью экономить инвалюту, а принципиальными соображениями — наличием монополии внешней торговли. Был выдвинут новый принцип валютной политики, провозглашена ставка на замкнутую денежную систему. В июле 1926 года был запрещен вывоз советских денег за рубеж, который подтверждал отказ сделать червонец мировой валютой.

Паритетный курс червонца сохранялся в официальных внешнеэкономических операциях. Прекращение внутренней и внешней валютной интервенции привело к возникновению значительного разрыва между официальным и вольным курсом. Неустойчивый вольный курс золота и инвалюты, тенденция к его росту после прекращения интервенции дополнительно затрудняли государству привлечение сбережений частных лиц к финансированию индустриализации. При обесценении отечественной валюты по отношению к инвалюте не было смысла вкладывать деньги в сберкассы, кредитную кооперацию, покупать облигации госзаймов, а выгоднее было приобретать золото и инвалюту, а для крестьянских хозяйств еще накапливать в натуральной форме запасы той сельскохозяйственной продукции, которая могла долго храниться. В области валютной политики, как наиболее чувствительном нерве всей экономики страны, был нанесен чувствительный удар по принципам нэпа.

Из изложенного выше анализа регулирования внешней торговли и валютного рынка видно, что на первом этапе нэпа органы регулирования находили оптимальную меру в своих ограничениях. Такой меры не удалось найти в 90-е годы. Но, если в 20-е годы все время нависала угроза чрезмерных административных воздействий, то в постсоветской России, наоборот, зачастую не было необходимого регулирования. С самого начала реформ ставилась задача незамедлительно ввести внутреннюю конвертируемость рубля и либерализовать внешнеэкономическую деятельность. Были очевидны негативные последствия введения немедленной обратимости рубля

в конкретных условиях страны. В связи с сокращением валютных резервов, слабой конкурентоспособностью большинства отраслей обрабатывающей промышленности она могла привести к падению курса рубля и усилить инфляцию. Поэтому большинство специалистов выступало за поэтапный переход к конвертируемости рубля.

Однако радикальные реформаторы в соответствии с избранной ими концепцией «шоковой терапии» отказались от такой постепенности. Правда, с целью ограничения спроса на валюту предусматривалось, что продажа инвалюты юридическим лицам должна осуществляться только для целей импорта. Но при отсутствии эффективной системы валютного контроля, которая фактически не работала в 1992—1993 гг., этот барьер легко обходился, хотя бы путем представления фиктивных импортных контрактов. Что же касается предложения валюты на рынке, то экспортеры должны были продавать государству половину валютной выручки. Однако значение всех этих мер уменьшалось практикой освобождения отдельных крупных предприятий от обязательной продажи валюты.

Также не было и действенного таможенного контроля. В первом полугодии 1992 года вообще не было таможенных пошлин в связи с распадом СССР и отсутствием границ между новыми соседями. И в дальнейшем пошлины не собирались в полной мере. Только в 1994 году заработала система таможенно-банковского контроля, основанная на использовании паспорта сделок. В то же время в страну в широких масштабах поступали дешевые импортные товары, которые составляли конкуренцию отечественному производству и способствовали его падению.

Курс рубля можно было бы удержать от значительного падения, если бы спрос на инвалюту определялся только потребностями импорта. Однако в условиях высокой инфляции после либерализации цен большое значение имел спрос на доллары для накопления и страхования капиталов от обесценивания. Можно было бы избежать этих негативных последствий, если бы был ужесточен валютный и экспортный контроль. Действительно, благодаря резкому сокращению государством оборонного заказа высвободились значительные запасы различных материалов, в частности металлов. Они были вывезены за границу и проданы по мировым ценам, в то

время значительно превышавшим внутренние цены, но полученная валютная выручка в большой части осталась там и пошла на обогащение узкого круга лиц, имевших доступ к экспортным ресурсам. Если бы власти приняли действенные меры для предотвращения утечки капиталов, оцениваемую миллиардами долларов, то тогда можно было бы снизить инфляцию и стабилизировать курс рубля посредством более масштабных валютных интервенций и увеличения импорта товаров.

Валютная политика в то время благоприятствовала экспорту сырья. Если в 20-е годы обменный курс червонца к доллару держался на уровне довоенного монетного паритета и фактически был несколько завышен, то в первой половине 90-х годов рубль постоянно обесценивался по отношению к доллару. В результате процесс долларизации достиг невиданных до того масштабов. В июне 1993 г. иностранные депозиты составили 46% от денежной массы против 19% в январе²³. Наличных долларов при пересчете в рубли по рыночному курсу в стране было в несколько раз больше, чем рублей, в то время как в 1990 г. суммарный объем наличной валюты оценивался в 10% от наличных рублей. С самого начала реформ неоднократно предлагалось эффективное средство борьбы с долларизацией — введение параллельной валюты по примеру денежной реформы периода нэпа. Однако реформаторы всерьез эти предложения даже не рассматривали.

Наоборот, как нередко бывает, нашлись люди, которые попытались нужду превратить в добродетель. В июне 1993 г. руководители Рабочего центра экономических реформ при Правительстве С. Васильев и А. Илларионов выступили с заявлением о нецелесообразности борьбы с долларизацией. Они основывались на работах известного западного экономиста Яцека Ростовского, в то время советника российского правительства, ныне министра финансов Польши. В одной из своих статей, опубликованной впервые в 1989 г. и позднее переизданной, он утверждал, что долларизация полезна для бывших социалистических стран с высокой инфляцией, потому что позволяет ограничить отрицательные последствия инфляции²⁴.

23. Вопросы экономики. 1994. №1. С. 14.

24. Ростовский Я. Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах. М., 1997. С. 80.

В ответ министр финансов Б. Федоров обратился с докладной запиской премьер-министру В. Черномырдину, в которой подробно обосновал необходимость такой борьбы. Он обратил внимание на то, что долларизация резко увеличивает возможность уклоняться от налогов, способствует утечки капиталов из страны и делает малоэффективными меры кредитно-денежного регулирования.

Благоприятные условия для стабилизации курса рубля представлял значительный рост экспорта в 1995 г. Как уже говорилось, в июле был введен валютный коридор. Предполагалось, что с помощью валютных интервенций ЦБ сможет удерживать доллар при его подходе к верхней границе коридора. Но фактически необходимость в этом не возникала, так как доллар на протяжении длительного времени находился в нижней половине установленного интервала, и ЦБ даже иногда приходилось прибегать к покупке валюты. Способствовало поддержанию валютного коридора и развитие фондового рынка, который, в свою очередь, мог успешно развиваться благодаря стабилизации курса рубля. Здесь наглядно проявлялась взаимосвязь валютного и фондового рынка. Так как вложения в доллар стали малоприбыльными, то увеличился спрос на государственные ценные бумаги. На протяжении почти трех лет с осени 1995 года курс доллара рос медленно, отставая от темпа инфляции.

Стабильное валютное положение сохранялось до осени 1997 года, когда разразился азиатский кризис. Он изменил положение на валютном рынке, куда стали перетекать средства с рынка ГКО. В это время следовало объявить об отмене валютного коридора и перейти к плавающему курсу. Это дало бы возможность в случае необходимости ускорить девальвацию и с меньшими потерями перенести уход нерезидентов. Кроме того, такая мера давала бы правильный ориентир коммерческим банкам при заключении ими форвардных контрактов. Наличие коридора уменьшало валютные риски и позволяло им не принимать во внимание вероятность изменения ситуации. Отменив коридор, ЦБ вынудил бы их быть более осторожными и глубже анализировать разные варианты развития событий.

С начала 1998 года рос спрос на валюту и сокращались валютные резервы государства, все шире распространялось убеж-

дение о неизбежности девальвации рубля. Валютные резервы на протяжении лета быстро расходовались. В этих условиях 17 августа было принято решение о дефолте, о котором говорилось в предыдущей главе.

Новое руководство ЦБ ужесточило валютное регулирование. В начале октября размер обязательной продажи экспортерами валютной выручки на бирже был увеличен с 25 до 50% выручки, а с начала 1999 г. он был увеличен до 75%. Развернулась борьба с фиктивными импортными контрактами. Эти меры дополнили начавшийся с марта рост мировых цен на нефть, который привел к увеличению предложения валюты на рынке. В результате курс доллара стабилизировался, колеблясь в узком диапазоне.

С 2000 года начался стремительный рост золотовалютных резервов. В благоприятных условиях нет необходимости в валютных ограничениях. Постепенно была отменена обязательная продажа инвалюты, сняты валютные ограничения по текущим и капитальным операциям, началась дедолларизация экономики. Возникла противоположная проблема большого притока валюты. С целью недопущения сильного ее обесценивания ЦБ шел на дополнительную эмиссию рублей для покупки валюты. Размер золотовалютных резервов превысил необходимую для страхования рисков величину, и нужно было найти оптимальные способы их использования. На практике их основную часть вкладывали в низкодоходные ценные бумаги зарубежных стран, хотя была возможность их более эффективного применения.

Одним из вариантов решения этой задачи могло бы быть использование опыта нэпа, когда часть резервов направлялась на увеличение импорта. С учетом современных реалий это означало бы направление части валютных резервов государства на депозиты во Внешэкономбанк или госбанки, которые в результате получили бы возможность увеличить кредитование в инвалюте отечественных компаний для импорта новых технологий и товаров.

Новый этап в валютной политике наступил осенью 2008 года под влиянием мирового финансового кризиса. Он привел к уходу иностранных инвесторов с фондового рынка и вызвал значительный рост спроса на инвалюту. ЦБ пошел на постепенную девальвацию рубля, учитывая огромный отток капитала, который в 4-м квартале составил около 130 млрд долларов. Опыт кризиса

показал, что полный законодательный отказ от валютных ограничений был неоправданным. Он лишил денежные власти возможности их использовать, когда возникла такая необходимость с тем, чтобы ограничить отток капитала. Вместе с тем выяснилось, насколько глубоко укоренилась привычка иметь доллары как средство сбережения. Само по себе хранение инвалюты не приносит особого вреда в условиях финансовой стабилизации и стабильного обменного курса, когда рублевые вложения более выгодны. Однако при нарушении хозяйственного равновесия долларизация экономики выступает как дополнительный фактор нестабильности.

Формы организации промышленности на рыночных началах и приватизация

В период нэпа основу экономики составлял частный сектор, в который входили крестьянские хозяйства, частная розничная торговля, мелкая и ремесленная промышленность. По балансу народного хозяйства 1923/24 года в народном доходе страны на долю государственной промышленности и железнодорожного транспорта приходилось около 25%²⁵. Крупные промышленные предприятия государство и после перехода к нэпу решило оставить в своем владении, рассматривая их как командные высоты экономики. Иной подход намечался к мелким предприятиям. В июле 1921 года было принято постановление Совнаркома, разрешавшее сдачу в аренду промышленных предприятий кооперативам, товариществам и отдельным гражданам, в том числе и бывшим владельцам. Было намечено сдать в аренду около 7,5 тыс. заведений, но фактически этот план был выполнен примерно наполовину. В декабре 1921 года пошли еще дальше: был принят декрет, согласно которому разрешалось возвращать бывшим владельцам их национализированные мелкие предприятия с числом рабочих до 20 человек в случае недостаточного использования их государственными органами. Но он тоже не имел большого значения.

Таким образом, внимание было сконцентрировано не на приватизации промышленных предприятий, а на повышение эффек-

25. Вайнштейн А.А. Избранные труды. Книга вторая. М., 2000. С. 328.

тивности их работы. Одной из основных черт рыночных реформ нэпа явился перевод государственных предприятий на рыночные начала. Летом 1921 г. была принята идея образования трестов, действовавших на коммерческих началах. В тресты включались группы предприятий одной отрасли, и их правления получили большую самостоятельность. Тресты были сняты с госснабжения и поставлены в условия конкурентной борьбы. В трудных условиях гиперинфляции и нехватки оборотных средств ряд трестов сумел наладить работу и увеличить производство. Для этого им пришлось проявить большую изобретательность, устраивая, в частности, длинные цепочки товаро-обменных операций.

Эти успехи были достигнуты в отраслях, ориентированных на рыночный спрос, прежде всего в легкой промышленности. Вместе с тем первый год нэпа показал, что сам по себе переход к рынку не может решить все проблемы даже в тех отраслях, которые ориентированы на потребительский спрос. Требовалось одновременно улучшить внешние условия деятельности предприятий, создать необходимые организационные формы.

В качестве такой формы многие руководители трестов предлагали взять акционерное общество, как предоставлявшую наилучшую возможность для инициативы и самостоятельности трестов. Даже если бы вначале 100% акций принадлежало государству, это давало бы возможность в любой момент для облегчения финансового положения государства часть этих акций выпустить на биржу и продать частным лицам. Эти предложения были отклонены, но принятый в апреле 1923 года декрет о трестах сохранял определенную аналогию с акционерными обществами. В частности, в его первой статье указывалось, что государственные тресты действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли.

На практике после принятия этого декрета тресты, стремясь увеличить прибыль в условиях недостаточного развития конкуренции, стали завышать цены, что привело осенью 1923 года к кризису сбыта. Росту цен способствовало и усиление роли синдикатов, которое ограничивало конкуренцию между трестами. Кризис не был продолжительным, но повлек за собой ужесточение административного контроля за работой трестов, затрудняющее ориентацию трестов на максимизацию прибыли. Комиссия по внутренней

торговли, призванная наблюдать за рынком, была реорганизована в наркомат внутренней торговли с административными функциями, в частности, в области контроля над оптовыми ценами. Отказ от прибыли как главного критерия деятельности предприятий означал, что ставилась под сомнение одна из основных идей нэпа о целесообразности работы промышленных предприятий на принципах государственного капитализма.

Как ни странно на первый взгляд, но такие же сомнения выражали люди совершенно других политических и идеологических взглядов. 1 декабря 1923 года английский журнал «Экономист» опубликовал статью «Кризис государственного капитализма в России». В ней утверждалось, что капиталистические по форме государственные тресты безусловно лишены того, что называется капиталистическим духом и являются слабым подобием частной инициативы и ответственности. Автор делал вывод: «Единственным выходом из состояния депрессии было бы возвращение к свободной конкуренции во всех областях промышленности и торговли и отказ от государственного капитализма, который по существу является той же национализацией»²⁶. При таком подходе возможность эффективной работы государственных предприятий на рыночных началах даже не рассматривалась, и приверженцы этих взглядов за границей пытались использовать кризис в России для их подтверждения. С другой стороны, так же думали противники развития нэпа в России.

После завершения денежной реформы в мае 1924 года промышленность быстро восстанавливалась на основе твердой валюты, но в результате принятия нереальных планов летом 1925 года нарушилась макроэкономическая стабильность. Для борьбы с товарным голодом в районах сельскохозяйственных заготовок стали все шире использовать такое средство, как установление промышленным организациям планов завоза дефицитных промтоваров в различные экономические районы. Планы завоза способствовали замене коммерческих методов работы торгующих организаций административно-бюрократическим распределением. В то же время усилилось вмешательство регулирующих органов в текущую

26. Голанд Ю. Дискуссии об экономической политике в годы денежной реформы 1921–1924. М., 2006. С. 569.

деятельность трестов. Это ограничение действия рыночных механизмов было связано с набиравшей силу теорией необходимости замены рынка плановым распределением, которой придерживались регулирующие органы, прежде всего Наркомат торговли. В результате фактически стали отходить от фундаментального исходного положения нэпа о возможности и целесообразности работы государственных предприятий на рыночных началах.

Иной подход был избран с самого начала реформ 90-х годов. Приватизация не только сферы услуг и торговли, но и крупных промышленных предприятий считалась необходимым условием успеха реформ. Официально на первый план выдвигались экономическое обоснование такой политики — необходимость создания рыночной среды, утверждение о том, что частные предприятия более эффективны, чем государственные. Рыночные условия, в частности конкурентная среда, действительно необходимы для того, чтобы побуждать предприятия лучше работать. Но создание таких условий не требовало широкомасштабной приватизации. С началом реформ предприятия получили возможности для проявления инициативы, благодаря отмене системы централизованного планирования и снабжения и перехода к рынку. В аналогичных условиях, как показал опыт первых лет нэпа, государственные предприятия смогли оживить производство, несмотря на нехватку оборотных средств.

Думается, что этот опыт можно было бы повторить и в 90-е годы, не идя по пути форсированной приватизации, а осуществляя ее без ненужной спешки после достижения финансовой стабилизации. Форсированная приватизация отвлекала руководителей предприятий от решения производственных задач и ориентировала их прежде всего на борьбу за получение собственности. В результате она не помогала, а тормозила решение более неотложной первоочередной задачи — преодолеть инфляцию.

Чрезмерно упрощенной является утверждение о том, что частные предприятия всегда эффективнее, чем государственные. Как показывает опыт разных стран, эффективность деятельности крупных организаций зависит в первую очередь от квалификации и мотивации менеджмента, а не от формы собственности. Получившая распространение в 90-е годы теория Р.Коуза о том, что в резуль-

тате смены собственников в конце концов придет эффективный хозяин, не учитывала возможности полного развала предприятия в результате таких смен.

В действительности важнее была политическая сторона приватизации. Реформаторы признавали, что она была необходима для создания слоя собственников, поддерживавших власть. Например, этим диктовалось проведение залоговых аукционов и инвестиционных конкурсов в середине 90-х годов, которые фактически привели к продаже государственных пакетов акций за бесценок заранее намеченным коммерческим структурам. Как позднее признавал А. Чубайс, такой метод был нужен для того, чтобы обеспечить переизбрание президента Б. Ельцина.

Политический подход к приватизации попытался обосновать В. Мау в уже упомянутой книге Института экономики переходного периода. Он пишет, что ваучерный механизм не был и не мог быть эффективным. Но помимо своей социально-экономической функции (формирование эффективного собственника) приватизация была призвана решить более важную задачу — формировать политическую коалицию в поддержку власти. «На первых этапах приватизации решались преимущественно задачи укрепления социально-политической базы рыночной демократии в России»²⁷.

С краткосрочной точки зрения такая политика оказалась результативной, но в долгосрочном плане она ставила под сомнение законность прав собственности. Неудивительно, что когда власть сменилась, то усилилось перераспределение собственности, причем с использованием административных методов. Крупные предприятия находятся под постоянной угрозой перехода их под государственный контроль. На первый план выдвигаются взаимоотношения с органами власти, и это хорошо понимают их владельцы, наученные делом Ходорковского. При отсутствии независимой и неподкупной судебной системы недостаточная защита прав собственности является одним из основных барьеров экономическому росту. И в этом отношении ситуация напоминает то положение, в котором оказался частный сектор в последние годы нэпа.

27. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991—1997. М., 1998. С. 34.

Вместе с тем с самого начала реформ выяснилось, что сам по себе переход к рынку и приватизация не могли гарантировать успешного развития промышленности. Индекс физического объема промышленного производства в 1994 года упал почти вдвое по сравнению с 1990 годом²⁸. Реформаторское правительство даже не пыталось найти оптимальный уровень поддержки промышленности, чтобы остановить ее падение, как это делали в период нэпа.

Рост промышленности начался только в 1999 году. Однако он не затронул все отрасли. Быстро росли экспортоориентированные сырьевые отрасли. Высокотехнологичные капиталоемкие отрасли, такие как гражданские авиастроение и судостроение, продолжали до последнего времени оставаться в тяжелом положении. Частный капитал не идет в отрасли с большим сроком окупаемости. Без вложения государственных средств их возрождение невозможно. В этих условиях в последние годы началась организация госкорпораций и холдингов под государственным контролем в ряде высокотехнологичных отраслей. Поставлена под контроль государства нефтегазовая отрасль. Усиливается роль госбанков.

На первый план выходит обеспечение условий для эффективного функционирования крупных корпораций, контролируемых государством. Как показывает исторический опыт, у них есть стимулы эффективно работать тогда, когда они функционируют в конкурентной среде.

Процесс принятия государственных решений

Результаты реформирования во многом зависят от того, созданы ли условия для нахождения и реализации оптимальных государственных решений. У этой проблемы есть несколько аспектов. Речь идет о принятии решений государственными органами, которые должны готовиться с участием квалифицированных специалистов, и далее претворяться в жизнь компетентными кадрами на разных уровнях управления. В условиях однопартийной системы, когда нет организованных политических сил, которые могут оказывать политическое давление на власть, эту задачу решать особенно

28. Россия в цифрах 1995. М., 1995. С. 200.

трудно. Тем не менее на раннем успешном периоде нэпа делались определенные попытки в этом направлении. В трудных условиях шел энергичный поиск выхода из кризиса. Поэтому создавались комиссии, как при высших партийных органах, так и в правительстве, где были созданы условия для свободного обсуждения различных альтернатив. Члены этих комиссий, высокопоставленные должностные лица, могли опереться в своих предложениях на дискуссии в печати, в которых принимали участие ведущие эксперты.

Было общепризнано, что улучшение экономики становится возможным благодаря рационализации экономической политики под влиянием всестороннего обсуждения очередных мероприятий. Политическая система еще не застыла. Правящие круги, включая высшее руководство, еще могли реагировать на сигналы снизу, действовала обратная связь. Однопартийная система первых лет нэпа, недемократичная по сути, но в то время еще сохранявшая способность учитывать различные точки зрения, позволила успешно провести денежную реформу и начать восстановление экономики.

Важное значение имела также квалификация специалистов. Большинство крупных финансистов и экономистов не уехали из России, они считали себя достаточно компетентными для решения экономических проблем без подсказки из-за границы. Специалисты могли оказывать влияние на принятие решений, потому что на ключевых хозяйственных постах находились руководители, которые были готовы воспринимать мнения экспертов.

Особое внимание этой проблеме отбора хозяйственных кадров, способных эффективно работать в условиях нэпа, уделял Ленин. Осенью 1921 года по его инициативе было принято постановление Политбюро о подборе группы лиц с солидным практическим стажем и опытом в капиталистической торговле на предмет консультации по вопросам денежного обращения. Весной 1922 года он предложил заменить коммунистов — руководителей предприятий (в основном бывших рабочих, не имевших опыта коммерческой работы) беспартийными, которые еще до революции занимались хозяйственной деятельностью.

Однако реализовать на практике идею замены некомпетентных хозяйственных кадров было весьма сложно. Слишком сильные интересы слоя ответственных работников были поставлены

под угрозу. Активные участники революции и Гражданской войны, они хотели пользоваться плодами своей победы и не собирались уступать привилегированные должности буржуазным специалистам, которые не принимали в своей массе идеи коммунизма. Постепенно стал преобладать идеологический подход.

В партийных кругах стали широко распространяться настроения против трестов, работников которых обвиняли в различных злоупотреблениях. Развернутая кампания против злоупотреблений в трестах была использована как повод для замены управленческих кадров. Дело было не только в замене беспартийных специалистов коммунистами. Важно было, каким требованиям должны удовлетворять эти коммунисты. На первый план выдвигалась не квалификация, а готовность беспрекословно выполнять указания сверху.

Такой подход фактически противоречил принятому в начале нэпа курсу на квалифицированных управленцев. Сторонники нэпа в руководстве страны попытались оказать сопротивление этим переменам. С наибольшей откровенностью и полнотой их позицию выразил Л. Красин. Он указывал, что период Гражданской войны и «военного коммунизма» привили всезнайство и презрение к какому-либо вообще знанию и в еще большей степени специальному умению. Всезнайки концентрировались в контролирующих и инспектирующих органах. Главная причина бюрократизма, по его мнению, заключалась именно в раздутой системе контроля. Он призывал беспощадно изгонять всезнаек со всех постов и отдавать в учебу. Эти аргументы не убедили партийное руководство, и с весны 1923 года начал проводиться курс на замену беспартийных специалистов на ответственных должностях в наркоматах и трестах коммунистами.

Новый виток нападок на хозяйственников начался после того, как стал развиваться кризис сбыта осенью 1923 года. Политическое руководство страны, учитывая массовое недовольство рядовых граждан материальными трудностями и неравенством, решило продемонстрировать им готовность беспощадно бороться с виновниками кризиса. В октябре-ноябре под огонь партийной критики в прессе попали многие коммунисты-руководители трестов и синдикатов уже не за злоупотребления служебным положением в личных целях, а за хозяйственную политику, приведшую к кризису, хотя в его развитии были виноваты и центральные органы. Участились

проверки и ревизии предприятий со стороны партийных комитетов, контрольных органов и ГПУ.

Можно проследить динамику развития подобного подхода: весной 1923 г. обвиняли в злоупотреблениях беспартийных спецов, в том числе тех, которые в действительности старались наладить работу трестов, а спустя полгода карательный меч затронул коммунистов, честно и успешно работавших. По мере того как Сталин, опираясь на партийный аппарат, шел к единоличной власти, он заменял квалифицированных самостоятельных руководителей на послушных людей. Естественно, что при этом влияние специалистов ослабевало, и увеличивалось число ошибочных решений, принятых на высшем уровне. Таким образом, именно в кадровой политике, прежде всего, наметился отход от принципов нэпа.

Казалось бы, можно было избежать ошибок при проведении реформ в демократические 1990-е годы. Ведь эксперты могли высказывать тогда любые точки зрения. Но если власть не чувствует потребности в альтернативных точках зрения, то свобода обсуждения превращается в пустую говорильню. В результате такая половинчатая демократия оказывается мало эффективной. Важно, чтобы действовала система сдержек и противовесов. До разгона Верховного совета он был таким противовесом правительству, выступая против крайностей «шоковой терапии». Однако даже в этот период не было желания находить компромисс, и поэтому экономическая политика чрезмерно резко колебалась под влиянием политических факторов.

После разгона власть потеряла желание слушать альтернативные подходы. Это привело к кризису 1998 года. После него внимания власти к различным путям решения экономических проблем возросло, хотя еще и недостаточно. По-прежнему отсутствует механика нахождения компромисса между различными подходами. Для нахождения оптимальных решений на государственном уровне важно, чтобы функционировала система принятия решений, основанная на анализе и обсуждении различных альтернатив внутри структур управления с использованием результатов публичного их обсуждения специалистами в печати, так сказать цензурная демократия, которая может быть устойчивой и длительной, если она опирается на развитую демократию во всем обществе.

Кроме того, для принятия обоснованных решений требуется, чтобы в государственном аппарате работали квалифицированные кадры. С началом реформ большинство способных и активных специалистов уходят в бизнес, где больше возможностей для собственной реализации и получения высоких доходов. В то же время принцип подбора кадров в государственные органы и корпорации под государственным контролем страдает субъективизмом. Зачастую преимущество получают не профессионалы, глубоко знающие экономические проблемы, а выходцы из спецслужб и близкие к руководству люди. В результате снижается качество управленческих решений. Если учесть повышение роли государства в экономике, то это самым негативным образом сказывается на эффективности всей экономики.

Привлечение иностранного капитала

Снизить инфляцию и восстановить экономику было бы значительно проще, если бы в страну удалось привлечь в существенных масштабах иностранный капитал. Надежды на его привлечение давала выдвинутая Лениным идея использования концессий. Практическая реализация этой идеи проходила в острой борьбе. Возражения и условия выдвигались как извне, так и со стороны противников этой идеи в самой России. Прежде всего правительства других стран выдвигали требование признать довоенные долги царского правительства. Без этого они не хотели устанавливать официальные дипломатические отношения. А в отсутствие официального признания советского правительства экономические связи не могли быть устойчивыми. В октябре 1921 года было опубликовано правительственное заявление о признании довоенных долгов царской России при условии предоставления зарубежных кредитов, обеспечивающих практическую возможность выполнения этих обязательств. Это открывало путь к дальнейшим переговорам, которые состоялись на конференции в Генуе весной 1922 года.

Незадолго до начала конференции советское правительство разослало правительствам других стран-участниц меморандум о юридических мероприятиях правительства России. В нем перечислялись те нормативные акты, которые были приняты с начала

нэпа для обеспечения частной инициативы и профессиональной деятельности. Среди них подчеркивалась важность декретов о запрете экспроприации частной собственности без возмещения и о разрешении организовывать иностранные и смешанные акционерные общества. В меморандуме правительство сообщало о начавшейся разработке кодекса имущественного гражданского права, который «принимает принципы, общепризнанные в этой области гражданскими законами на Западе, и налагает на договаривающиеся стороны, не исключая и правительственные органы, обязательство строго выполнять условия договора и определяет случаи, когда договоры могут быть расторгнуты в судебном порядке»²⁹. Демонстрируя свое стремление создать правовое государство, власти хотели показать, что они готовы устранить преграды на пути привлечения иностранного капитала.

Тем не менее договориться на конференции в Генуе не удалось. Непреодолимым препятствием явилось требование возврата национализированной собственности иностранных владельцев с компенсацией понесенных ими убытков. Раз не удалось договориться на государственном уровне, а потребность в привлечении иностранного капитала оставалась, то попытались решить эту задачу путем конкретных договоренностей с отдельными крупными капиталистами. Наиболее видной фигурой среди них был англичанин Лесли Уркарт, который до революции 27 лет работал в России. Незадолго до мировой войны он возглавлял Русско-Азиатское объединенное общество, которому принадлежали рудники на Урале и Алтае, где добывали медь, цинк, свинец. Эти предприятия были оборудованы по последнему слову техники, на них работали высококвалифицированные русские и зарубежные специалисты.

Переговоры о предоставлении ему концессии на эти предприятия начались летом 1921 года и продолжались с перерывами около года. В сентябре 1922 года договор был, наконец, подписан Л. Красиным, но он не был ратифицирован правительством, как по экономическим, так и по политическим причинам. Что касается недостаточной выгодности концессии для России, то такой вывод делался из-за неполной оценки тех преимуществ, которые

29. Документы внешней политики СССР. Том V. М., 1961. С. 160.

она представляла. Недостаточно полный учет выгод от концессии заключался, в том что ее значение рассматривалось исключительно с фискальной точки зрения, имея в виду лишь те отчисления, которые концессионер должен был по договору сдавать государству. Сторонники же концессии видели ее главное значение в развитии производительных сил страны. Кроме того, по-разному оценивалось влияние конкуренции со стороны концессионных предприятий на развитие отечественных трестов. Красин считал такую конкуренцию благотворной, ибо она могла побудить отечественные предприятия подтянуться. Оппоненты этой и других масштабных концессий считали ее губительной, ибо сомневались в том, что государственные предприятия смогут победить в конкурентной борьбе, если будут сданы передовые предприятия, которые концессионер сможет оснастить современным оборудованием и привлечь на них лучшие кадры.

Политические опасения заключались в том, что концессия может занять очень важное место в экономике страны, т.е. поставить страну в зависимость от концессионера. При этом предполагалось, что иностранные капиталисты могут действовать, руководствуясь не стремлением к прибыли, а желанием навредить Советской России. По мере укрепления страны побеждала точка зрения о возможности восстановления экономики собственными силами.

Разумеется, такой подход замедлял темп развития страны и не позволял использовать потенциальные возможности его ускорения благодаря притоку иностранного капитала и связанного с ним передовых технологий и квалифицированных кадров. Вместе с тем он стимулировал внутренние усилия. Таким образом, была и объективная необходимость, и реальная возможность привлечь иностранные инвестиции, необходимые для быстрого восстановления экономики. Но оказались сильнее опасения конкуренции, политические и идеологические возражения. В результате когда во второй половине 20-х годов на первый план выдвинулась проблема индустриализации, то для финансирования необходимых затрат не нашли другого средства, как насильственными методами взять их у частного сектора, в частности у крестьян, покончив с нэпом.

В постсоветской России ситуация с использованием иностранного капитала выглядит парадоксальной. В 90-е годы Россия

получала значительные кредиты от международных финансовых организаций и стран-членов Парижского клуба кредиторов: на 1 января 1999 года они составили соответственно около 26 млрд долларов и 10 млрд долларов³⁰. На ту же дату были размещены еврооблигации на сумму около 14 млрд долларов. Кроме задолженности органов государственного управления и денежно-кредитного регулирования, со второй половины 90-х годов начался рост внешней корпоративной задолженности коммерческих банков и прочих секторов. На 1 января 1999 г. она достигла 30 млрд долларов. Все это позволило решить ряд неотложных проблем. В то же время эффективность хозяйствования внутри страны оставалась весьма низкой. Более того, займы от МВФ предоставлялись при выполнении тех рекомендаций по проведению реформ, которые его эксперты предлагали, а они нередко приносили вред.

После 1999 года, когда экономика стала восстанавливаться на базе хорошей внешнеэкономической конъюнктуры, потребность во внешних займах у правительства упала. Их стали больше занимать корпорации и коммерческие банки. Их общая внешняя задолженность на 1 октября 2008 года достигла 500 млрд долларов³¹. Вместе с тем в постсоветской России значительный приток иностранного капитала носит противоречивый характер. С одной стороны, он содействует экономическому росту, а другой — ослабляет заинтересованность как бизнеса, так и властей в осуществлении институциональных изменений, необходимых для диверсификации экономики.

Выводы

Из сравнения реформ в период нэпа и в постсоветской России можно сделать ряд выводов. Прежде всего, важно во главу угла ставить экономический рост, а не политические и идеологические аспекты. Такой подход был принят в начале нэпа, и он оказался весьма плодотворным. Отказ от него во 2-й половине 20-х годов привел к масштабному экономическому кризису и свертыванию нэпа. Аналогично многие проблемы современных реформ объясня-

30. www.cbr.ru/statistics/

31. Вестник Банка России. 2009. №29—30. С. 144.

ются преобладанием политического и идеологического подхода в постсоветской России. Понятно, что политики стремятся удержать власть, но важно, чтобы они старались достигнуть этой цели посредством развития экономики и повышения благосостояния основной массы населения.

У нас же на первый план была поставлена задача создания слоя собственников, которые могли оказать поддержку власти. Приватизация ориентировала чиновников всех уровней и руководителей предприятий на борьбу за собственность, а не на решение производственных задач и достижение финансовой стабилизации. С той же политической целью широко использовалась практика предоставления различных налоговых и других льгот узким элитным группам, которая вела к обострению бюджетного дефицита.

Далее становится ясно, что переход к рынку является, говоря математическим языком, необходимым, но не достаточным условием повышения эффективности экономики. Нужна еще продуманная экономическая политика государства. Отсюда ясна важная роль правительства в переходный период. В период нэпа правительство исходило из того, что оно не имеет права уходить от ответственности за развитие экономики и обязано принимать необходимые решения, не надеясь на автоматически действующие регуляторы. В 90-е годы исходили из идеологии минимального вмешательства государства в экономику в надежде на то, что рынок сам все разрешит. Исключение из этого правила — участие чиновников всех уровней в процессе приватизации. Реформаторы ориентировались на теоретические схемы, успешно применявшиеся в других странах, и не считали необходимым изобретать какие-то новые идеи, соответствующие особенностям России, как это плодотворно делали в начале нэпа.

Механизм сочетания государственного регулирования и рыночных методов доказал свою эффективность на первом этапе нэпа. И эти идеи были плодотворно использованы и развиты в китайской реформе. Их инициатор Дэн Сяопин в 20-е годы жил некоторое время в СССР, и разработчики китайских реформ внимательно изучали опыт нэпа.

Вместе с тем опыт показывает, что чрезмерное вмешательство государства в рыночные процессы может подорвать весь

ход реформ. Так случилось на заключительном этапе нэпа. С той же опасностью мы сталкиваемся на современном этапе развития России. В отличие от 90-х годов маятник экономической политики стал чрезмерно отклоняться в противоположную сторону, конкурентная среда внутри страны ограничивается. В этих колебаниях маятника мы наблюдаем отсутствие чувства меры, что вообще характерно для жителей России. Для того чтобы предотвратить такие чрезмерные колебания, необходимо иметь демократический механизм принятия государственных решений, основанный на публичном обсуждении различных альтернатив.

СТЕНОГРАММА
ЗАСЕДАНИЯ НАУЧНОГО СЕМИНАРА
«ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Обсуждение доклада Ю.М. Голанда
«СОПОСТАВЛЕНИЕ РЕФОРМ ПЕРИОДА НЭПА
И ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ»

17 сентября 2009 года

Москва
2009

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Уважаемые коллеги, начнем нашу работу.

Во-первых, я всех вас рад приветствовать. Это первый наш семинар после летних каникул. На следующем нашем семинаре будет доклад профессора Элмана из Голландии. Есть уже и расписание на 4 месяца. Есть заявки на январь, февраль, март. И мы рассматриваем сейчас их. Думаю, что тематика семинаров будет достаточно интересной.

Сегодня у нас доклад Голанда Ю.М. «Сопоставление реформ периода нэпа и постсоветской России». Докладчик просит 20 минут.

Ю.М. ГОЛАНД

Делает доклад.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

У кого есть вопросы к докладчику?

Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ

На фоне огромной литературы по нэпу и по оценке гайдаровских реформ, в том числе у нас и в том числе некоторыми зарубежными экономистами, я вспоминаю еще с 1994-го года книгу Маршалла Голдмана «Упущенная возможность: почему не сработали российские реформы»¹, т.е. почему не сработали гайдаровские реформы. Там основной вопрос состоял в том, что не учтены были институци-

1. *Goldman M. Lost Opportunity: Why Economic Reforms in Russia Have Not Worked.* N.Y.: W.W. Norton, 1994. См. о взглядах М. Голдмана в его статье «Пиратизация России: российские реформы идут наперекосяк» (Отечественные записки. 2005. № 1 (22)). – *Прим. ред.*

ональные факторы реформирования. В какой степени можно провести сравнение роли институциональных решений в условиях нэпа и в условиях гайдаровского реформирования?

Я имею в виду то, в чем упрекали Е.Т. Гайдара. Что не были осуществлены институциональные реформы, что не было предпосылок для рыночной инфраструктуры, не было соответствующих институтов. И сразу же либерализация шокового характера.

Вопрос в том, были ли другие аналогичные институциональные факторы, которые обеспечили бы выход из кризиса.

Ю.М. ГОЛАНД

Мне самому этот вопрос не до конца ясен, потому что не очень понятно определение *института*. Дело в том, что когда мы говорим о рыночной структуре, понятно, о чем идет речь. Она действительно сразу не могла сформироваться в 1990-е годы. При нэпе она быстрее формировалась, чем сейчас, потому что при нэпе возвращались еще к тому, что было до революции, и в этом смысле был опыт такого быстрого возвращения.

Я могу привести простой пример. Скажем, бюро кредитных историй — один из факторов институциональности. Оно и сейчас не работает. Я смотрю постановление о его создании, которое было принято в августе 1922 г. То есть буквально в течение года с момента реформы. У нас этот процесс до сих пор развивается и не сформулирован. Хотя решения есть, но они не работают. Это самый простой пример.

Что касается других рыночных инфраструктур — акционерных обществ, бирж и т.п. Этот процесс шел, но в действительности, когда Гайдар начинает реформы и говорит, что надо сделать освобождение цен, он прав. В той ситуации это было необходимо. Вопрос о финансовой стабилизации для этого не требовался. Поэтому ту задачу, которая рассматривалась тогда, можно было решать и без того, чтобы ожидать немедленного улучшения; потому что сам процесс формирования институтов — это все-таки процесс, который требует времени, тем более в наших условиях, когда люди уже отвыкли от этого в отличие от периода нэпа.

Хотя я должен вам сказать, что там произошел замечательный эпизод в смысле того, что как люди, даже не имеющие опыта

работы в рыночных условиях до революции, быстро отучались от него в период военного коммунизма. З.С. Каценеленбаум², член правления Госбанка (до революции он был директором банка), в своей статье в 1922 году писал: «Я обращаюсь к одному из руководителей одной крупной коммерческой структуры и говорю ему, — вы же помните, как до революции вы знали, что когда дается залог, залоговыми товарами нельзя пользоваться, что есть ограничения в соответствии с рыночными законами. Почему сейчас вы все нарушаете и действуете совершенно не так, как привыкли действовать тогда? Тот говорит: но это было тогда, а теперь мы совершенно по-другому, мы отвыкли ото всех рыночных методов, и нам снова надо к этому привыкать».

Поэтому отсутствие самих институтов, которые очень важны и для которых нужен некий процесс, чтобы их сделать, никак не могло помешать решить, на мой взгляд, первую задачу — задачу финансовой стабилизации. Она рассматривалась тогда как главная. А на базе твердой валюты можно решать все институциональные задачи. Поэтому мне кажется, что это такая отговорка, что нет институтов, поэтому мы ничего сделать не можем.

Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ

Вы говорите о том, что была введена параллельная валюта. Что вы имеете в виду под *параллельной валютой*, потому что если вы имеете в виду то, что я прочувствовал в вашем докладе, то это было в истории России на протяжении многих веков.

Ю.М. ГОЛАНД

Параллельная валюта использовалась в колониях. Это значит введение некой новой денежной единицы с необходимым условием, которое не связано обязательным, фиксированным курсом со старым. Это рыночный курс, там нет обязательного курса. В царской России, в других странах действительно водились другие валюты, но три валюты были связаны твердым курсом, это назвалось *двойной*

2. Каценеленбаум Захарий Соломонович (1885–1961), российский экономист, юрист, профессор, член правления Госбанка РСФСР и СССР, один из разработчиков денежной реформы и создания твердой валюты — червонца. Автор более 20 книг по проблемам денежного обращения, банкам, кредиту. — Прим. ред.

валютой, но это другое. А параллельная валюта была в английской колонии, и ее ввел Дж.М. Кейнс.

Параллельная валюта была во время гражданской войны на севере России в 1920 году.

Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ

И второй маленький вопрос относительно роли Центробанка на заре гайдаровских реформ и в условиях нэпа (деятельность Госбанка). Вы могли бы провести некоторые параллели?

Ю.М. ГОЛАНД

Могу, конечно. Что касается гайдаровских реформ.

Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ

Правда, председателем Госбанка был у Гайдара В.В. Геращенко.

Ю.М. ГОЛАНД

Вначале был не Геращенко, вначале был Г.Г. Матюхин. Геращенко пришел туда, не очень понятно, с согласия ли Гайдара или по настоянию Р.И. Хасбулатова. Я думаю, Верховный Совет тогда назначал. Но А.Н. Илларионов утверждает сейчас (я когда там был экспертом, я знаю, что Верховный Совет назначал в Центральный банк, и они все время туда ходили, я там встречал Геращенко), что Гайдар дал согласие на назначение Геращенко, потому что он все время ругается с Гайдаром, поэтому решил ослабить это направление. И Центральный банк в то время, когда Геращенко был, — он был оппонентом правительства. Сам Геращенко, когда я с ним обсуждал, он мне говорил сейчас и тогда, что на самом деле я думал совсем не о том, чтобы воевать с Гайдаром, а о том, чтобы развивать экономику, о том, чтобы поддерживать производство. Потому что он исходил из того, что если думать только так, как думает правительство реформаторов, то мы загоним в стагфляционную ловушку нашу экономику, мы потом ее никогда не восстановим. Но одновременно с этим они, конечно, давали кредиты бюджетным и коммерческим банкам и не думали о том, как эти деньги используются. Они их не контролировали. Ситуация аналогичным образом складывается и сейчас. Центральный банк дает банкам деньги и не смотрит, куда они идут

дальше. А эти деньги шли на валютный рынок и на приватизацию. Поэтому они не оправдали себя полностью. Хотя, с моей точки зрения, и теоретически он был прав.

Что касается Госбанка, то Госбанк в тот период в отличие от Центрального банка сейчас имел право и мог заниматься реальным кредитованием предприятий. Он одновременно был не только эмиссионным банком, но еще банком какого-то коммерческого кредита. Он давал кредиты на коммерческих началах. И во главе этого отдела тогда стоял Н.Н. Кутлер³, человек с дореволюционным опытом, занимавший министерские посты. Поэтому он проводил очень жесткую политику отбора этих самых заемщиков и старался, чтобы таким образом поднимать эффективность производства. При этом я хочу специально отметить, что он как человек, понимавший в рынке и имевший большой опыт, говорил, что нельзя идти так, как говорили: давайте мы будем повышать ставку. Он говорил, что нельзя давать высокую ставку предприятиям, потому что это только разрушает их экономику. Слишком высокая ставка недопустима в условиях, когда предприятие не может реально оправдать эти деньги.

В.К. СЕНЧАГОВ

Первый вопрос. В чем все-таки причины отказа от нэпа?

Второй вопрос все-таки не до конца ясный. Товарно-денежные отношения в том виде, в каком они функционировали в период нэпа, сама конструкция нэпа, товарно-денежных отношений, она что — исключала планирование? Планирование — я имею в виду главное, конечно, структурное видение будущего экономики, в кратко- и среднесрочном периодах, и далее.

Я могу только пояснить. Есть мнение о том, что в той конструкции, в какой был нэп, нельзя было провести индустриализацию. Дело даже не только в индустриализации как таковой, а именно в таком мощном рывке развития производительных сил. Так, даже

-
3. **Кутлер Николай Николаевич** (1859–1924), государственный деятель Российской империи и СССР. Заместитель министра внутренних дел (в 1904), заместитель министра финансов и управляющий государственными Дворянским и Крестьянским земельными банками (1905). В период Первой мировой войны — член Центрального Военно-Промышленного комитета. С конца 1921 г. принят на советскую службу и введен в состав правления Госбанка РСФСР (по предложению наркома финансов Н.Н. Крестинского). Работал в Наркомфине. Был одним из организаторов денежной реформы 1922–1924 гг. — *Прим. ред.*

более общие вещи говорились многими руководителями будущего Госплана и т.д. Этот вопрос остается. И ответ очень разнообразный.

Ю.М. ГОЛАНД

Когда я выступал на конференции по истории сталинизма (я делал доклад о разрушении нэпа), мне специально был задан этот вопрос. В частности, М. Элман говорил, что я не прав в том, что развитие могло продолжаться. Он ссылаясь на статью одного из авторов, моего хорошего знакомого, который якобы доказал исторической ограниченности нэпа.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА:

В.В. Новожилов первым доказал это⁴.

Ю.М. ГОЛАНД

Новожилов ничего не доказал, но это неважно.

Мне пришлось в это дело еще раз вникнуть. Я хочу сказать следующее: когда в это дело вникаешь, кажется, что это действительно правильно, потому что если вы делаете большие капиталовложения, то вы нарушаете равновесие на рынке, а крестьянское хозяйство может и накопления осуществлять, и отдавать, когда есть равновесие. Если вы создаете инфляцию, значит — вы обречены и у вас ничего не получится.

Есть известная многотомная книжка Э. Карра по истории России⁵. И Роберт Дэвис⁶, мой давнишний знакомый, прислал мне письмо, что у них с Карром были споры, что нельзя индустриализа-

-
4. Речь идет, очевидно, о статье В.В. Новожилова «Недостаток товаров» (Вестник финансов. 1926. № 2). — *Прим. ред.*
 5. **Карр Эдвард Халлетт** (1892–1992), один из крупнейших английских историков XX в., классик западной советологии. Создатель монументального труда «История Советской России» (14 томов). См. *Карр Э.* История Советской России. Кн. 1: Том 1 и 2. Большевицкая революция. 1917–1923. М.: Прогресс, 1990. — *Прим. ред.*
 6. **Robert W. Davies** (1925 г.р.). Заслуженный профессор советской экономики в Центре изучения России и Восточной Европы Университета г. Бирмингем (Великобритания). Опубликовал много книг и статей об истории Советского Союза, в том числе о советской истории в эпоху М.С. Горбачева, советской истории в эру Б.Н. Ельцина, о развитии советской экономики от В.И. Ленина до Н.С. Хрущева. Автор четырех томов в серии «Индустриализация Советской России». Совместно с Е.Х. Карром работал над «Историей Советской России» (тт. 9–10). См. в частности: *Дэвис Р., Уиткрофт С.* Годы голода. Сельское хозяйство СССР, 1931–1933. М.: РОССПЭН, 2011. — *Прим. ред.*

цию было провести на базе НЭПа, а я ему говорил, что можно, но форсированный, ускоренный вариант.

Смотрел материалы 1927-го года, в частности стенограмму съезда плановых работников, где этот вопрос обсуждался. Я вам сразу могу сказать: никакие вопросы, которые мы здесь поставим, не будут новыми, — все это обсуждалось тогда. Этот вопрос тогда был поставлен в связи с докладом С.Г. Струмилина о пятилетнем плане⁷.

Кстати, я сразу отмечу, что планирование было совместимо с товарно-денежным отношением. Никто это не ставил под сомнение, но ставился вопрос по-другому: что сама концепция плана нарушала равновесие и она ведет к голоду и холоду, как говорил В.А. Базаров⁸. И там большинство известных специалистов выступили резко против этого плана тогда: Н.Д. Кондратьев, В.А. Базаров, В.Г. Громан, практически все, кто выступал.

В чем суть проблемы, как теперь я понимаю ее? Может быть, я не прав. Представьте себе, что вам надо осуществить капитальное строительство и вам надо получить ресурсы. Кажется, что все надо отменить, забрать и сделать. Но если вы ставите вопрос иначе и вы говорите, что вопрос не только в том, как сейчас вложить, купить оборудование, если вы хотите иметь долгосрочный источник накопления, источник средств, чтобы потом вы могли приобрести оборудование и провести индустриализацию, то вы не должны рубить курицу, которая несет золотые яйца.

Именно на это обращали внимание все специалисты. Они говорили, что можно так осуществить индустриализацию, что, в конечном итоге, она будет более эффективной и будет быстрее, чем то разрушение экономики, которое произошло в результате первой и последующих пятилеток. Потому что вы подорвали сельское хозяйство, погубили миллионы людей, а так, в конечном итоге не за один год, а за пять-шесть лет результат был бы лучше, чем тот, что мы получили здесь такой ценой.

Летом этого года я выступал на международной европейской конференции. Там был один ученый из Англии, который

-
7. О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР. (Дискуссия в Коммунистической Академии.) М.: Изд. Комакадемии, 1928. — *Прим. ред.*
 8. См.: Базаров В.А. Избранные произведения: В 2-х т. / Науч. ред. А.А. Белых. М.: Дело, 2014. — *Прим. ред.*

сказал: то, что Сталин посадил в лагерь (и это было доказано математически, с помощью кривых), это было выгоднее (потому что им не надо было платить), чем если бы он ввел индустриализацию, платя им. Я задал ему вопрос: *вы считаете, что это лучший путь индустриализации?* Он говорит: нет, я так не считаю. Это просто факт. Вот видите, я вам докладываю. Поэтому, мне кажется, этот вопрос, который вы поставили, очень важный на самом деле и требует дальнейшего решения. Фактически это главный вопрос, который остался не проанализирован как следует, но мое убеждение – то, о котором я сказал.

Ю.Г. ПАВЛЕНКО

Юрий Маркович, на с. 8 доклада вы пишете о том, что уровень нашей экономической науки не позволил своевременно разработать программу реформ, адекватную условиям страны. Я хотел бы напомнить, что у нас была разработана программа реформ под руководством акад. Л.И. Абалкина. Она была в каком-то месте обсуждена, обсуждена широко на международной конференции международной в 1989 году в декабре месяце. И хотелось бы узнать, во-первых, почему вы об этом не упомянули, и, во-вторых, хотелось бы услышать, как вы к ней относитесь?

Ю.М. ГОЛАНД

Я скажу вам прямо. Я задавался этим вопросом. Поэтому когда я думал, писать эту фразу или не писать, у меня даже было желание выкинуть ее, но я решил, что надо быть честным. И я сейчас сформулирую свою мысль. Я считаю, что не только Леонид Иванович Абалкин много сделал ценного. Например, А.И. Милюков мне говорил, что когда он был в Администрации Президента М.С. Горбачева, он тоже подготовил проект реформы на основе китайского опыта. Я могу сказать, что я сам летом 1991-го года сотрудничал с Министром экономики Е.Ф. Сабуровым и участвовал в этой группе, и тоже там были интересные мысли. Но я подхожу к этому совершенно иначе. Я считаю, что все эти наши работы, правильные или неправильные, это можно все анализировать, они, к сожалению, не имели результата именно в том смысле и не были приняты. Это означает, что мы не сумели убедить. Приведу простой пример из

личного опыта. Когда была группа 15-ти: С.С. Шаталин, Г.А. Явлинский и др., и Шаталин потом мне позвонил (когда была уже опубликована программа, и я писал на нее рецензию) и сказал: я считаю, что эта работа сделана на три с минусом. Давай будем дальше ее дорабатывать. Я говорю: хорошо. Он говорит, что только вот сейчас Горбачев ее утвердит, после этого мы начинаем работать, так дня через два. А потом дня через два позвонил и сказал, что Горбачев ее не утвердил, он ее не применил и больше говорить не о чем. Значит, может быть, были и у Явлинского отдельные полезные мысли, у Леонида Ивановича, может быть, еще больше. Все то, что не было принято властями, можно как угодно их винить, это есть вина все-таки и тех людей, которые это предлагали.

М.А. ДЕРЯБИНА

Мне действительно хочется сделать реплику. Дело в том, что в то время информаторы и не хотели прислушиваться к науке вот по какой еще причине. Они очень быстро, очень умело, поскольку сами они были, в общем-то, из науки, сформировали параллельную науку, которая грамотно, по желанию заказчика, быстро, опираясь на большой задел западной теоретической мысли, и изучая тот небольшой опыт, который был уже накоплен к этому моменту (ну чуть-чуть раньше они начали), — они вполне обслуживали. Поэтому все остальное им только мешало. Собственная наука работала на них и очень успешно.

Ю.М. ГОЛАНД

А вы знаете, сколько советников было иностранных оплачиваемых?

С.А. АНДРЮШИН

Юрий Маркович, спасибо за доклад, очень интересно. Но хотел по поводу вашего выступления остановиться на таком явлении. Правомерно ли сравнивать рекомендации системы нэпа и системы 1990-х годов? Вы рассматривали промышленную, торговую политику, остановитесь на чисто финансовой стабилизации. Это первый вопрос.

Второй вопрос. На с. 35–36 есть нестыкующиеся вещи. Вы пишете, что в мае 1924 г. промышленность быстро восстановилась на основе твердой валюты, а на 36 страницевы пишете, что госу-

дарственные предприятия смогли оживить производство, несмотря на нехватку оборотных средств.

Ю.М. ГОЛАНД

Ничего это не противоречит. Я считал первые годы нэпа — 1921, 1922 и 1923 годы. До завершения денежной реформы была нехватка оборотных средств. После, когда появилась твердая валюта, этой нехватки уже не было. Поэтому я об этом и говорил.

Теперь первый, более важный вопрос — о том, применимо ли место финансовой стабилизации в период нэпа к 1990-м годам. Но я сказал бы, что не только к 1990-м годам, но и к современности.

Я думаю, что если можно спорить по поводу других аспектов, то здесь точно применимо, потому что надо правильно понимать, в чем состояли методы стабилизации. Они состояли, прежде всего, в том, что я пытался показать, что нельзя достигать стабилизации, игнорируя интересы производства. И второе, что вы должны создавать условия для того, чтобы вас не душил импорт, и это вопрос к валютному и внешнеэкономическому регулированию. В конечном итоге, это вопрос о том, что задача финансовой стабилизации отнюдь непростая и не может решаться так, как хотели решить ее реформаторы в принципе. Экономика устойчивой не будет. Вначале она приведет к спаду производства, а потом много лет будет выходить на прежний уровень.

Г.Д. ГЛОВЕЛИ

У меня два вопроса.

Первый вопрос. Вы поднимаете новый аспект — сравнение нэпа с учетом Гайдаровских реформ по борьбе с долларизацией — и упоминаете начало влияния шведской школы Густава Касселя.

По дискуссиям 1920-х годов — присутствовал ли в них такой контекст? Т.е. стабилизация валюты в России на фоне возвращения мировой валютной системы к «золотому» стандарту.

Было ли сколь-нибудь заметное влияние каких-то новых западных школ, либо привлеченные хозяйственники и старые экономисты использовали исключительно свой теоретический и практический багаж, накопленный в условиях дореволюционной России? Это первый вопрос.

Второй вопрос. Ваши статьи о нэпе были довольно заметным явлением в экономической публицистике перестроечного периода, в том числе — одна статья, которая называлась «Как свернули нэп» в журнале «Знамя»⁹. Но там главное внимание уделялось крестьянскому вопросу. В этом докладе крестьянство упоминается только в цитате из В.И. Ленина.

Мой вопрос: как Вы оцениваете возможности сравнения опыта нэпа и постсоветских экономических реформ в стратификационном аспекте?

Ю.М. ГОЛАНД

Что касается первого вопроса, я хочу сказать, что особенностью было следующее. Все, кто делал реформу, как раз ориентировались именно на последние достижения иностранной науки. А.Л. Шейнман (1886–1944), председатель Госбанка, договорился с Г. Касселем, что тот станет советником Госбанка. И это было опубликовано в печати. Но после этого В.И. Ленин ушел (это было где-то в ноябре 1922 года), а у Сталина был другой подход (не нужны нам никакие иностранные советники), и ничего из этого не получилось. Например, Дж.М. Кейнс был в курсе всей подготовки к реформам. Он и Е.А. Преображенский¹⁰ очень внимательно за этим следили. В частности, в Германии, потому что германский опыт внедрения марки был сделан тоже с учетом нашего опыта. Более того, мы скорее и с меньшими потерями сделали стабилизацию, чем, например, Германия или Франция. Поэтому говорить о том, что мы были отделены, неверно, наоборот — были личные контакты.

Надо понимать, что все специалисты тогда проходили обучение и стажировки за границей, они очень хорошо знали иностранных экономистов не только по книжкам, они знали их лично. Тот же самый Л.Н. Юровский, который защищал диссертацию в Германии. Да и не только он, — А.В. Чаянов, Н.Д. Кондратьев были за границей. Поэтому они не были отделены, они были частью мировой науки. Российская экономическая наука была на уровне

9. Голанд Ю.М. Как свернули нэп // Знамя. 1988. № 10. — Прим. ред.

10. См. публикацию материалов Круглого стола 26 мая 2011 г. в ИЭ РАН: Теория догоняющего развития Е.А. Преображенского и современность / Под ред. М.И. Воейкова. М.: ИЭ РАН, 2011. — Прим. ред.

лучших образцов мировой науки в то время, поэтому реформа так шла. Это первое.

Что касается финансов. Это очень правильный вопрос. Я действительно много писал раньше об этом. Почему я ничего не написал здесь, — вы абсолютно правы. Меня это как-то немного смущало. Не написал по одной причине, — что если я понимаю логику событий, принятую по отношению к крестьянскому вопросу, то я не могу рационально объяснить то, что делали реформаторы в области сельского хозяйства, начиная с 1990-го года. Это некая полная беспомощность, непрофессионализм и неграмотность. Я понял это, когда, например, звонил А.В. Улюкаеву, который был советником Е.Т. Гайдара и одновременно аспирантом А.М. Емельянова, то есть вроде он должен был сельским хозяйством заниматься. Я говорил: Алексей, что вы творите с сельским хозяйством? Вы же все-таки занимались им, почему тогда все разваливаете только? Он говорил: ты неправильно понимаешь, мы ничего не разваливаем; не обращай внимания, это все политические обвинения. Это их обычай. Поэтому я не знал, как я могу написать так, чтобы было адекватно тому времени. Если я еще могу как-то объяснить логику того, что делали в области финансов, в области промышленности, то объяснить то, что делали в области сельского хозяйства, я не могу. Я читал их объяснения. Все они, с моей точки зрения, не выдерживают никакой критики. И я решил, что лучше об этом не писать.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Пожалуйста, еще у кого вопросы? Есть вопросы? Нет.

У меня есть один вопрос. Я изучал экономическую историю, хотя абсолютно не специалист в этом. Но я обратил внимание по разным публикациям, книжкам, сравнивая реформы того времени, нэпа и сегодняшние, что какая-то общая болезнь недофинансирования производства за счет собственного капитала существует и сейчас, и существовала тогда. Почему, чем можно объяснить эту общность?

Ю.М. ГОЛАНД

Я не понял формулировку, что такое недофинансирование за счет собственного капитала.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Отказ от инвестирования в производство, скажем, нынешних банков, тогдашних кредитных организаций, кроме Центробанка или Госбанка. Чем мотивирован такой отказ, почему в большей степени привлекался зарубежный капитал?

Ю.М. ГОЛАНД

Тогда зарубежный капитал как раз привлекался очень мало. Был один иностранный банк. Это светский банк, который теперь стал местным банком. Это Российский коммерческий банк, который как раз тоже на самом деле не очень-то вкладывался в производство. Вы совершенно правы. Были другие банки. Был Промбанк, который вкладывался в производство. Были другие банки, банки потребительской кооперации. Но банки — это все-таки коммерческие организации. Им невыгодно и они не вкладывались. Была, скажем, большая система ОВК (Общество взаимного кредита)¹¹. Они же в основном торговые организации, и они кредитовали друг друга. Что касается именно производства, промышленности, то необходимо разделять легкую промышленность и тяжелую промышленность. Тяжелая промышленность финансировалась в первую очередь из бюджета плюс из источников по указанию бюджета.

Госбанк давал деньги. А легкая промышленность действительно финансировалась за счет кредитов Госбанка. Но легкую промышленность также кредитовал Промбанк и другие банки. Несколько банков было всего. Поэтому такой ситуации, я бы не сказал, что она была непосредственно.

Что касается сегодняшней ситуации, то сейчас банки не кредитуют, потому что они не могут найти тех заемщиков, которых они считают надежными, с одной стороны; а, с другой стороны, они видят какое-то более выгодное вложение своих средств. Из этого банки и исходят.

11. Общество взаимного кредита (ОВК) — вид кредитного учреждения, существовавшего в России в XIX–XX веках, организованного на начале взаимности, то есть совладельцами данного кредитного учреждения были члены — заемщики, связанные круговой порукой. Целью обществ взаимного кредита было обеспечение своих членов дешевым кредитом, в основном краткосрочным (до 6 месяцев) и на предпринимательские нужды. — *Прим. ред.*

Л.И. АБАЛКИН

Уважаемые коллеги, я хотел начать с таких слов: «Честная и актуальная история». Это название рецензии Г.И. Ханина в журнале «ЭКО» № 9, сентябрь, за этот год¹². Это рецензия на две книжки ваши и его оценка. Очень хорошо, что сентябрь так совпал.

Второе. Я слышу Вас много лет и наблюдаю, и мне не хочется по многим вопросам спорить. Все вроде бы правильно, но очень гладко: то ли страх перед властью, то ли что-то еще — я не понимаю. В целом это оторвано от той экономической политики, которая проводилась на начальном этапе нэпа и которая проводилась в стране в 1990-е годы. Потому что, смотрите, там упомянуты все: и В.И. Ленин, и Л.Б. Красин, и Г.Я. Сокольников, и Л.Н. Юровский; сейчас указаны В.А. Мау, Е.Т. Гайдар, А.Б. Чубайс, В.С. Черномырдин, С.В. Кириенко, но нет Е.М. Примакова (того, кто вывел страну из дефолта), нет В.В. Геращенко (в его новом качестве).

Здесь возникает вопрос о причинах крушения нэпа. У него есть большая история, она тоже вытекает из экономической политики. Начался этот разгон начального этапа нэпа с его достоинствами в 1927 г., после появления в журнале «Большевик» статьи Г.Е. Зиновьева, направленной на критику Н.Д. Кондратьева. А завершилось это в 1929 г. на конференции аграрников-марксистов, приуроченной к 50-летию со дня рождения Сталина. После этого развитие традиционной российской школы практически прекратилось.

В докладе Ю.М. Голанд сказал о моем участии в правительстве и т.д. Надо сказать, что это очень сложная ситуация. Один человек не определяет политику правительства, когда, с одной стороны, есть Генеральный секретарь, есть Совет министров, в котором много заместителей-руководителей, в том числе первых. Но есть документы, и они сохранились.

В ноябре этого года исполняется 20 лет, как прошла конференция в Колонном зале Дома Союзов, где была опубликована концепция радикальной реформы, опубликован мой доклад. Мы сейчас готовим серию «Круглых столов», которые проходят в Институте экономики. У нас был Круглый стол по нэпу, готовится Круглый стол

12. Ханин Г.И. Честная и актуальная история [рец. на кн.: Ю.М. ГОЛАНД Дискуссии об экономической политике в годы денежной реформы 1921–1924. М., 2006; Кризисы, разрушившие нэп. Валютное регулирование в период нэпа. М., 1998] // ЭКО. 2009. № 9. С. 140–151. — *Прим. ред.*

по Косыгинской реформе¹³. Есть книга, которая есть у нас в библиотеке, с ней можно познакомиться, потому что там достаточно много сказано. Там есть понятия о многообразии форм собственности, о финансовой стабилизации.

Много, что было сделано тогда. Это был мощный подъем кооперативного движения в стране. Была очень сложная проблема, которую мы поддерживали, развивали, и она начала формирование многоукладной экономики.

Мы понимали, что пришло время создавать акционерные общества. Но порядок такой: сначала нужно принять закон об акционерных обществах, а потом их учреждать. Закона нет, а время торопит, и мы на Правительстве принимали ряд решений по созданию акционерных обществ, в том числе о создании акционерного общества «КАМАЗ». Определили долю, участие, распределение капитала, но всегда оговаривали: это постановление действует впредь до принятия закона о создании акционерных обществ.

Тогда было принято уникальное решение (оно действует до сих пор), связанное с тем, что Госбанк был выведен из подчинения Правительству страны. Был принят закон о банковской системе. Это было еще в 1990 году. Потом, когда в России принимался закон о банковской системе, практически переписали наш закон, но все это вошло туда. Здесь много интересного можно сказать.

И последний вопрос, который возник в ходе дискуссии, и на который хотелось бы среагировать, — об иностранном капитале. Дело в том, что здесь говорилось об иностранном капитале в России вообще. Но это принцип непрофессионализма, потому что есть виды капитала. Есть прямой капитал, прямые инвестиции иностранного капитала. Они носят корневой характер. Они вложены в производство. Вы не можете изъять их, потому что должны тогда продать кому-то свои акции, если вы их имеете. И вот в период дефолта 1998-го года ни одного доллара иностранных инвестиций (прямых инвестиций) не ушло из России. Есть прочие инвестиции —

13. Один Круглый стол по Косыгинской реформе (из цикла «XX век России — век политико-экономических реформ») к тому времени в ИЭ РАН уже прошел. 9 июня 2009 г. состоялось заседание Круглого стола на тему «Косыгинские реформы — важный этап формирования новой экономики СССР и России». С центральным докладом «Косыгинские реформы — важный этап формирования новой экономики СССР и России» выступил проф. В.М. Иванченко. — *Прим. ред.*

портфельные инвестиции. Так вот сегодня из иностранных инвестиций $\frac{3}{4}$ в России являются прочими. Вы можете их в любой атаке на российский рубль изъять в течение суток, изъять этот капитал совсем. Он не связан ни с чем. Он не вложен ни в основные фонды, ни во что другое, и т.д.

Поэтому очень важно здесь анализировать структуру и нарастание капиталовложений, о чем, кстати, многие наши специалисты предупреждали. Они предупреждали об этих прочих инвестициях. Они очень опасны для страны и создают ситуацию кризиса национальной экономики и валюты.

Спасибо за внимание.

Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ

Если оценивать огромную литературу по нэпу, дискутировать можно бесконечно. Но некоторые конкретные вопросы, которые затронуты в докладе, вызывают дополнительное размышление. В частности, автор говорит о концессиях, об иностранном капитале. Эта точка зрения ваша, Юрий Маркович, совпадает с точкой зрения товарища Сталина, потому что он сказал, что из концессий ничего не вышло. А на самом деле было в 1920-е годы более сотни концессий. По некоторым отраслям, в частности доля концессий свинцово-рудной промышленности была 62%, доля добычи золота — 20% и т.д., хотя общий объем концессионной продукции в общем валовом продукте страны и был небольшим. Но сейчас вышло архивное издание концессионных законодательных актов, по концессиям, по их видам, по договорам, по конкретике привлечения¹⁴. Мне кажется, что когда вы будете где-то на завершающих этапах (а мне пришлось участвовать в этой работе, поскольку я руковожу направлением экономической истории в Волгоградском НИИ проблем экономической истории

14. См.: Иностранные концессии в СССР (1920–1930-е годы): Документы и материалы / Под ред. проф. М.М. Загоруйко. М.: Современная экономика и право, 2005; Иностранные концессии в рыбном хозяйстве России и СССР (1920–1930-е годы): Документы и материалы / Под ред. проф. М.М. Загоруйко, проф. А.Х. Абашидзе. М.: Современная экономика и право, 2003; Иностранные концессии в сфере добычи и обработки руд цветных металлов в России и СССР (1920–1930-е годы): Документы и материалы / Под ред. А.А. Клишаса. М.: Современная экономика и право, 2005; Концессии в жилищном строительстве, коммунальном и транспортном хозяйстве России и СССР: Документы и материалы / Под ред. проф. М.М. Загоруйко. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2006. — *Прим. ред.*

России XX века, где под редакцией М.М. Загоруйко вышли эти капитальные труды) говорить об иностранном капитале, о свертывании этого направления, безусловно, говорить надо совершенно с других позиций. И другая должна быть концептуальная оценка причин не состоятельности.

Второе. Я хотел обратить внимание, что иногда, мне кажется, возникает вопрос, а кто же осуществлял реформы? Я как-то обратился к председателю комитета Госдумы. Он мне назвал огромную цифру оплаченных советников, которые работали у Егора Тимуровича, иностранных советников.

Если говорить о польском варианте «шоковой терапии», которая была проведена при участии Л. Бальцеровича и т.д., то вот я сейчас был в Польше на Международном конгрессе, где делал доклад. Но у меня за кадром были совершенно другие впечатления. Вся земля польская, где бы мы ни проезжали, возделана. Там было фермерское хозяйство, там было 80% фермеров. Там крестьянство не знало совхозов и колхозов. Поэтому, когда они осуществляли этот шоковый вариант (кстати сказать, частные предприятия там фактически были адаптированы к рыночным отношениям), там это произошло более успешно, и ценовая реакция была ориентирована на мобильную экономику. У нас же была сплошная монополизированная архаика, когда это развернули.

Поэтому мне думается, что эти дискуссионные моменты надо приподнять. То есть, с чем Вы не согласны в литературе. Мне кажется, что можно не согласным быть по главному: нельзя проводить прямые аналогии различных эпох. К сожалению, у нас это часто практикуется и сравнения проводятся напрямую.

Кстати сказать, в отделе по истории у меня были специалисты, в том числе такие как Ю.В. Курсков¹⁵, К.Н. Плотников¹⁶, который был заместителем министра и советником А.Г. Зверева¹⁷.

15. См., например: Курсков Ю.В. Социально-экономические взгляды и государственная деятельность А.Л. Ордина-Нащокина. (Автореф. дис... канд. ист. наук.) Ленинград, 1962. – Прим. ред.

16. Плотников Кирилл Никанорович (1907–1994), советский экономист, член-корреспондент АН СССР (1960), директор ИЭ АН СССР (1959-1965), специалист в области теории денег и денежного обращения, кредита, ценообразования и др. – Прим. ред.

17. См., например: Некоторые проблемы истории развития экономической мысли и социалистической экономики / Ред. колл. Ю.Ф. Воробьев (отв. ред.) [и др.]. М., 1975; Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ, Семенкова Т.Г.

В 1943 г. они получили поручение и разрабатывали программу предстоящей денежной реформы. Естественно, они обратились к опыту реформы 1922–1924 гг. Там это было оправданно, потому что там много технологически общего было в экономике¹⁸.

Что касается общих процессов, то такое размашистое сравнение страдает. Почему?

Еще в 1920 г. Л.Д. Троцкий предложил перейти от продразверстки, но на XII Съезде партии Троцкий выступает по поводу новой экономической политики: *что мы недолго будем возиться с этим феноменом, и мы с ним покончим, как только немножко наберем сил.*

Поэтому политическая воля в тот период была выражена совершенно иначе, хотя на уровне председателя Совета министров А.И. Рыкова там было много гибкого в руководстве экономикой со стороны председателя Совета министров. Это забыто, иногда, правда, вспоминают Г.А. Пятакова¹⁹.

Я думаю, что доклад интересен. И он интересен не только потому, что за Ю.М. Голандом стоят многие работы. Но я с удовольствием подарил бы ему книжку «Очерки экономических реформ» 1993 г., где помимо сталинской реформы и реформы С.Ю. Витте, есть реформы нэпа и есть раздел, посвященный реформе Гайдара. Поэтому я с удовольствием презентую. Кстати сказать, там есть крупный момент, за который можно покритиковать.

У нас был Круглый стол, посвященный этому вопросу, сборники издавали в институте. У нас очень многие этим занимаются. Поэтому хочу сказать, что доклад мне представляется творческим и как-то позволяет иначе взглянуть на многие вопросы. Почему это вызывает некоторую дискуссию? Потому что положительная сторона в том, что вы подталкиваете к этому моменту. Спасибо.

Особенности становления и характерные черты «русской школы» экономической мысли. М.: ИЭ РАН, 2000. – Прим. ред.

18. См., например: Зверев А.Г. Сталин и деньги. М.: Алгоритм, 2012. Прежнее издание: Зверев А.Г. Записки министра. М.: Политиздат, 1973. – Прим. ред.

19. Пятаков Георгий Леонидович (1890–1937), советский партийный и государственный деятель. С 1922 г. заместитель председателя Госплана, в 1923–1927 гг. заместитель председателя ВСНХ СССР. С 1928 г. заместитель Председателя Госбанка СССР, с весны 1929 г. – председатель правления Госбанка СССР (в октябре 1930 г. отстранен от должности). Был одним из авторов проекта первого пятилетнего плана. – Прим. ред.

В.К. СЕНЧАГОВ

Я тоже считаю, как и коллеги выступившие, что доклад интересен, полезен, я бы сказал, вот в каких аспектах.

Первое. Доклад показывает, что нэп – это не «шоковая терапия», то есть это не экстремальный переход к рынку, а это довольно сбалансированная система, которая упор делала на сельском хозяйстве. И постепенно была признана необходимость перестройки структуры, создания промышленности современной и т.д. Это очень важно.

И второй момент вот в чем я вижу для современного этапа, для той ситуации, в которой находимся мы сейчас. То есть все-таки преувеличение роли товарно-денежных отношений, финансовой системы может давать отрицательные результаты, может быть, не сразу, а они накапливаются и происходит то, что и произошло. То есть все-таки рынок и товарно-денежные отношения – это элемент некой более общей ценностной системы, и системы общественной, и экономической, и не только экономической. И вот как только мы начинаем делать упор только на всемогущество денег, тем более определенных стран, то, может быть, усиливается циркуляция ресурсов, перелив, но нужно учитывать спекулятивную составляющую всех этих отношений.

И второе. Все-таки нужно учитывать, что нэп сам в той конструкции, в которой был принят, не отрицал планирование и создание новой структуры. И ваш ответ, Юрий Маркович, что можно было постепенно создавать индустриальную основу, вызывает у практиков много вопросов: что такое постепенное, какие периоды конкретно, кто, что должен делать и т.д. Это в смысле практической деятельности всегда богаче, чем то или иное представление о предмете. И здесь ответа нет. Можно было постепенно или нет, когда уже обострение шло и в мире. И, конечно, перемирие какое-то было, но не было идеологии такой, что две системы капиталистическая и социалистическая могут развиваться параллельно до какого-то периода. Теории не было. Поэтому естественно практики брали в этом смысле верх над теоретиками, хотя я, например, очень высоко ценю теоретиков. Но нужны еще теоретические основы С.Г. Струмилина и других. Это разные по мышлению, по способам изложения, методам работы люди. Я не буду раз-

вивать это. Все в какой-то мере это признают. Поэтому, конечно, был поиск какого-то симбиоза. Но когда практические действия задерживались в течение столь долгого времени или они не могли быть осуществлены, происходило просто сильное противостояние. Естественно выбор пал в сторону создания основ индустрии. Но, создавая основу индустрии, потеряли живое тело рыночной экономики, к сожалению. После этого пытались много лет вписать в механизм планирования рыночные механизмы. Я работал уже в Госплане, и В.М. Иванченко писал книгу тоже, могу об этом сказать. Мы же пытались это делать.

Если посчитать на весь Госплан, то было примерно 10% финансистов-товарников, остальные были производственники, а у них несколько иное представление, и с этим нужно считаться. Дело не в том, что у них неправильное представление, — у них есть представление об объекте будущего. Они, конечно, забывают, что такое деньги. У них один подход ко всей механике кредита. Это была самая большая беда. После Андроповского призыва в Госплан пришло, наверное, человек сто, но изменить картину нам не удавалось, хотя мы проводили экономическую учебу и т.д.

Еще один вопрос — причина отказа от нэпа. Отказ от нэпа можно сейчас формулировать. Правда, еще можно по отдельным выступлениям отдельных деятелей того времени, но он сходил на «нет», в известной мере исходя из тех задач, которые надо было решать конкретно. Да, плохо — мы потеряли сельское хозяйство. Но какой-то уровень сбалансированности нэп все-таки обеспечивал. И когда в первую пятилетку сильно «приложили» сельское хозяйство, промышленность уже была на подъеме. Я заканчивал по специальности «планирование народного хозяйства», поэтому знаю много негативных моментов первой пятилетки, согласен — особенно по сельскому хозяйству. Но это все-таки развитие страны, а вы как-то недооцениваете этого развития страны.

Возвращаемся к сегодняшней модели. Не той, что развивали Л.И. Абалкин и его группа, а к другой. Это надо четко отличать, и не надо так подходить: *это была модель, и вроде не было никакой реформы, не было никаких конференций, это все какие-то отвле-ченные люди.* Совсем не так! Все это было и прошло некое обсуждение среди производственных коллективов. Да, было сопротивление

даже тому постепенному варианту реформ, что надо идти поэтапно. Но это особый вопрос. Может быть, когда-нибудь я расскажу свое понимание, потому что здесь (здесь я согласен с вами) политические факторы играли большую роль. Но это обязательно надо иметь в виду, потому что и у вас будет лучше картина всего видения, потому что вы как бы и с Гайдаром, и как бы не с Гайдаром.

Касаясь этого этапа реформы и концепции реформы, я сказал бы, что в политике цен, например, мы хотели идти поэтапно, введя сначала три вида цен, и постепенно увеличивать долю договорных. Это и есть китайский вариант, который занял 10 лет. Я постоянно там бываю и смотрю, как идет дело. Юрий Маркович, я Вам рассказывал, что в свое время я написал записку и теперь могу сказать, что я нашел ее в архиве. К сожалению, у меня она не сохранилась, но архивисты нашли. Она называется «О прогнозируемой динамике цен». (Я уже был один, Абалкина уже не было в правительстве.) Она написана в мае 1991 г.

Читаю: «...в результате относительное равновесие финансовых и денежных обращений, по экспертной оценке, может наступить при повышении цен на производственные ресурсы примерно в 7–10 раз и уровне розничных цен в 15–20 раз при одновременном расширении сферы платности. При этом следует ожидать падения объема производства и реального жизненного уровня населения на 30–40 процентов».

И здесь (записка большая) есть и оптовые, и закупочные цены. Я не в оправдание себе, а просто, — что шоковый вариант, чем он плох? Он не может быть сбалансированным. Частично тот вариант посленэповский тоже напоминает шок, но он все-таки был более сбалансирован. А здесь совсем вариант не сбалансирован. И это надо иметь в виду.

Я не согласен с вашими такими определениями сильными, как тотальная государственная экономика. Не было тотальной государственной экономики уже давно. Она была в определенное время, потом она ушла. И здесь, наоборот, другая точка зрения. Не удалось нам сделать так, что отход от всеобщего обобществления государственной экономики был бы плавный. Он происходил с 1965 г., можно сказать, точно до 1989 года. Доклад очень полезный. Все. Спасибо за внимание.

В.Д. БЕЛКИН

Сейчас, наконец, пришли к выводу, что главное заключается в человеческом капитале. И если мы будем сравнивать нэп и нынешние реформы, то, прежде всего, надо сказать, что нэп — это мало или почти нет ресурсов, но зато много мозгов. Я бы даже сказал, что Г.Я. Сокольников — гениальный человек. Я это могу доказать, но не буду сейчас этим заниматься. Сейчас бездна ресурсов, но мало мозгов и почти отсутствие их. Например, как Ю.М. Лужков говорит про А.Л. Кудрина: никакой он не финансист, он даже не счетовод. Это напечатано в газетах. И те, которые появляются, они не ценятся. Здесь напомнили про Е.М. Примакова и В.В. Геращенко. Их даже нет в этом докладе. Я еще добавлю Оксану [Генриховну] Дмитриеву, которая была в свое время социальным министром, теперь она просто депутат. А вместо нее появился такой М.Ю. Зурабов. Я даже не могу допустимыми выражениями его окрестить.

Теперь. Как появляются люди на более низком уровне, которые абсолютно не ценятся. Вот был такой президент Сбербанка А.И. Казьмин. Он во всех зарубежных рейтингах считался первым менеджером. Его заместитель А.К. Алешкина считалась в России долгое время первой в рейтинге банкиров. Заменяли Г.О. Грефом, который «Опель» покупает непонятно зачем.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА:
«Майбах».

В.Д. БЕЛКИН

Теперь опять же хочу сказать о субъективном факторе. Сталин устроил, начиная с 1927 до 1937 года такой разгром экономистов. Потом он поступил так же с военачальниками. Это обошлось, как известно, в десятки миллионов лишних жертв в войне.

Я сказал бы, что даже не самые великие экономисты, но все-таки: Н.А. Вознесенский (1903–1950), который обеспечил невиданную в мире эвакуацию промышленности с запада на восток. Потом он выпустил книжку «Экономика отечественной войны»²⁰.

20. Вознесенский Н.А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М.: Госполитиздат, 1947. — Прим. ред.

Ее очень разумно оценили, ему дали Сталинскую премию 1-й степени, и он стал слишком популярной фигурой. Сталин, совершенно не считаясь с этим, благополучно отправил его на тот свет.

Такого в истории России не было. Например, царь Николай II не любил С.Ю. Витте, но ему в голову не приходило расстаться с таким успешным министром. И даже, когда расстался, он пришел к нему кланяться, чтобы тот поехал замиряться с Японией.

У нас людей не ценили. Раньше их отправляли на тот свет, теперь они просто оказываются не у дел или занимаются не тем делом, к которому они призваны.

Я думаю, что пока не будет надлежащего отношения к человеческому капиталу, никакие цены на нефть и газ, никакие нацпроекты не будут реализованы. Это дополнение к хорошему докладу Ю.М. Голанда, которого я очень ценю. Спасибо.

М.И. ВОЕЙКОВ

Виктор Данилович, отношение к человеческому капиталу в России складывалось веками, и за два-три года Вы его не переделаете. Так что, что есть, то есть.

Доклад Ю.М. Голанда хороший, его человеческий капитал мы оцениваем высоко. Я больше хвалить доклад не буду, потому что хотелось бы остановиться на дискуссионных моментах, тем более что дискуссия очень интересная и содержательная.

С моей точки зрения, в докладе есть некоторые неточности. Например, Юрий Маркович, Вы пишете, что В.И. Ленин был инициатором нэпа. В той книжке про Ленина, которую я Вам передавал²¹, на нескольких страницах я показываю, что Ленин год задерживал введение нэпа, и тому были очень серьезные причины.

Потом Вы пишете, что Ленин всегда был за нэп, и говорите, что он наступил *всерьез и надолго*. Но это он сказал в конце 1921 г., а в 1922 г. он уже говорил о том, что отступление кончилось. Это работало на идеологию большевиков. Кто-то с этим был не согласен (например, Н.И. Бухарин), тем не менее, эту форму взяли на вооружение: что отступление капитализма кончилось. Г.Я. Сокольников с

21. Воейков М.И. Предопределенность социально-экономической стратегии: дилемма Ленина. М.: ЛИБРОКОМ, 2009. – Прим. ред.

этим не был согласен. У Сокольникова были большие расхождения с Лениным по поводу того, как добиться червонца. Вы это знаете и сами писали о том, что Сокольников ставил на первое место сбалансированный бюджет, а Ленин считал, что главное – торговля.

Есть неточности, которые, может быть, надо обсуждать дальше. Но самая главная проблема – проблема науки и власти. Тут поставили вопрос, как быть? Ученых почему-то не слушают. Потому что у нас в 1990-х годах была слабая наука. Тут уже приводили пример, что была средняя программа Абалкина о постепенном переходе к рынку; на мой взгляд, она еще не осуществляется, но она будет осуществляться. Почему, я потом скажу. Конечно, в принципе она слабая. Была бы сильная экономическая наука, Б.Н. Ельцин хорошо бы выучил эту науку, учился бы хорошо, Е.Т. Гайдар тоже бы хорошо выучил сильную экономическую науку, тогда все было бы нормально, и мы развивались бы по науке хорошей. Но почему они плохо учились в университете? Я не знаю, где Ельцин учился. Но они учились, наука была. Это я уже по Дж.М. Кейнсу стал говорить, как наука внедряется в общественную практику.

Разные были школы и разные подходы. А вот тут важный вопрос. Большевики, в частности Сокольников, в финансовой реформе опирались на действительно крупных российских ученых. Его назначили заместителем министра Наркомфина (тогда по существу он был председателем наркома, потому что Н.Н. Крестинский был послом в Германии) 16 января. Через 10 дней, 26 января 1922 года Г.Я. Сокольников собрал Н.Н. Кутлера, З.С. Каценеленбаума, П.П. Гензеля²², А.А. Соколова²³, Л.Я. Любимова²⁴, В.В. Тар-

22. **Гензель Павел Петрович** (1878–1949), российский экономист, специалист в области теории финансов и налогового обложения, ряд его предложений в области налоговой политики использовались в 1920-е годы. – *Прим. ред.*

23. **Соколов Александр Александрович** (1885 – неизв.), российский экономист, один из видных теоретиков 1920-х годов в области финансов, денежного обращения, налогов и права. Создатель оригинальной теории экономического цикла. – *Прим. ред.*

24. **Любимов (Либерман) Лев Яковлевич** (1879 – неизв.), российский экономист, специалист по теории ренты. Профессор факультета общественных наук 1-го МГУ (1923–1925), кафедры политической экономии факультета советского права (1925–1929). Основные труды: «Азбука политической экономии (Начальный курс)» (5-е изд., 1925); «Учение о ренте» (1927), «Очерки теории земельной ренты» (1930). – *Прим. ред.*

новского²⁵, Н.Н. Шапошникова²⁶, Л.Н. Юровского²⁷. Совецание в Наркомфине²⁸. И уже стал докладывать Сокольников основные позиции денежной реформы. Там еще не было червонца, но уже такие контуры этой реформы были. И они всерьез обсуждали доклад первого зам. Наркома финансов. А что наши реформаторы сделали первым делом? Они отстранили академическую науку от своих кресел, постов, как сказать, не знаю. Почему? На это есть ответ. Тут можно спорить и дискутировать. Но первые большевики все-таки как-то верили в экономическую теорию, социальную теорию. Они хотели и старались исходить из теории. А эти наши реформаторы? Я не согласен с Виктором Даниловичем, что у них мозгов мало. У них прекрасные мозги, только работают в другую сторону. И теорию они брали такую, которая бы украшала, прикрывала их действия. То же самое делал Сталин. Что, Сталина можно серьезно рассматривать как марксиста? Ничего подобного. Он кривил этот марксизм туда, куда ему надо было, и раскрашивал все свои действия.

Еще один очень важный вопрос. Почему нэп, кто свернул нэп, когда свернули нэп? Я думаю, что нэп изначально был искусственной конструкцией для той политической ситуации, при которой большевики создали и пришли к власти. Они все-таки хотели строить коммунизм, социализм. Большинство из них практически считали, что никакого рынка не должно быть, товарно-денежных отношений не должно быть и всего прочего, деньги не нужны. Естественно они ждали, когда же, наконец, все это можно будет свернуть. И сам нэп по многим позициям не вытягивал на серьезный экономический механизм рыночной экономики. Например, в 1925-м году Сокольников все одолевали кредитами: дайте кредит. Вставал вопрос: что? Дать кредит всем, кто просит, невозможно.

-
25. **Тарновский Владимир Васильевич** (1872–1954), российский банкир, один из авторов денежной реформы 1922–1924 гг., «отец» советского червонца. – *Прим. ред.*
26. **Шапошников Николай Николаевич** (1878–1939), российский экономист, специалист в области политической экономии (последователь В.К. Дмитриева), денежного обращения, таможенной политики, внешней торговли. – *Прим. ред.*
27. **Юровский Леонид Наумович** (1884–1938), российский экономист, специалист в области денежного обращения и финансов, один из авторов денежной реформы 1922–1924 гг. В 1920-е годы видный деятель Наркомфина. – *Прим. ред.*
28. См.: Денежная реформа 1921–1924 гг.: создание твердой валюты. Документы и материалы. М.: РОССПЭН, 2008. С. 66–92. – *Прим. ред.*

Денег нет. Значит, надо вводить кредитный рынок, рынок кредитов. До этого не дошло. Сокольников в январе 1926-го года сняли. Но если бы нормальная конструкция была, надо было вводить кредитный рынок. Надо тресты, государственные предприятия превращать в частно-хозяйственные предприятия. И Сокольников с этим выступал на XVI Съезде партии. Его Н.И. Бухарин обвинял в том, что вот вы хотите превратить наши предприятия в частно-хозяйственные предприятия. И тогда, действительно, по логике Сокольникова предприятия получили бы стимул для работы. Вы правильно пишете, что тресты, у них был коммерческий расчет, потом обрубали этот расчет и получился хозрасчет, а не коммерческий расчет. То есть перспектив экономического функционирования и развития у госпредприятий не было в той системе.

Поэтому сам нэп, как конструкция, содержал в себе такие элементы, которые если развивать, как в Китае (но у них от социализма почти ничего не осталось), то большевистская доктрина должна была отодвинуться в сторону. Они боялись развивать нэп последовательно, хотя все это упирается в вопрос: а могла ли Россия провести в сжатые сроки индустриализацию в той системе, которую, кстати говоря, предлагал Сокольников. Н.Д. Кондратьев, Л.Н. Юровский работали в одной идеологической доктрине, а С.Г. Струмилин и Е.А. Преображенский — в другой. В живых остался только один Струмилин. Это тоже о чем-то говорит. Были еще В.А. Базаров и В.Г. Громан, которые считали так же как С.Г. Струмилин.

Сокольников предлагал постепенное развитие сельского хозяйства, приобретение импортного оборудования для удовлетворения нужд сельского хозяйства.

Юрий Маркович, относительно монополии внешней торговли Вы говорите, что она хороша и позволила создать крепкий рубль — червонец. Но ведущие идеологи экономического большевизма — Н.И. Бухарин, Г.А. Пятаков, Г.Я. Сокольников — выступали против монополии внешней торговли.

По-моему, это сложный вопрос. Тот же Л.Б. Красин в частном письме в 1924 г. жаловался наркому внешней торговли: *приезжает в Стамбул какой-то господин, советский служащий-представитель торговой организации из Нижнего Новгорода и*

в Стамбуле за бесценнок продает пароход кожи, покупает черт знает что, так работать с такими специалистами дальше нельзя.

Сокольников без конца жаловался: *мы с нашим неподготовленным аппаратом государственных чиновников не можем удовлетворить миллионные запросы крестьянства. Пусть этот коммерческий риск берет на себя сам частный деятель.* Поэтому он выступал против монополии внешней торговли.

Поэтому здесь я не вижу прямой связи, что не было бы монополии внешней торговли и рубль был бы не очень крепкий. Тем более что фактически монополии и не было.

Заканчивая свое выступление, я хотел бы сказать, что, видимо, есть какое-то объективное ядро в экономическом развитии (В.И. Маевский такую теорию ядра создал²⁹), которое не позволяет проводить какую угодно экономическую политику, которая приведет туда, куда хочется. Мало ли чего многим хочется; но есть какое-то ядро, которое заставляет, вынуждает проводить именно ту политику, которая в конце концов выводит на правильный путь, если страна хочет жить.

Искусство политика — угадать это ядро, этот путь, а искусство и умение ученых — подсказать этому политику, куда надо двигаться. Спасибо.

Р.Н. ЕВСТИГНЕЕВ

У меня короткая реплика о применимости опыта.

Любой опыт полезен. Можно сравнивать сегодняшний день с эпохой Тутанхамона и т.д.

Но если говорить о нэпе и сегодняшних реформах, мне кажется, что надо ответить на главный вопрос: почему, с моей точки зрения (с моей точки зрения, может быть я не прав), не применим опыт нэпа к сегодняшнему дню? Хотя здесь можно взять что-то интересное частное.

Тогда, как мне кажется, было понятно, почему вошел нэп, почему его ввели. Это было объяснено много раз, и об этом хорошо сказано в докладе. Нэп был объективно необходим, потом пошла вторая модернизация.

29. См.: Маевский В.И., Малков С.Ю. Новый взгляд на теорию воспроизводства. М.: ИНФРА-М, 2013.

Сейчас мы ждем третью, которая тоже будет, не приведи господи, если подходить с таких позиций, которые пока у нас господствуют. До сих пор мы живем в этой логике от невидимой руки рынка к ручному управлению и обратно. Туда-сюда, туда-сюда ходим. В чем же новое, почему нельзя сегодня применять старое? Мне кажется, надо вспомнить, что все-таки при нэпе не было макроэкономики, которую Дж.М. Кейнс объяснил; тогда не было Бреттон-Вудских соглашений, не было системы, не было глобализации и т.д. и т.д. можно перечислять. Совершенно другая эпоха. Мы живем в совершенно другую эпоху. Поэтому в эту эпоху говорить о перенесении тех или других методов, подходов, мне кажется, было бы несколько странно. Я повторяю, может быть, я тут ошибаюсь, но сегодняшняя эпоха, особенно в условиях нынешнего мирового кризиса – эпоха, требующая новых совершенно парадигм. Спасибо.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Юрий Маркович в своем устном выступлении сказал, что логика нэпа ему понятна, а логика реформ 1990-х годов ему не понятна. Он не усматривает там логики.

Ю.М. ГОЛАНД

Про сельское хозяйство.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Да, про сельское хозяйство, а в остальном понятна логика. Но мне думается, что и в сельском хозяйстве, и в целом на первый взгляд действия реформаторов были нелогичны, но тут была своя логика, которая, конечно, оказалась ошибочной. Но логика была. И состояла она в том, что целиком надежды возлагались на либерализацию внешнеэкономических связей, торговых и финансовых. И эта логика опиралась на доклад экспертов Международного валютного фонда. В силу того, что Леонид Иванович Абалкин был тогда заместителем Председателя Совета Министров, сотрудников нашего Института приглашали довольно часто в американское посольство на встречи с американскими экономистами, в том числе с А. Гринспеном, например. И пользуясь этими знакомствами и связями, конечно, не с Гринспеном, а с советниками, я одним из первых в Москве

получил этот доклад экспертов МВФ. И меня попросили написать брошюру по этому поводу. Я написал. Она вышла за 10 дней до ГКЧП³⁰. Поэтому, хотя она была издана 10-тысячным тиражом, ее никто не заметил. Там давался анализ этого доклада экспертов, и там было изложено все то, что Гайдар и правительство российское потом опубликовали в виде своей декларации о намерениях сперва российского правительства, потом программ и т.д. и т.д.

Ставка делалась на открытие внешних экономических границ, благодаря которому, по мнению экспертов, в Россию должен был хлынуть поток капиталов, причем тех прямых вложений, о которых говорил Леонид Иванович, вместе с техническим и организационным опытом, вместе с управленческими кадрами и т.д.

В этом состояла стратегия. Почему она провалилась? Почему Ельцин получил от Международного валютного фонда те 20 млрд, которые не дали Горбачеву, а дали Ельцину?

Я думаю (и это очень хорошая сторона доклада — связь экономики и политики, реформ и проблем власти), что автор доклада все-таки до конца не провел эту связь в отношении наших реформ. Я думаю, что дело было не только в том и, главным образом, не в том, чтобы как можно скорее создать внутреннюю основу шатающейся власти в виде собственников.

Речь шла о том, чтобы как можно быстрее создать почву для долгожданного потока прямых иностранных вложений и включения нашей экономики в глобальную экономику. На это были направлены реформы. В частности, подавление профсоюзов. Для чего проводилось подавление профсоюзов? Прежде всего, для того, чтобы создать благоприятные условия для импорта прямых частных вложений. И многие другие меры.

Почему Ельцин получил 20 млрд, а частный капитал не пошел? Потому что частный капитал идет туда, где устойчивая политическая власть. Возьмите, например, Китай. Там дело не только в Ху Цзиньтао, там дело именно в том, что и американцы, и англичане, и французы верят в устойчивость китайской политической власти, создающей гарантию собственности.

30. Ольсевич Ю.Я. Рекомендации МВФ: вариант для СССР? М.: Знание, 1991. — Прим. ред.

Я думаю, что не верили, и я думаю, что западные предприниматели до сих пор не верят в устойчивость существующей у нас власти. Поэтому они ограничиваются отверточной сборкой, привозят к нам отверточную сборку. Кстати сказать, здесь все время шли сравнения с Польшей.

В одном из последних номеров журнала «Мир перемен» была опубликована большая статья С.П. Глинкиной³¹. Я советую почитать эту статью, если кто не читал. Там на пальцах показано, что у Запада было принципиально разное отношение к России и к странам Центральной и Восточной Европы и принципиально разные качественные программы.

Говорят: шоковая терапия для Польши, шоковая терапия для России. Никакой шоковой терапии в Польше не было. Почему? Потому что Польшу с самого начала готовились принимать в Евросоюз. Все страны – Венгрия, Чехия, Словакии – и все советники (это были советники из Европы, ни одного советника из Америки не было) работали для подготовки к приему этих стран в Европейский Союз. И совсем другая команда с иными установками работала в России и выдавала советы нашему правительству, которое пыталось их выполнять. Весьма печально, что в иной форме эта линия на включения в глобальную экономику, как высший приоритет, до сих пор работает как стратегия нашего правительства.

И недаром В.В. Путин сказал: за что боролись, на то и напоролись. Вот именно шла борьба и до сих пор не оставили эту концепцию, за включение страны в глобальную экономику без всякой подготовки.

Н.В. СМОРОДИНСКАЯ

Я не занимаюсь экономической историей. Но ваши статьи я с огромным интересом читаю с начала перестройки. Они для меня очень важны как для человека, который занимается вопросами экономического роста.

Что касается нашей сегодняшней дискуссии. Мне кажется, что ваша работа спровоцировала несколько актуальнейших направ-

31. Глинкина С.П. Трансформационные процессы в посткоммунистических странах: попытка развенчания некоторых мифов // Мир перемен. 2008. № 2. – Прим. ред.

лений современного дискурса, которые обсуждаются не только в России, но обсуждаются во всем мире.

Первая глобальная вещь. Это вопрос о соотношении разных начал в экономике. Персонифицированно ли мы этим занимались? Тем не менее, это вопрос этики, вопрос государственных начал.

Второе направление тоже актуальнейшее, глобальное — это вопрос о соотношении государства и рынка. Я только что вернулась с международного симпозиума в Кринице (Польша)³². Там эти вещи широко обсуждались. Выступали Э. Фелпс, лауреат Нобелевской премии по экономике (2006), Г. Ферхойген (1944 г.р.) и много других разных людей, которые на десяти сессиях обсуждали вопросы последствий этого глобального кризиса и, главное, его причины. Потому что, в конечном счете, очень мало кто может обрисовать картину. И поэтому очень трудно найти оценочные критерии, в правильном ли направлении приняты те меры, которые сегодня приняты, или же нет. Вроде бы все хорошо, приостановили падение. Но все ли правильно сделали?

И первый вопрос, который возникал — это не вопрос эффективности, а возврат к справедливой игре. Это вопрос о нравственности. Нравственно ли на деньги налогоплательщиков спасать крупные банковские учреждения, которые занимались спекуляциями? И никто не гарантирует, что они не будут этим заниматься и дальше. Это колоссальный пласт, касающийся этической стороны, который становится встроенным элементом в экономическую науку.

Второе, о чем говорилось. Современный финансовый капитализм, традиционный, обречен. Ему на смену приходит совершенно другая формация. Поэтому миру требуется другая экономическая логика, другая экономическая наука, которая должна быть гетерогенной.

Завершая, хочу сказать, что очень важно этим заниматься сегодня.

И последний вопрос касается России. Действительно вопрос сложнейший. Там есть важнейший момент, важная задача, которая сегодня стоит, как перевести вертикаль в горизонталь.

32. Речь идет о XIX Экономическом Форуме (9–12 сентября 2009 г.). — Прим. ред.

Ю.Г. ПАВЛЕНКО

Что касается доклада, то здесь уже много сказано хороших слов. Я присоединяюсь к ним.

Но я хотел бы сказать, что сам по себе доклад, его обсуждение натолкнули меня на некоторые мысли, касающиеся нашей дальнейшей работы. Мне кажется, сложность, такая противоречивость некая наших дискуссий связаны с тем, что мы как экономисты немножечко заиклены на экономике. Мы считаем, что если в экономике все мы понимаем, значит, чего там, вот кто-то мешает. Мне кажется, мы забываем о том, что экономика — это подсистема, что экономика сама по себе не существует. Экономика существует вместе с политикой, вместе с нравственностью и т.д. Я бы все-таки обратил внимание на эту связку: не рынок и государство, как мы привыкли говорить, а экономика и политика, как единая система. И, к сожалению, получается так, что в экономике как раз очень хорошие мозги и очень хорошие наработки. Я никогда не забуду, у меня даже был материал, как выступал известный американский экономист Алан Блайндер³³ в 1989-м году на международной конференции и распространил такую табличку, где он сформулировал три системы — советская, американская и японская. И доказывал нам в 1989-м году: не надо идти по американской модели, а для вас ближе всего японская по целому ряду моментов. Сейчас нет времени рассказывать, по каким критериям (очень разумным критериям), потому что для вас японская ближе. Это будет эволюционный, органичный, гармоничный подход.

Так что с экономистами здесь все в порядке. А в связке с политикой, то есть когда это экономико-политическая система, начинаются проблемы. Я думаю, что проблема здесь не только в том, что политики плохие, а экономисты хорошие. Дело в том, что общество развивается не только как экономическое общество, — оно раз-

33. Блайндер Алан Стюарт (1945 г.р.), американский экономист, профессор Принстонского университета. Работал в администрации Президента США Б. Клинтона, был советником А. Гора, Дж. Керри. Занимал пост заместителя председателя Совета управляющих ФРС США (1994–1996). Ведет экономическую колонку в журнале «Wall Street Journal», регулярно публикует статьи в газетах «New York Times» и «Washington Post». Известен своей критикой «экономического империализма». См.: Блайндер А. Экономическая теория чистки зубов // THESIS. 1994. Вып. 6. — Прим. ред.

вывается и по другим критериям: по критериям безопасности, по критериям положения в мире.

Юлий Яковлевич говорил относительно положения Польши. Я себе тоже это отметил. Конечно, геополитическая позиция России и Польши совершенно разная: то, что требуется от Польши, не требуется от России, и наоборот. И отношение к нам совершенно разное: мы — сырьевой придаток и т.д. Хотелось бы сказать, что в Польше Бальцеревич не менее не популярен, чем у нас Гайдар.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА:

Очень популярный!

Ю.Г. ПАВЛЕНКО

Тем более что на смену Бальцеревичу пришел Г.В. Колодко, который его разгромил. Почитайте в книжках, что шоковая терапия, которая была в Польше, тоже была с огромными изъятиями. Можно было и в Польше провести спокойнее, потому что в Польше тоже достаточно проблем, которые, конечно, не такого масштаба, как наши. Но не будем трогать Польшу.

В заключение еще один момент. Здесь говорилось о человеческом капитале, но есть еще такое понятие как *социальный капитал*, — работать с социальным капиталом, его оценивать, развивать его. Он и отличает многие страны друг друга: почему, к примеру, в Польше реформа такая, в Чехии — другая, в Венгрии — третья, а в Румынии — четвертая. Обратите внимание, что всё это связано не только с экономикой. Спасибо.

С.А. АНДРЮШИН

Первая позиция, с чем можно поспорить.

Юрий Маркович — профессиональный историк, и я понимаю его детище, которое он вскормил за свою жизнь, и пытается привязать инструментарий всей финансовой, торговой, внешнеэкономической политики к современности.

Я согласен с Рубеном Николаевичем Евстигнеевым, что это нельзя делать по уже высказанным причинам, и еще по одной. Например, если мы возьмем денежную реформу, которую предла-

гал Г.Я. Сокольников, то она была построена по механизму высокоэффективной валютной системы. Она была привязана к золоту, а это автоматически — регулирование через систему платежных балансов.

Здесь не нужно было субъективного фактора, чтобы помешать. Есть золото, нет золота — торговля осуществлялась через принцип «золотой точки»³⁴. В сегодняшней ситуации этой системы нет. Появились новые институты, новые механизмы, новые отношения. Мы пришли к национальному регулированию.

Если посмотреть баланс любого национального банка, например, в Швейцарии с 1995 года появились закладные первого, второго, третьего рода. То есть появилось много другого. Поэтому привязывать методологию, инструментарий нэпа к сегодняшней действительности было бы неправильно.

И по поводу параллельной валюты. Это, мне кажется, тоже утопия. Тот же Ху Цзиньтао, на которого вы ссылались, учел, как вы говорите, опыт нэпа. Потом была в Китае предложена такая реформа, когда ввели жэньминьби (юань). Но от него быстро отказались. То есть национальные резервы просто уходили из страны. Поэтому это тоже утопичная идея, и надо просто от нее отказаться. А надо сосредоточиться на политике нэпа. У вас много прекрасных работ. И не надо пытаться как-то за уши притянуть современность. Спасибо.

Г.Д. ГЛОВЕЛИ

Я хотел сказать о том, что нэп — это миф, миф не в том смысле, что это грубое заблуждение или фальсификация вроде основного экономического закона социализма или изобретения в России велосипеда и воздушного шара, а это одна из абберраций исторической памяти. Поэтому, когда мы сопоставляем нэп с современностью, или даже если невозможно переносить какие-то содержательные экономические аспекты, надо помнить, что нэп — это более широ-

34. Речь идет о «золотом стандарте». Вместе с тем, различают импортную и экспортную «золотые точки». Импортная «золотая точка» — минимальный размер валютного курса, по которому может быть приобретена валюта для осуществления внешнеэкономических операций. Экспортная «золотая точка» (в системе международного золотого стандарта) — курс иностранной валюты, выше которого валюту не покупали, а экспортировали золото в иностранное государство для осуществления платежей там. — *Прим. ред.*

кая категория не узко экономическая. И интересный материал, который игнорируется в нашей экономической литературе по историографии нэпа, он приведен в известной книге Н.В. Валентинова (Н. Вольского)³⁵, который говорит о тех самых спецах, работавших в учреждениях советской власти. Что они хотели построить дом, удобный для всех, надеясь, что власть, уйдя от военного коммунизма, но не возвращаясь к капитализму, вместе с ними действительно будет работать над созданием чего-то нового. Причем для части специалистов, особенно для тех, кто был связан с планом ГОЭЛРО, это сотрудничество оказалось успешным. Для П.И. Пальчинского³⁶, П.С. Осадчего³⁷, А.В. Чайнова³⁸, Н.Д. Кондратьева³⁹ оно оказалось трагическим. И в широком историческом контексте я считаю, что роль нэпа с этой точки зрения можно оценить как то, что после разрушения аграрно-сословного общества в результате революции 1917-го года была возможность создания гражданского общества. Но она реализована не была, потому что однопартийная система (формально однопартийная система), не допускала представительства иных экономических интересов. Сейчас же при формальной однопартийности после октябрьской революции 1993-го года опять были сломаны механизмы формирования гражданского общества. И хотя существует представительная власть, но все знают, что места в ней покупаются. И когда мы говорим о проблеме государства и рынка, то какое государство мы имеем в виду? То, где покупают места представители власти, и где реформа образования при всех

-
35. Валентинов Н.В. Новая экономическая политика и кризис партии после смерти Ленина. М.: Современник, 1991. — *Прим. ред.*
36. Пальчинский Петр Иоакимович (1875–1929), российский инженер, экономист, политический деятель, «герой Труда» (1925). В 1920-е годы входил в состав Центрального совета экспертов и Научно-технического совета Главного экономического управления ВСНХ, был постоянным консультантом Госплана СССР, участвовал в составлении плана электрификации России (ГОЭЛРО). Являлся одним из крупнейших специалистов в России в области экономики горного дела. — *Прим. ред.*
37. Осадчий Петр Семенович (1866–1943), государственный деятель, организатор телефонной, телеграфной и радиосвязи в России. Первый заместитель Председателя Государственной комиссии по электрификации России (план ГОЭЛРО), координировал развитие энергетики. — *Прим. ред.*
38. Чайнов Александр Васильевич (1888–1937), российский экономист-аграрник, социолог, писатель-фантаст. Признанный международным сообществом основатель «крестьяноведения». — *Прим. ред.*
39. Кондратьев Николай Дмитриевич (1892–1938), всемирно известный российский экономист и аграрник, основатель и руководитель Конъюнктурного Института (1920–1928), автор гипотезы больших циклов экономической конъюнктуры. — *Прим. ред.*

разговорах об инновационной экономике явно рассчитана не на какое—либо совершенствование образования и вообще улучшение жизни молодого поколения, а просто соответствует определенным группам интересов? Мне кажется, что с точки зрения проблемы формирования гражданского общества в России в длительной исторической перспективе поставленная вами проблема соотношения экономики и политики является частью этого более широкого контекста.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Маленькая ремарка по поводу образования и группы интересов. Учитывая, что Г.Д. Гловели работает в Высшей школе экономики (НИУ ВШЭ), я думаю, что он хорошо знает эти интересы. Спасибо.

Ю.М. ГОЛАНД

Я благодарю всех принявших участие в дискуссии.

Я обращаю внимание на принципиальные вещи. Здесь говорилось, что нэп устарел, что вообще сейчас все новое. Я не случайно начал с того, что я цитировал Мориса Алле⁴⁰, который когда-то отвечал на эти все вопросы, и в каком смысле можно использовать опыт прошлого.

Мне очень понравилось замечание Виктора Даниловича насчет человеческого капитала. Если мы говорим об использовании опыта нэпа на том капитале, который был успешен, он отличался как раз тем, что пытались использовать и привлекать человеческий капитал, который был. А когда его стали свертывать, то человеческий капитал перешел в лагерь, постепенно в тюрьмы и т.д. Поэтому эта одна из важных мыслей опыта нэпа как раз и состоит в этом — как используют специалистов и как идет процесс принятия решений. На это я обращал внимание.

Хорошо здесь говорил В.К. Сенчагов по поводу того, что и как можно было использовать в тех разработках, которые были перед 1992 годом. В 1990 году или в 1991 году было заседание Отделения экономики, где выступал заместитель председателя

40. Алле Морис (1911–2010), французский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (1988) «за вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов». — *Прим. ред.*

Госплана. Он сказал, что цены на отдельные виды поднимутся в тысячи раз. Ему никто тогда не поверил, а он был прав.

Очень интересным мне показалось то, что говорил Юлий Яковлевич Ольсевич по поводу того, чтобы создать условия для привлечения иностранного капитала. Я разговаривал с одним известным польским финансистом. Он предсказывал то же самое, что вы говорили: *должен хлынуть поток иностранных инвестиций, что у вас много ресурсов, и они сюда придут*. Не получилось! Поэтому, это ли причина, о которой вы говорите? Я не уверен, что это единственная причина.

Очень правильно здесь говорилось по поводу нравственных факторов. Как раз в этом отношении я и пытался говорить об опыте нэпа. Но, разумеется, я совершенно не согласен с тем, что здесь мне советуют перестать привязывать нэп к современности.

Тем не менее, даже в этом замечании я вижу рациональное зерно. Оно состоит в том, что когда мы говорим об использовании конкретных методов, то мы должны точно объяснять и разъяснять, в каком именно смысле и как они должны быть использованы. Спасибо.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Я не буду комментировать доклад, не чувствую себя специалистом по экономической истории. Скажу о некоторых других вещах.

Дело в том, что я сомневался — ставить ли доклад на наш семинар или нет, потому что семинар занимается теоретической экономикой. Сподвиг меня к этому еще один доклад, который нам предстоит заслушать в октябре месяце, когда придет профессор М. Эллман. Доклад будет посвящен анализу реформы 1990–2000-х годов. Эта тема очень близка, как раз об этой паре докладов я и подумал.

Второе. Несмотря ни на что, я с большим интересом прочел доклад, мне показалось это очень интересным. И я удовлетворен выступлением Юрия Марковича, который, на мой взгляд, хорошо рассказал и довел до нас свои мысли (может быть, они неверные, но это его мысли), и услышал, что хотели сказать мы. Всем большое спасибо.

М. ЭЛЛМАН

Каков вклад
исследовательских
работ по советской
экономике
в экономическую
теорию мейнстрима

Майкл Эллман. Каков вклад исследовательских работ по советской экономике в экономическую теорию мейнстрима. — М: Институт экономики РАН, 2009. — 67 с.

ISBN 978-5-9940-0162-2

Текст данного доклада идентичен тексту статьи, представленной автором для публикации в журнале «Comparative Economic Studies» (2009г.)

Амстердамская бизнес-школа, Университет Амстердама,
Plantage Muidergracht 12, 1018 TV Amsterdam, Netherlands,
m.j.ellman@uva.nl;
Институт Тинбергена

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	94
Универсальная применимость экономических законов.....	95
Статистика роста.....	105
Институциональная экономика.....	106
Экономическое администрирование.....	106
Экономическая теория прав собственности.....	107
Экономика неформального сектора.....	107
Экономическая теория голода.....	108
Дискуссия о социализме и австрийская критика теории общего равновесия.....	109
Стимулы.....	111
Методология.....	112
Заключение.....	113
Литература.....	115

Введение

Экономическая теория развивается в результате применения новых исследовательских методов (таких как теория игр или эксперименты), в силу тенденций исключительно внутреннего развития (например, разработка теории несовершенной конкуренции), благодаря отслеживанию долговременных проблем, ранее не привлекавших внимание экономистов-теоретиков (например, новая экономическая география), междисциплинарному сотрудничеству (пример — поведенческая экономическая теория) и концентрации внимания на новых экономических проблемах, требующих анализа (например, Великая депрессия и крах советского социализма). Новые проблемы способствуют формированию новых разделов экономической теории. В результате Великой депрессии возникла макроэкономика. Крах советского социализма породил теорию переходной экономики. Отсталость стран Юго-Восточной Европы, а затем и стран бывшего колониального мира дала толчок экономической теории развития. Существование в СССР специфической нерыночной экономической системы, распространение в мире социализма советского типа и его повсеместная привлекательность также дали импульс появлению нового раздела экономической теории, часто называемого экономической советологией. Последняя подразумевала длительное активное изучение (особенно в США) советской экономики в период между окончанием Второй мировой войны и распадом СССР.

В этих новых разделах экономической теории при рассмотрении новых объектов исследования, естественно, использовались многие идеи экономического мейнстрима. Вместе с тем обнаружились многочисленные явления, которые ранее не изучались экономической теорией мейнстрима. Именно они и их анализ, в свою очередь, весьма содействовали развитию самой экономической теории мейнстрима, что, опираясь на экономическую теорию развития, разъясняет Бардхан (Bardhan, 1993). Цель данного доклада — представить аналогичную аргументацию в пользу экономической советологии¹.

Универсальная применимость экономических законов

Фундаментальным вопросом, возникшим в связи с существованием в СССР специфической экономической системы и явного отторжения «буржуазной политической экономии», был вопрос о том, являются ли положения, разработанные в рамках экономической теории мейнстрима, универсально значимыми или же они пригодны лишь для конкретной экономической системы при определенных исторических условиях. Бергсон (Bergson et al., 1964) утверждал следующее:

1. В докладе главным образом рассматривается вклад западных экономистов («экономистов-советологов»). В ней не затрагиваются такие вопросы, как длинные волны, линейное программирование, предьстория межотраслевого баланса, модель экономического роста Фельдмана, анализ накопления Преображенского и др. Анализ этих проблем составляет отдельную тему — влияние советской экономической теории на теорию мейнстрима. В данной статье также не анализируется воздействие советской политики на экономическую политику, проводимую в западном мире (например, в сфере образования, здравоохранения, развития инфраструктуры, космических исследований и экономического планирования). В статье не нашла отражение работа, например, Гурвица и других авторов, посвященная выработке экономического механизма; на эту работу их, вероятно, (отчасти) могли вдохновить советские экономические институты, однако в ней отсутствуют четкие ссылки на советологическую литературу. Вместе с тем Гурвиц все же признал свой «огромный» долг перед Ланге, отзываясь о нем как о первопроходце в области формирования децентрализованной социалистической экономики, великом ученом и наставнике, великодушном человеке-идеалисте (Nurwicz, 1979, p. 207). Аналогичным образом в данной статье не рассматривается работа Маршакка и других авторов по теории команд и сопоставимых по стимулам механизмов, равно как работа Малинво, Вейцмана, Хила и других авторов об алгоритмах эффективного децентрализованного планирования, поскольку у этих авторов также нет явных ссылок на советологическую литературу и, как оказывается, они ничего из нее не почерпнули. В данном докладе автор также не пытается предложить общую оценку экономической советологии, ее достижений и неудач.

«Современная экономическая наука возвращена главным образом в Западной Европе и Соединенных Штатах, и, несмотря на тенденцию к универсальности, она несет на себе печать институтов и проблем, присущих именно этим регионам.

Однако экономический мир более не вращается вокруг Лондона и Нью-Йорка. Десятки новых стран борются за экономическую независимость и экономический рост в институциональных условиях, совершенно отличных от западных. Экономике нового типа также простираются на восток от Центральной Европы вплоть до Берингова пролива, они деятельно разрабатывают собственные принципы — побочный продукт своего административного опыта. Утверждается, что «западная экономическая теория» в этих странах обладает лишь ограниченной аналитической ценностью.

Таким образом, неизбежно возникает проблема содержания и значимости экономической теории. Действительно ли экономические принципы, которым обучают на Западе, пригодны для всеобщего применения? Или же они привязаны к культуре и годятся в основном для экономики промышленно развитых капиталистических стран? Можно ли создать общую экономическую теорию, которая была бы столь же полезна в Польше или Индии, как в Канаде или во Франции? Или мы должны удовольствоваться несколькими видами экономической теории, которые будут различны по своему интеллектуальному содержанию и применимости?»

Еще до появления Советского Союза направление, впоследствии ставшее экономической теорией мейнстрима, провозгласило свою универсальную обоснованность. Утверждалось, что, подобно законам физики, одинаковым во всех странах, законы экономики одинаковы во всех обществах. В своей известной работе «История экономического анализа» Шумпетер (Schumpeter, 1954; 1986, p. 257) писал по поводу английской экономической науки XIX века, что «если бы [мальтузианское] утверждение о бесконтрольном размножении было верным, оно очевидным образом приблизилось бы к «естественному закону» в точном смысле этого слова. Большинство английских экономистов последующего столетия вос-

принимали это именно так — как формулу неумолимой квазифизической необходимости. Эти же экономисты обычно утверждали аналогичную необходимость и универсальную применимость не только этих экономических постулатов, являвшихся не более чем примером прикладной логики, но и прочих постулатов, таких как их «закон заработной платы»». Подобная точка зрения не ограничивалась лишь кругом английских экономистов XIX века, она осталась главенствующей и в экономической теории мейнстрима. В 1991 году главный экономист Всемирного банка Лоуренс Саммерс говорит: «Распространяйте правду — законы экономической теории подобны законам механики. Везде действует один набор законов»².

Изучение советской экономики показало, что существуют примеры, когда это суждение оправдывалось и когда оказывалось неверным. Например, классическое утверждение из области государственных финансов о том, что товарам присуща разная ценовая эластичность спроса и что для обеспечения крупных финансовых поступлений необходимо установить косвенные налоги на товары с низкой ценовой эластичностью спроса. Таково универсальное правило обратной эластичности, сформулированное Рамсеем (Ramsey, 1927). Подобное утверждение экономической теории мейнстрима равным образом распространялось и на СССР. Большая доля налоговых поступлений формировалась за счет реализации водки, которую можно было продавать в больших объемах по ценам, намного превышающим производственные издержки. Как отмечалось советологией (Trembl, 1982), именно таким образом обеспечивались весьма существенные поступления в государственный бюджет. С другой стороны, утверждение экономической теории мейнстрима о возможности преодолеть дефицит за счет повышения цен несколько проблематично в условиях государственного социализма. Значимый тому пример — повышение цен на продовольственные товары с целью сокращения печально известного дефицита продуктов питания и очередей в продовольственных магазинах. Хотя этот метод и представлялся прямолинейным применением экономической аргу-

2. Это мнение высказал и тогдашний российский министр по внешнеэкономическим связям (Hedlund, 1999, p. 112).

ментации мейнстрима, он оказался рискованным и в целом неэффективным. Тому были следующие причины.

Во-первых, рабочие иногда могли получать компенсацию (и даже более чем компенсацию) в виде более высокой заработной платы, например, благодаря забастовкам. Значимость — экономическая и политическая — этого явления была несколько раз продемонстрирована в Польше. В СССР страх перед такого рода забастовками (который премьер-министр Павлов назвал «новочеркасским синдромом»³) удерживал власти во времена Брежнева, Андропова и Горбачева от повышения цен на продовольствие. Во-вторых, как пишет Корнаи (Kornai, 1980, Chapter 19; 1985), плановые органы в случае сокращения потребительского спроса могли ответить мерами по сознательному поддержанию «нормального» уровня дефицита. В-третьих, как отмечал Подкаминер (Podkaminer, 1982, 1986, 1987, 1988), основополагающей причиной неравновесия на рынке потребительских товаров были не низкие цены на продовольствие, а ограниченность товаров длительного пользования, услуг и низкие цены на них. Отсюда следует, что для восстановления в 1970 — начале 1980-х годов равновесия на советском рынке потребительских товаров нужно было в первую очередь повышать плату за жилье, а также цены и доступность потребительских товаров длительного пользования и услуг⁴.

Хотя дефицит в советской экономике существовал и играл важную роль с конца 1920-х годов, только в конце 1970–1980-х годах он стал объектом теоретического анализа и научных дискуссий в англоязычном мире (Portes, 1979; Portes, Winter, 1977, 1978, 1980; Davis, Charemza, 1988). Следует отметить, что Корнаи и Подкаминер, (оба выходцы из Центральной Европы) внесшие основной вклад в анализ этой проблемы, на собственном каждодневном опыте остро осознавали значимость проблемы. Один из них стал автором оригинального теоретического анализа, другой предложил новое применение мейнстримовской теории спроса. Неудивительно, что

-
3. Речь шла о забастовках и волнениях 1962 года в Новочеркаске в ответ на повышение цен на продовольственные товары. О «новочеркасском синдроме» как выражении Павлова см.: Pavlov, 1995, p. 97. О том, что на самом деле произошло в Новочеркаске в 1962 году, см.: Kozlov, 2002, p. 224–287.
 4. Мнение Подкаминера было подтверждено относительным изменением цен в Польше после ценовой либерализации 1989–1990 годов (Bell, Rostowski, 1995).

американская экономическая советология внесла в анализ данной проблемы незначительный вклад, поскольку носила не аналитический, а преимущественно описательный характер (Millar, 1995, p. 242). Экономическая советология прилагала большие усилия, чтобы описать советские экономические институты. Классическая работа такого рода – это работа Левайна (Levine, 1959) – первое четкое разъяснение на английском языке, как именно функционирует снабженческая система как ядро советского «экономического планирования». Эта работа описательного характера оказалась очень полезной. Она заложила основу понимания того, как функционирует советская экономика. Но в целом она была не теоретического свойства. Вместе с тем в 1980-е годы американские специалисты по экономикам с «централизованным планированием» все же сделали важный вклад в теоретическую дискуссию по проблеме дефицита. Например, своей работой по ГДР Колиер (Collier, 1985, 1986) внес важный вклад в анализ проблемы дефицита. Он соединил свои знания о ГДР с мейнстримовской теорией спроса и таким образом смог предложить убедительные оценки потерь потребительского благосостояния как следствия повсеместного дефицита.

Из указанных выше трех причин, по которым явно неприемлемо фундаментальное утверждение экономической теории мейнстрима о способности с помощью повышения цены преодолеть дефицит, первые две относятся к явлениям, выходящим за пределы предмета экономической теории мейнстрима (новочеркасский синдром политиков и сознательное сохранение дефицита лицами, ответственными за принятие решений в области экономической политики), а третья причина (перекрестная эластичность спроса) составляет неотъемлемую часть теории мейнстрима, но о ней иногда забывают при оценке экономической политике.

Более обширной была сфера, где теория мейнстрима содействовала продвижению пагубных для СССР предложений в части экономической политики, известная как «экономические реформы», – введение рыночных элементов в «командно-административную экономику», если использовать уничижительное клеймо эпохи Горбачева, само по себе подверженное влиянию советологической литературы (Grossman, 1963). Этот хорошо известный советолог (Grossman, 1963, p. 114) предвосхитил негативные послед-

ствия экономических реформ⁵, хотя большинство экономистов, более осведомленных о принципах экономической теории, чем о советских институтах, ожидало от экономических реформ положительных результатов. Как отмечалось в связи с «реформой» внешнеторговой сферы в перестроечный период, сыгравшей важную роль в разрушении советской экономической системы (Kontorov, 1998, p.276), «она была инспирирована не столько непосредственными экономическими потребностями той системы [т.е. советской системы], сколько на абстрактными идеями, лежавшими в основе опыта кардинально отличной экономической системы, относительно того, каким именно образом должны быть организованы внешнеэкономические связи в современном «цивилизованном» государстве». Отрицательные экономические результаты этой реформы — подобно результатам реформы Косыгина 1965 года (Kontorovich, 1988) — стали неожиданностью для тех, кто полагал, что рекомендации в отношении политики, вытекающие из экономической теории мейнстрима (такие как либерализация торговли), универсально применимы⁶.

Если «экономические реформы» в советских условиях давали отрицательные результаты, то политика, казавшаяся прямо-таки странной с точки зрения мейнстрима, в советских условиях могла вызвать положительные последствия. Хорошим тому примером служит кампания Андропова по «укреплению дисциплины» (Kontorovich, 1985). Это подтверждает, насколько экономическая теория мейнстрима искажала представления многих наблюдателей. Она концентрирует свое внимание на ценах и рынках, преувеличивает роль цен в улучшении распределения ресурсов, и роль команд — в снижении эффективности.

5. «...частичная децентрализация планирования и управления в командной экономике может принести больше вреда, чем пользы; при сокращении коммуникационных связей она может нарушить равновесие, не обеспечивая достаточных выгод. По-настоящему полная децентрализация в смысле полноценной передачи предприятиям права на принятие важнейших производственных решений была бы с точки зрения равновесия ужасающим шагом».
6. Однако если бы более пристальное внимание обращалось на теорию второго лучшего, результат не показался бы столь странным. Помимо Гроссмана, другим экономистом, полагавшим, что в краткосрочной перспективе экономическая реформа приведет к ухудшению экономического положения и снижению уровня жизни населения, был Бирман (Birman, 1983, p. 205–207). Автор данной статьи с этим не соглашался (Ellman, 1989), но Бирман оказался прав. В основе анализа Бирмана лежала не теория второго лучшего и не теория командной экономики Гроссмана, а глубокое понимание того, как именно работает советская экономика, благодаря накопленному Бирманом многолетнему жизненному и трудовому опыту внутри этой системы.

Однако в иерархически структурированных организациях, таких как армия, для достижения желаемых результатов команды могут быть более действенны, чем ценовой механизм. То же самое при определенных условиях может распространяться на масштабное производство (Williamson, 1975). Согласно одной из оценок (Khanin, 2003, p. 43), во время Второй мировой войны производительность труда (не почасовая, а на одного работника) в военной промышленности СССР была намного выше, чем в Германии и Великобритании, и не намного уступала США – поразительное достижение для бедной страны и неожиданное с точки зрения экономической теории мейнстрима.

Ограниченное применение положений теории мейнстрима в советских условиях и значимость в этой системе явлений, не изученных этой теорией вызывали двоякую реакцию. Некоторые авторы утверждали, что для понимания советской экономики требуется специфическая экономическая теория, т.е. возврат к позициям исторической школы. Первым наброском такой теории стал очерк Гроссмана 1993 года, а наиболее глубокой попыткой ее разработки – работа Корнаи (Kornai, 1980). Последняя обычно рассматривается как «самая полноценная позитивная теория социалистической экономики, разработанная к настоящему времени» (Roland, 2008, p.147). Ее основным вкладом в теорию мейнстрима стала концепция «мягких бюджетных ограничений», обсуждение множества возможных количественных корректировок и дополнительный (подразумеваемый) довод против государственной собственности. Следует отметить, что теория Корнаи рассматривает дефицит как кардинальное свойство командно-административной модели, но мало что говорит о другом ее основополагающем свойстве – «структурной милитаризации» (Shlykov, 1997; 2004, p. 17)⁷.

7. Однако в более поздней работе при анализе инвестиционных приоритетов Корнаи (Kornai, 1992, p. 174) все-таки признал приоритет военного производства. Другая слабость анализа Корнаи заключалась в подчеркивании «стремления управленцев к экспансии». На деле многие управленцы предпочитали спокойную жизнь и снижение объемов продукции, что подтверждает советский опыт 1988–1991 годов. Именно давление сверху было, в основном, источником роста, а когда оно исчезло, система развалилась. Оглядываясь назад, Корнаи (Kornai, 2006, p. 356) признавал, что в своей политически ориентированной книге 1989 года (ее английский перевод появился в 1990 году; Kornai, 1990) он заблуждался, так как не мог предвидеть, что переход от социализма к капитализму вначале вызовет падение производства. Он явно не учитывал эффект такого процесса и в своих более ранних теоретических работах.

Бывший сотрудник советской разведки Шлыкков отмечал, что в советских аналитических материалах не уделяется внимание роли оборонного сектора советской экономики: «Горбачев игнорировал невероятно высокую степень милитаризации нашей экономики. И он не был в этом одинок. Никто серьезно не учитывал этот аспект нашей экономики. Помимо службы разведки, ни одна [советская] организация, ни одно научное учреждение не занималось данным вопросом» (Shlykov, 1998, p.44). То же относилось и к западной советологии, что стало ясно из ее «некролога» (Kontorovich, 2007). Был внесен определенный научный вклад в оценку советских военных расходов, состоялась дискуссия об их объемах, дано разъяснение значению имеющихся данных⁸, однако в научной литературе периода, предшествовавшего распаду страны, мало внимания уделялось главенствующей роли соображений военного порядка в советской экономической истории и в деятельности советских организаций. Военные факторы имели фундаментальное значение в советской экономике с конца 1920-х годов и далее. В резолюции о пятилетнем плане, одобренной XV съездом партии в 1927 году, говорилось, что «ввиду вероятного военного нападения капиталистических государств на пролетарское государство в пятилетнем плане должно быть обращено максимальное внимание на возможное скорейшее развитие тех секторов экономики в целом и промышленности в частности, которые играют основную роль в обеспечении обороны страны и экономической стабильности в военное время». В том же году в Госплане был создан оборонный сектор, и его работа оставалась важной вплоть до завершения эпохи советского планирования. С введением командно-административной системы военные расходы в 1930–1932 годах резко возросли (Davies, 1993).

Военные факторы играли существенную роль при принятии решений о территориальном размещении производств. Они имели важное значение при принятии инвестиционных решений — как инфраструктурных (строительство некоторых каналов и железных дорог), так и промышленных (быстрое развитие сталелитейной отрасли). Чтобы поддерживать и улучшать качество военной

8. См. обзор в работе Грегори и Стюарта (Gregory and Stuart, 1990, Chapter 15) и библиографию, которую приводят авторы (p. 422–423).

продукции, ее военные потребители – в отличие от гражданских – были уполномочены направлять агентов по снабжению на предприятия для надзора за качеством. Военная промышленность пользовалась приоритетом при распределении материалов и трудовых ресурсов. На эти фундаментальные аспекты советской экономики обращалось мало внимания в советологической литературе периода, предшествовавшего распаду страны. Советологи предпочитали анализировать: гражданские сектора экономики – сельское хозяйство (Jasny, 1949; Laird, 1965; Millar, 1971; Stuart, 1972), производство стали (Clark, 1956), транспорт (Hunter, 1957) и энергетику (Campbell, 1968); идеологически значимые вопросы, такие как вторичную экономику (Grossman, Trembl, 1985–1993) и макроэкономические темпы роста; первоочередные проблемы, такие как экономические реформы (Schroeder, 1979); фундаментальный для экономистов вопрос об интерпретации советской экономической статистики (Bergson, 1953; Jasny, 1957; Trembl, Hardt, 1972) или такие пользующиеся в научном плане уважением вопросы, как, например, применение математических методов в планировании (Hardt et al., 1967), или использование эконометрических моделей для понимания и прогнозирования развития советской экономики (Green, Higgins, 1977). Только после краха СССР и последующей «архивной революции» осознали важность военных факторов в развитии и функционировании советских экономических институтов (Samuelson, 2000; Ellman, 2008; Harrison, 2008).

Другая реакция свелась к попытке выработать такую экономическую теорию, которая бы не фокусировала внимание на специфических для отдельной системы явлениях, таких как роль цен в обеспечении эффективного распределения ресурсов, а анализировала бы фундаментальные характеристики, общие для всех экономических систем. Известной работой такой направленности стала работа Монтиаса (Montias, 1976). Основной вклад Монтиаса в экономику мейнстрима был осуществлен через журнал *Journal of Comparative Economics*⁹, первым редактором которого он стал. Журнал занял высокое место в рейтинге журналов по экономи-

9. Об истории создания журнала см. предисловие его редактора, *Journal of Comparative Economics*, 1977, 1(1), p. 1–3.

ческой теории мейнстрима, однако он был основан для продвижения сравнительной экономической теории путем интеграции работ описательного характера и значимых теоретических работ. В его первый редакционный совет вошло несколько ведущих советологов. Журнал стремился наложить исследования развития экономик советского типа, (главным образом в США) на протяжении трех десятилетий после окончания Второй мировой войны на более широкий описательный и теоретический фон. Своим успехом журнал обязан сочетанию методологии экономической теории мейнстрима (разработка моделей и статистический анализ) с новой тематикой, например с рассмотрением прав собственности на поселковых и сельских предприятиях Китая.

Важный вклад в длительную дискуссию об универсальной значимости экономической теории мейнстрима был сделан Родриком (Rodrik, 2005). Опираясь, в основном, на опыт переходной экономики, он писал, что *экономические принципы* (такие как соответствующие стимулы, права собственности, здоровая денежная система и бездефицитный бюджет) общезначимы, но в силу специфики институциональной среды в разных странах и в разное время различно их *воздействие на экономическую политику*. Значит, весьма различные типы политики, осуществляемой в разных странах, могут сочетаться с одним и тем же набором экономических принципов. Это стало очень удачным соединением идеи об универсальной применимости экономических принципов мейнстрима с идеей о том, что соответствующие типы политики вполне могут различаться — и подчас существенно — в разных странах и в разные периоды времени. Родрик подчеркивал, насколько опасно из экономических принципов делать единообразные выводы в отношении экономической политики, игнорируя специфические страновые институциональные условия, которые могут решающим образом предопределять успех или неудачу конкретной политики¹⁰.

10. В своей работе Родрик, среди прочего, осознанно следовал «по пятам» Гершенкрона, эксперта по экономической истории России, давнего экономиста-советолога. Подобно Гершенкрону, Родрик пытался извлекать индуцирующую квинтэссенцию из уроков исторического опыта — методология, весьма не модная сейчас среди экономистов мейнстрима. И все-таки у нее есть некоторые сторонники, например Чанг (Chang, 2002).

Статистика роста

Одной из первых сфер экономического анализа советского опыта была статистика роста. Официально публикуемые статистические данные представлялись невообразимо высокими как многим экономистам, так и правительству США, которое выделяло финансовые средства на многолетние попытки их пересчета. Такая работа была начата Кларком (Clark, 1939) и продолжена Бергсоном (Bergson, 1954, 1961) и его школой, особенно некоторыми специалистами из ЦРУ. Основная задача работы сводилась к разработке оценочных данных по экономическому росту СССР, которые были бы более надежны, чем официально публикуемые в СССР. И в этом смысле работа была успешной. По иронии судьбы после падения СССР выкладки этой школы попали под огонь критики со стороны некоторых российских экономистов как *переоценивающие* советские достижения (Khanin, 1993). В дополнение к тому вкладу, который был сделан в экономическую историю СССР, благодаря этой работе был также сделан вклад в экономическую теорию мейнстрима. Он заключался в том, что при расчете темпов роста подчеркивалась возможность различий между индексом Паше и индексом Ласпейрза¹¹. Такое мнение было выдвинуто в классической статье Гершенкрона (Gerschenkron, 1947), повторено в его следующей работе (Gerschenkron, 1951), стало известно как «эффект Гершенкрона» и закрепилось в общей литературе по статистике темпов роста¹². Поэтому на веб-сайте ОЭСР Директорат по статистике представил список часто задаваемых вопросов о паритетах покупательной способности, где вопрос № 19 звучит так: «Что такое «эффект Гершенкрона»?» На «эффект Гершенкрона» также постоянно ссылаются авторы специальных работ по международным сопоставлениям, например ван Арк и Тиммер (van Ark, Timmer, 2001, p. 21). Таким был, вероятно, первый и, бесспорно, долговременный вклад экономической советологии в экономическую теорию мейнстрима.

11. Индекс Паше – индекс выпуска или цен, использующий веса текущего года; Индекс Ласпейрза – индекс, использующий веса базового года. (Прим. перев.)

12. Эффект Гершенкрона – влияние выбора конкретного базового года на индекс промышленного производства. (Прим. перев.)

Институциональная экономика

Помимо количественной оценки темпов экономического роста в СССР, Бергсон оценивал их с экономической точки зрения (Bergson, 1968, 1978) и в своих работах обращал внимание на роль институтов в их определении. Экономисты мейнстрима давно изучали роль институтов на конкретных рынках (монополия и олигополия), их роль в формировании цен и объема продукции на этих рынках. Однако национальные институты и их воздействие на макроэкономические темпы роста раньше не играли серьезной роли в экономике мейнстрима. Работы Бергсона и других авторов, где подчеркивалась роль национальных институтов в формировании темпов роста, были восприняты мейнстримом (Adkins et al., 2002) и сейчас представляют собой важную его часть. После краха СССР теория переходной экономики, в разработке которой участвуют специалисты по советской экономике, основываясь на опыте «перехода», подчеркивала ключевое значение институтов. Реакция на вызовы, содержащиеся в работах по советской и переходной экономике, со стороны экономической теории мейнстрима состояла в том, чтобы считать институт рыночной экономики как нечто само собой разумеющееся и вернуть, что при устранении деспотичных государств самопроизвольно возникнут здоровые рыночные экономики.

Экономическое администрирование

Инерционный эффект, по-видимому, впервые был сформулирован Берлинером (Berliner, 1957, p. 78): «Некая универсальная практика планирования ... в плановом механизме действует как храповик, так что по достижении нового высокого уровня показателей ... обычно должно быть установлено более высокое новое плановое задание... Инерционный принцип применяется не только в производственных задачах, но и в планировании прибыли и издержек». С тех пор общепризнано, что если контракты формируются в условиях асимметричной информации и асимметричных отношений, более длительных, чем сами контракты, может возникать инерционный эффект. Вывод экономической советологии применительно к системе советского планирования вошел в работы обще-

экономического характера (Weitzman, 1980; Freixas et al., 1985; Litwak, 1993). Он присутствует, например, и в работах по динамике стохастических двухпериодных взаимоотношений принципала и агента (Jeitschko et al., 2002).

Экономическая теория прав собственности

Исследование экономик советского типа стало важным источником вдохновения при изучении экономической теории прав собственности. В обзорной статье по этой теме Фуруботн и Пейович (Furubotn, Pejovich, 1972) указывали на четыре сферы ее приложения – современные корпорации, регулируемые компании, некоммерческие фирмы и социалистические предприятия. Применительно к последним в статье содержится анализ как советских предприятий, проведенный известными специалистами по экономике СССР, так и управляемых работниками югославских предприятий. В свою широко известную книгу по теории прав собственности Фуруботн и Пейович (Furubotn and Pejovich, 1974) включили разделы, озаглавленные «Централизованная социалистическая экономика» и «Децентрализованная социалистическая экономика». Первый раздел широко опирался на классические работы по советской экономике Эймса (Ames, 1965), Ноува (Nove, 1958, 1961), Залески (Zaleski, 1967), Спалбера (Spulber, 1962) и др., во втором давались ссылки на классические работы Уорда (Ward, 1957, 1958), Домара (Domar, 1966) и Ванека (Vanek, 1969, 1970). Последующая международная волна приватизаций подтвердила практическую значимость экономики прав собственности.

Экономика неформального сектора

Аналитические советологические работы, рассматривавшие объем и значение неформального сектора в экономике СССР (Grossman, 1977; Trembl, Alexeev, 1994), сделали важный вклад в экономическую теорию неформального сектора. В них показано, что этот сектор не ограничивался слаборазвитыми странами или развитыми рыночными экономиками, а был присущ и команд-

но-административной экономике, в чем состояло еще одно несоответствие между восприятием социалистического планирования как рациональной экономической системы и практикой «реального социализма». Более того, неформальный сектор (или вторичная экономика) был существенным по объему и влиял на динамику развития системы. На советологическую литературу даются ссылки, она обсуждается в современных обзорах литературы по неформальному сектору в разных странах мира (Gerxhani, 2004).

Экономическая теория голода

Сен (Sen, 1981) стал основным автором, который внес свой вклад в изучение экономической теории голода. Его работа, изначально основанная на исследовании голода 1945 года в Бенгале, ценна для анализа состава жертв голода и как утверждение того, что сокращение объема имеющегося продовольствия зачастую не является причиной голода. Хотя работа Сена по экономической теории голода упоминалась Шведской академией наук при вручении ему Нобелевской премии, тщательное изучение случаев голода в СССР показало, что их причины не вполне вписываются в общую аргументацию Сена¹³. Во-первых, голод в СССР обычно был связан с резким сокращением производства продовольствия. Во-вторых, удобно подразделять примеры голода на две группы в связи с сокращением имеющегося объема продовольствия. Это те случаи, когда такое сокращение неизбежно приводило к голоду (как это было в Ленинграде в 1941–1942 годах), и случаи, когда сокращение запасов продовольствия провоцирует голод, если сочетается с определенной государственной политикой (как это было в 1947 году). В-третьих, в советских условиях политика формирования государственных запасов зерна, которую отстаивает Сен, — несовершенный метод борьбы с голодом¹⁴. Эти

13. О голоде 1947 года в СССР см. работу Элмана (Ellman, 2000).

14. Тому были две причины. Во-первых, запасы не обязательно использовались для смягчения голода. Вместо этого они, вероятно, могли использоваться в качестве резерва на случай вероятного военного конфликта или же часть этих запасов могла пойти на экспорт. Позиция Сена в отношении создания крупных государственных запасов зерна предполагает, что при наступлении голода основная цель государственной политики — борьба с голодом, однако в СССР в сталинский период дело обстояло не так. Во-вторых, указанная позиция Сена подразумевает, что созданные крупные государственные

обстоятельства в настоящее время воспринимаются в литературе как общепризнанные (Gregory, Harrison, 2005; O'Grada, 2007).

Дискуссия о социализме и австрийская критика теории общего равновесия

Хотя широкомасштабное, хорошо финансируемое и подробное изучение советской экономики началось в США и в других странах лишь после Второй мировой войны, появившиеся ранее работы по планированию в СССР оказали значительное влияние на экономическую теорию мейнстрима, даже несмотря на то что их авторы были не слишком хорошо информированы о состоянии советской экономики. В 1920 году фон Мизес опубликовал работу, ставшую примером широко известной критики возможности рационального экономического расчета при социализме. Фон Мизес цитировал Маркса и Ленина, но реальную практику советской экономики того времени он расценивал как «сплошное разрушение и уничтожение» (Von Mises, 1972, p. 86–87; 1920). Позднее, перед Второй мировой войной появились некоторые работы, где советский опыт рассматривался более пристально (Dobb, 1928; Reddaway, 1935). Помимо этих эмпирических работ, развернулась теоретическая дискуссия о рациональности советской системы. Основные ее участники (Хайек и Ланге) не были специалистами по проблеме и даже не были хорошо осведомлены о функционировании советской экономики (хотя польский социалист Ланге все же обладал некоторыми знаниями в этой области). Центральное место в дискуссии было отведено советскому опыту и урокам, которые следует из него извлечь; эта дискуссия оказала существенное воздействие на экономическую теорию мейнстрима.

Она представила изучение социализма как важный вклад в теорию мейнстрима, что стало стимулом для развертывания австрийской критики теории общего равновесия. В ходе десятилетий после Второй мировой войны в рамках экономической мысли вместо представлений Шумпетера о капиталистическом эконо-

запасы зерна — результат коммерческих закупок. Между тем советские запасы зерна в сталинский период формировались путем насильственного изъятия у крестьян.

мическом развитии широкое распространение получила теория общего равновесия с заданной технологией, населением и предпочтениями, максимизирующим поведением, а также совершенной конкуренцией, полноценной и совершенной информацией и отсутствием неопределенности. Одновременно теоретические размышления в связи с дискуссией Хайека—Ланге подорвали значение теории общего равновесия и извлекаемых из нее уроков для экономической политики.

Произошло это следующим образом. В течение длительного времени считалось общепринятым, что Ланге «победил» в дискуссии с фон Мизесом и Хайеком. Например, согласно Доббу (Dobb, 1969, Chapter 9), критика Ланге свелась к утверждению, что рациональный экономический расчет при социализме был теоретически возможен, а на практике не осуществим. Однако к концу XX века стало широко распространяться суждение (см., например, Lavoie, 1985), что ответ Ланге фон Мизесу продемонстрировал не эффективность и желательность рыночного социализма, не чисто практические проблемы его осуществления, а несостоятельность теоретических рамок, использованных Ланге в его ответе. Лавой (Lavoie, 1985, p.20) признал, что элементы его интерпретации можно обнаружить в работах советологов, например, Наттера (Nutter, 1974)¹⁵.

В большой мере в связи с критикой социализма Хайек «отказался от идей «заданных» данных и совершенной конкуренции и заменил их понятием динамичного рыночного процесса, при котором соперничество участников способствует тому, что знание постоянно генерируется и раскрывается» (Caldwell, 1997, p.1883). Подобное развитие идей австрийской школы важно и теоретически, и эмпирически. В теоретическом отношении оно привело к осознанию того, что теория общего равновесия может оказаться заблуждением, если воспринимается как описательная теория реально существующих капиталистических экономик, и вредной, если из нее извлекают выводы в отношении экономической политики, не учитывающие жесткие условия, при которых они действуют в рамках модели. В эмпирическом плане при объяснении экономического роста развитие идей австрийской школы вызвало интерес к другим

15. Наттер был также автором советологической монографии (Nutter, 1962).

факторам, помимо конкуренции и ценового механизма (таким как зависимость от траектории развития, технический прогресс, политическая система, география и демография).

Стимулы

Еще до этапа серьезного изучения советской экономики акторы в некоторых моделях автоматически принимали оптимальные решения даже в отсутствие частной собственности. Например, в известной модели социализма Ланге (Lange, Taylor, 1938, p. 75) «некоторые правила навязываются им [т.е. управленцам] Центральным плановым органом, цель которого состоит в наилучшем по возможности удовлетворении потребительских предпочтений. Эти правила предопределяют сочетание факторов производства и объема выпускаемой продукции». Идеи принуждения управленцев следовать правилам или формулировать правила, которые были бы пригодны для всех ситуаций, были проблематичны в прошлом и вполне очевидно отсутствуют в настоящее время. Экономическая советология продемонстрировала, что картина, нарисованная Ланге, была грубым извращением реальности. В СССР невозможно было сформулировать правила (или инструкции) на все возможные случаи, и управленцы в действительности располагали значительными возможностями для маневра. Более того, управленцы зачастую не были озабочены выполнением правил, которые «спускал» Центральный плановый орган. На самом деле основной характеристикой советской реальности было оппортунистическое поведение на всех уровнях – от руководителей предприятий до министров.

Реалиям управленческого поведения при социализме было дано объяснение в ряде классических работ по экономической советологии. Такова работа Берлинера (Berliner, 1957), в основу которой положен Гарвардский проект по интервьюированию, работа Нова (Nove, 1958), основанная на советских публикациях хрущевского периода, и работа Корнаи (Kornai, 1959), базирующаяся на венгерском опыте применения планирования советского типа.

Последняя работа, посвященная советскому планированию (и планированию советского типа), а также продемонстрированная в ней необходимость выработки центральными органами

процедур для обеспечения того, чтобы их подчиненные выполняли инструкции, обусловили, среди прочего, появление многочисленных современных работ по экономической теории иерархий, отношениям между принципалом и агентом и теории стимулов. Например, приняв за исходную точку инерционный эффект, как он рассматривался в советологической литературе, Вейцман (Weitzman, 1980) разработал модель для анализа проблемы динамичных стимулов, которая возникает в связи с использованием инерционного принципа, и охарактеризовал оптимальную политику предприятия, следующего этой модели. Аналогичным образом Нири (Neary, 2001) в своем анализе совместимого по стимулам оптимального планирования производства цитирует классическую советологическую работу Хантера о роли жесткого плана в стимулировании работы управленцев (Hunter, 1961).

Методология

Экономическая советология явилась применением проблемно локализованного подхода к экономическому анализу нерыночной экономики в мире за пределами Запада. Как таковая, она была неким типом экономической антропологии. Она высоко ценила знания в области культуры, истории и языка конкретного региона, равно как наблюдения, высказываемые его реальными представителями. Абрам Бергсон, американский отец-основатель экономической советологии, до Второй мировой войны проводил исследования в Москве. Многие экономические советологи либо родились в России/СССР или Восточной Европе, либо провели там какое-то время, например, в качестве студентов, стажировавшихся по программе обмена. Миллар (Millar, 1995, p.242) писал, что «если исследования конкретных регионов основаны на антропологии, привязаны к культуре и опираются на целостный метод, то экономическая наука, напротив, тяготеет к целостной теории, универсальна в своем применении и с точки зрения своей значимости имеет вневременной характер. Это означает, что экономическая наука смоделировала свои научные запросы по примеру физики, а ее практические пользователи проявляют естественное беспокойство из-за того, что понятия культуры или холизма должны восприниматься как потенциальные

ограничения анализа». Если экономическая теория мейнстрима имеет вневременной характер (Hodges, 2001), то советология анализировала ход развития и изменения во времени. Из-за своего методологически чуждого свойства советология традиционно занимала низкую ступеньку во внутренней иерархии разделов экономической науки, или, используя терминологию Лейонхуфвуда (Leijonhufvud, 1973, p. 329), представляла собой деятельность низшей касты.

Из изложенных рассуждений о вкладе советологии в экономическую теорию мейнстрима вытекает, что антропологический подход может стать значимым вкладом в теорию мейнстрима (Hill, 1986), а также следует, что кастовость при классификации разделов экономической науки – несовершенный способ оценки научного вклада, в то время как методологический плюрализм призван играть полезную роль в экономической теории.

Заключение

Экономическая советология была не просто антропологическим исследованием провальной, в конечном итоге, экономической системы, практиковавшейся в некоем удаленном месте, она действительно внесла существенный вклад в экономическую теорию мейнстрима. Благодаря изучению советской экономики и опыта переходной экономики был сделан вклад в длительную дискуссию об универсальной применимости экономических законов. Было показано, что в некоторых случаях (например, в правиле обратной эластичности при косвенном налогообложении) существуют общеприемлемые, экономически рациональные виды политики; в других случаях виды экономически рациональной политики могут – в зависимости от институциональной среды – резко различаться по странам и во времени. В некоторых случаях приложимость идей экономической теории мейнстрима к экономической политике СССР оборачивалась пагубными предложениями по части экономической политики. В других случаях экономическая политика в СССР, абсолютно чуждая экономической теории мейнстрима, давала положительный эффект. В целом изучение советской экономики и опыта переходной экономики продемонстрировало, что следует проявлять большую осторожность при формулировании выводов в отношении

экономической политики, исходя из весьма упрощенных вариантов экономической теории мейнстрима, потому что при этом игнорируются условия, при которых соответствующие утверждения имеют силу, равно как конкретная ситуация в конкретной стране. В области статистики роста теории мейнстрима воспринят «эффект Гершенкрона». То же самое распространяется на инерционный эффект в области экономического администрирования. Институциональная экономика испытывает на себе влияние классических советологических исследований по относительной эффективности советской системы. Работы, посвященные рассмотрению предприятий советского и югославского типа, составили одно из направлений, которое внесло вклад в экономическую теорию прав собственности. Исследования неформального сектора советской экономики значимы для теории неформального сектора, изучение проблемы голода в советское время — для экономической теории голода. Конечным итогом дискуссии 1930-х годов об экономической теории социализма стал следующий вывод: теория общего равновесия может вводить в заблуждение, если трактуется как описательная теория реально существующих капиталистических экономик, и быть пагубной, если на ее основе в отношении экономической политики делаются выводы, не учитывающие жесткие условия модели, при которых эти выводы имеют значения. Работы по советской экономике содействовали становлению экономической теории стимулов. Все сказанное свидетельствует о том, что методологический плюрализм может стать полезным вкладом в экономическую теорию мейнстрима.

Литература

- Adkins, LC, Moomaw, RL and Sawides, A. 2002: Institutions, freedom and technical efficiency. *Southern Economic Journal* 69(1): 92-108.
- Ames, E. 1965: *Soviet economic processes*. Richard D. Irwin: Homevood, Ill.
- van Ark, B and Timmer, M. 2001: *PPPs and international productivity comparisons: Bottlenecks and new directions, paper for World Bank-OECD seminar*, Washington DC, 30 January-2 February, www.oecd.org/dataoecd/24/0/2424747.pdf accessed 20 December 2007.
- Bardhan, P. 1993: Economics of development and the development of economics. *Journal of Economic Perspectives* 7(2): 129-142.
- Bell, J and Rostowski, J. 1995: A note on the confirmation of Podkaminer's hypothesis in post-liberalization Poland. *Europe-Asia Studies* 47(3): 527-530.
- Bergson, A. 1953: Reliability and usability of Soviet statistics: A summary appraisal. *American Statistician* 7(5): 13-16.
- Bergson, A. 1954: (With Heymann Jr, H): *Soviet national income and product 1940-48*. Columbia University Press: New York.
- Bergson, A. 1961: *The real national income of Soviet Russia since 1928*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Bergson, A. 1968: *Planning and productivity under Soviet socialism*. Columbia University Press: New York.
- Bergson, A. 1978: *Productivity and the social system - The USSR and the West*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Bergson, A et al 1964: Foreword. In: Schultz, TW (ed). *Transforming Traditional Agriculture*. Yale University Press: New Haven, CT.

- Berliner, J. 1957: *Factory and manager in the USSR*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Birman, I. 1983: *Ekonomika nedostach*. Chalidze Publications: New York.
- Caldwell, B. 1997: Hayek and socialism. *Journal of Economic Literature* XXXV(4): 1856-1890.
- Campbell, R. 1968: *The economics of Soviet oil and gas*. John Hopkins Press: Baltimore.
- Chang, H-J. 2002: *Kicking away the ladder*. Anthem: London.
- Clark, C. 1939: *A critique of Russian statistics*. Macmillan: London.
- Clark, M. 1956: *The economics of Soviet steel*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Collier, IL. 1985: *Connections, effective purchasing power and real product in the German Democratic Republic*. Ost-Europa Institute, Free University of Berlin.
- Collier, IL. 1986: Effective purchasing power in a quantity constrained economy. *Review of Economics and Statistics* LXVIII(1): 24-32.
- Davies, RW. 1993: Soviet military expenditures and the armaments industry, 1929-33: A reexamination. *Europe-Asia Studies* 45(4): 577-608.
- Davis, C and Charemza, W (eds) 1988: *Modelling of disequilibrium and shortage in centrally planned economies*. Chapman and Hall: London.
- Dobb, M. 1928: *Russian economic development since the revolution*. Routledge: London.
- Dobb, M. 1969: *Welfare economics and the economics of socialism*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Domar, E. 1966: The Soviet collective farm as a producer cooperative. *American Economic Review* 56(4, Part 1): 734-757.
- Ellman, M. 1989: Will reform improve or worsen the economic situation in the USSR in the short run?. In: Shtromas, A and Kaplan, M (eds). *The Soviet Union and the Challenge of the Future*, Vol. 2 Paragon: New York.
- Ellman, M. 2000: The 1947 Soviet famine and the entitlement approach to famines. *Cambridge Journal of Economics* 24(5): 603-630.

- Ellman, M. 2008: The political economy of Stalinism in the light of the archival revolution. *Journal of Institutional Economics* 4(1): 99-125.
- Freixas, X, Guesnerie, R and Tirole, J. 1985: Planning under incomplete information and the ratchet effect. *Review of Economic Studies* 52(2): 173-191.
- Furubotn, EG and Pejovich, S. 1972: Property rights and economic theory: A survey of recent literature. *Journal of Economic Literature* 10(4): 1137-1162.
- Furubotn, EG and Pejovich, S. 1974: *The economics of property rights*. Ballinger: Cambridge, MA.
- Gerschenkron, A. 1947: The Soviet indices of industrial production. *Review of Economic Statistics* 29(4): 217-226.
- Gerschenkron, A. 1951: *A dollar index of Soviet machinery output*. Rand: Santa Monica.
- Gerxhani, K. 2004: The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. *Public Choice* 120: 267-300.
- Green, D and Higgins, C 1977: *SOVMOD I: A macroeconometric model of the Soviet Union*. Academic Press: New York.
- Gregory, P and Harrison, M. 2005: Allocation under dictatorship: Research in Stalin's archives. *Journal of Economic Literature* 43(3): 721-761.
- Gregory, P and Stuart, R. 1990: *Soviet economic structure and performance*, 4th Edition. Harper & Row: New York.
- Grossman, G. 1963: Notes for a theory of the Command Economy. *Soviet Studies* XV(2): 101-123.
- Grossman, G. 1977: The second economy of the USSR. *Problems of Communism* September-October, reprinted. In: Tanzi, V (ed). *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington: Lexington, MA.
- Grossman, G and Trembl, V (eds) 1985-93: *Berkeley-Duke occasional papers on the second economy in the USSR*, 1-38. Nos. 15-38. WEFA Group: Bala-Cynwyd, PA.
- Hardt, J., Hoffenberg, M, Kaplan, N and Levine, H. 1967: *Mathematics and computers in Soviet economic planning*. Yale University Press: New Haven.

- Harrison, M (ed) 2008: *Guns and rubles: The defence industry in the Stalinist state*. Yale University Press: New Haven, CT.
- Hedlund, S. 1999: *Russia's «market» economy: A bad case of predatory capitalism*. UCL Press: London.
- Hill, P. 1986: *Development economics on trial. The anthropological case for a prosecution*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Hodgson, G. 2001: *How economics forgot history*. Routledge: London.
- Hunter, H. 1957: *Soviet transportation policy*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Hunter, H. 1961: Optimal tautness in development planning. *Economic Development and Cultural Change* 9(4, Part 1): 561-572.
- Hurwicz, L. 1979: Socialism and incentives: Developing a framework. *Journal of Comparative Economics* 3(3): 207-216.
- Jasny, N. 1949: *The socialized agriculture of the USSR*. Stanford University Press: Stanford, CA.
- Jasny, N. 1957: *The Soviet 1956 statistical handbook: A commentary*. Michigan State University Press: East Lansing.
- Jeitschko, T, Mirman, L and Salgueiro, E. 2002: The simple analytics of information and experimentation in dynamic agency. *Economic Theory* 19(3): 549-570.
- Khanin, G.I. 1993: *Sovetskii ekonomicheskii rost: analiz zapadnykh otsenok*. EKOR: Novosibirsk.
- Khanin, G.I. 2003: *Ekonomicheskaiia istoriia Rossii v noveishee vremia*, Vol. 1. Novosibirsk State [Technical University: Novosibirsk.
- Kontorovich, V. 1985: Discipline and growth in the Soviet economy. *Problems of Communism* 34(6): 18-31.
- Kontorovich, V. 1988: Lessons of the 1965 economic reform. *Soviet Studies* 40(2): 308-316.
- Kontorovich, V. 2007: Where did the Sputnik come from paper presented at the AAASS Annual Convention, New Orleans.
- Kornai, J. 1959: *Overcentralization in economic administration*. Oxford University Press: Oxford.

- Kornai, J. 1980: *Economics of shortage*. North-Holland: Amsterdam.
- Kornai, J. 1985: Gomulka on the soft budget constraint: a reply. *Economics of Planning* 19(2): 9-55.
- Kornai, J. 1990: *The road to a free economy*. W.W.Norton & Co: New York.
- Kornai, J. 1992: *The socialist system*. Clarendon Press: Oxford.
- Kornai, J. 2006: *By force of thought*. MIT Press: Cambridge, MA.
- Kozlov, V. 2002: *Mass uprisings in the USSR*. M.E.Sharpe: Armonk, NY.
- Kurierov, V. 1998: Foreign trade liberalization. In: Ellman, M and Kontorovich, V (eds). *The Destruction of the Soviet Economic System*. M.E.Sharpe: Armonk, NY pp. 272-284.
- Laird, R. (ed) 1965: *Soviet agriculture: The permanent crisis*. Praeger: New York.
- Lange, O and Taylor, F. 1938: *On the economic theory of socialism*. University of Minnesota Press: Minneapolis (reprinted 1948).
- Lavoie, D. 1985: *Rivalry and central planning*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Leijonhufvud, A. 1973: Life among the Econ. *Western Economic Journal* 11(3): 327-337.
- Levine, HS. 1959: *The centralized planning of supply in Soviet industry, Comparisons of the United States and Soviet economies*. JEC US Congress: Washington DC.
- Litwack, JM. 1993: Coordination, incentives and the ratchet effect. *Rand Journal of Economics* 24(2): 271-285.
- Millar, J (ed) 1971: *The Soviet rural community*. University of Illinois Press: Urbana: IL.
- Millar, JR. 1995: Rethinking Soviet economic studies. In: Orlovsky, D (ed). *Beyond Soviet Studies*. Woodrow Wilson Center: Washington DC, pp. 225-251.
- Montias, JM. 1976: *The structure of economic systems*. Yale University Press: New Haven.
- Neary, HM. 2001: Dynamic consistency in incentive planning with a material input. *Journal of Economic Behavior & Organization* 44(3): 315-332.
- Nove, A. 1958: The problem of success indicators in Soviet industry. *Economica* 25(97): 1-13.

- Nove, A. 1961: *The Soviet economy*. Allen & Unwin: London.
- Nutter, G. 1962: *Growth of industrial production in the Soviet Union*. Princeton University Press: Princeton.
- Nutter, G. 1974: Markets without property: A grand illusion. In: Furubotn, E and Pejovich, S (eds). *The Economics of Property Rights*. Ballinger: Cambridge.
- O Grada, C. 2007: Making Famine History. *Journal of Economic Literature* 45(1): 5-38.
- Pavlov, V. 1995: *Upushchen ii sbans?* Terra: Moscow.
- Podkaminer, L. 1982: Estimates of the disequilibria in Poland's consumer markets, 1965-1978. *The Review of Economics and Statistics* 64(3): 423-431.
- Podkaminer, L. 1986: Persistent disequilibrium in Poland's consumer markets: some hypothetical explanations. *Comparative Economic Studies* 28(3): 1-16.
- Podkaminer, L. 1987: On Polish disequilibrium once again. *Soviet Studies* 34(3): 509-512.
- Podkaminer, L. 1988: Disequilibrium on Poland's consumer markets. *Journal of Comparative Economics* 12(1): 43-60.
- Portes, R. 1979: Internal and external balance in a centrally planned economy. *Journal of Comparative Economics* 3(4): 325-345.
- Pones, R and Winter, D. 1977: The supply of consumption goods in centrally planned economies. *Journal of Comparative Economics* 1(4): 351-365.
- Portes, R and Winter, D. 1978: The demand for money and for consumption goods in centrally planned economies. *Review of Economics and Statistics* 59(4): 8-18.
- Portes, R. and Winter, D. 1980: Disequilibrium estimates for consumption goods markets in centrally planned economies. *Review of Economic Studies* 47(1): 137-159.
- Ramsey, R 1927: A contribution to the theory of taxation. *Economic Journal* 37(145): 47-61.
- Reddaway, B. 1935: *The Russian financial system*. Macmillan: London.
- Rodrik, D. 2005: Growth strategies. In: Aghion, P and Durlauf, S (eds). *Handbook of Economic Growth*, Chapter 14, Vol. 1A. Elsevier: Amsterdam.

- Roland, G. 2008: A review of Janos Kornai's *By Force of Thought: Irregular Memoirs of an Intellectual Journey*. *Journal of Economic Literature* 46(1): 145-150.
- Samuelson, L. 2000: *Plans for Stalin's war machine: Tukhachevsky and military-economic planning, 1925-1941*. Macmillan: Basingstoke, UK.
- Schroeder, G. 1979: The Soviet economy on a treadmill of 'reforms'. In: *Soviet Economy in a Time of Change*. JEC US Congress: Washington DC.
- Schumpeter, J. 1954, 1986: *History of economic analysis*, 1st Edition. Oxford University Press: Oxford; paperback Allen and Unwin: London.
- Sen, A. 1981: *Poverty and famines*. Clarendon Press: Oxford.
- Shlykov, V. 1997: *The crisis in the Russian economy*. Strategic Studies Institute: US Army War College, Pennsylvania.
- Shlykov, V. 1998: The assessment of enemy capabilities. In: Ellman, M and Kontorovich, V (eds). *The Destruction of the Soviet Economic System*. M.E.Sharpe: Armonk, NY.
- Shlykov, V. 2004: The economics of defence in Russia and the legacy of structural militarization. In: Miller, SE and Trenin, D (eds). *The Russian Military*. MIT Press: Cambridge, MA pp. 157-182.
- Spulber, N. 1962: *The Soviet economy*. Norton: New York. Stuart, R. 1972: *The collective farm in Soviet agriculture*. Heath: Lexington, MA.
- Treml, V. 1982: *Alcohol in the USSR: A statistical study*. Duke University Press: Durham, NC
- Treml, V and Alexeev, M. 1994: The growth of the second economy in the Soviet Union and its impact on the system. In: Campbell, RW (ed). *Postcommunist Economic Transformation: Essays in Honour of Gregory Grossman*. Westview: Boulder, CO.
- Treml, V and Hardt, J (eds) 1972: *Soviet economic statistics*. Duke University Press: Durham, NC.
- Vanek, J. 1969: Decentralization under workers' management: A theoretical appraisal. *American Economic Review* 59(5): 1006-1014.

- Vanek, J. 1970: *The general theory of labor-managed market economies*. Cornell University Press: Ithaca.
- Von Mises, L. 1972, 1920: Economic calculation in the Socialist Commonwealth. In: Nove, A and Nuti, M (eds). *Socialist Economics*. Penguin: Harmondsworth, UK (Originally published in German in 1920).
- Ward, B. 1957: Workers' management in Yugoslavia. *Journal of Political Economy* 65(5): 373-386.
- Ward, B. 1958: The firm in Illyria: Market syndicalism. *American Economic Review* 48(4): 566-589.
- Weitzman, M. 1980: The «ratchet principle» and performance incentives. *The Bell Journal of Economics* 11(1): 302-308.
- Williamson, O. 1975: *Markets and hierarchies*. Free Press: New York.
- Zaleski, E. 1967: *Planning reforms in the Soviet Union, 1962-1966*. University of North Carolina Press: Chapel Hill.

* * *

Приношу благодарность Марселю Боумансу, Джозефу Браде, Ричарду Эриксону, Джеоффу Ходжсону, Марку Харрисону, Рууду Кнааку, Владимиру Конторовичу и Харро Маасу за полезные замечания и предложения. За выбор рассматриваемых проблем, их интерпретацию, а также любые допущенные ошибки несет ответственность автор статьи.

What Did the Study of the Soviet Economy Contribute to Mainstream Economics? — MICHAEL ELLMAN. Amsterdam Business School, University of Amsterdam, Plantage Muidersgracht 12 1018 TV Amsterdam, Netherlands.

E-mail: m.j.ellman@uva.nl

Tinbergen Institute

Comparative Economic Studies (2008) 0, 000-000. doi:10.1057/ces.2008.42

CONTENTS

Introduction.....	126
The Universal Applicability Of Economic Laws.....	127
Growth Statistics.....	135
Institutional Economics.....	136
Economic Administration.....	136
Economics Of Property Rights.....	137
Economics Of The Informal Sector.....	137
Economics Of Famines.....	138
The Socialism Debate And The Austrian Critique Of General Equilibrium Theory.....	138
Incentives.....	140
Methodology.....	141
Conclusion.....	142
References.....	144

Introduction

Economics develops as a result of the application of new techniques, such as game theory or experiments; purely internal developments, for example, the development of imperfect competition theory; attention to long-standing issues that previously had not attracted much theoretical attention, for example, the new economic geography; interdisciplinary cooperation, for example, behavioral economics; and new economic issues that require analysis, for example, the Great Depression and the collapse of Soviet socialism. New issues can give rise to new branches of economics. The Great Depression gave rise to macroeconomics. The collapse of Soviet socialism gave rise to transition economics. The backwardness of at first south-east Europe and then of the ex-colonial world gave rise to development economics. The existence of the USSR with its distinctive non-market economic system, the worldwide spread of Soviet-style socialism, and its attractiveness throughout the world also gave rise to a new branch of economics, often known as economic Sovietology. This comprised a prolonged and intensive study of the Soviet economy, particularly in the USA, between the end of the Second World War and the collapse of the USSR.

These new branches of economics naturally applied many mainstream economic ideas to their new study-objects. However, they encountered many phenomena not previously studied by mainstream economics. These new phenomena, and their analysis, in turn contributed much to mainstream economics. This has been explained, with reference to development economics, by Bardhan (1993). The

purpose of this paper is to make a comparable argument for economic Sovietology¹.

The Universal Applicability of Economic Laws

A fundamental issue raised by the existence of the USSR, with its distinctive economic system and explicit rejection of 'bourgeois political economy', was whether or not the propositions developed in mainstream economics were of universal validity or only valid in a particular economic system under certain historical circumstances. As Bergson *et al.* (1964) clearly stated:

'Modern economics has been bred chiefly in Western Europe and the United States, and despite its aspirations towards generality it bears the stamp of institutions and issues characteristic of these areas.

But the economic world no longer revolves about London and New York. Dozens of new nations are struggling toward economic independence and economic growth under institutional arrangements quite unlike those of the West. Economies of a new type also extend eastward from central Europe to the Bering Strait and have been busily developing their own principles as a by-product of administrative experience. It is asserted that «Western economics» has only limited analytical value in these other countries.

The problem of the content and relevance of economics thus arises inescapably. Are the economic principles taught in the West

1. This paper is concerned primarily with contributions made by Western economists ('economic Sovietologists'). It does not consider such topics as long waves, linear programming, the prehistory of input-output, Feldman's growth model, Preobrazhensky's analysis of accumulation, etc. Their analysis belongs to a separate topic – the influence of Soviet economics on mainstream economics. Nor does it consider the influence of Soviet policies on economic policy in the Western world (eg in the fields of education, healthcare, infrastructure development, cosmic exploration, and economic planning). Nor does it consider work, such as that of Hurwicz and others on economic mechanism design, that may have been (partly) inspired by Soviet economic institutions but in which there are no explicit references to the Sovietological literature. However, Hurwicz (1979, p. 207) did acknowledge his 'tremendous' debt to Lange, whom he described as 'a pioneer in the design of a decentralized socialist economy, a great scholar and teacher, and a generous, idealistic human being'. Similarly, it does not consider the work of Marschak and others on the theory of teams and incentive-compatible mechanisms, and the work of Malinvaud, Weitzman, Heal and others on efficient decentralised planning algorithms, because this too does not explicitly refer to the Sovietological literature and does not appear to have learned anything from it. Nor does it attempt an all-round assessment of economic Sovietology, its achievements and failures.

really susceptible of general application? Or are they culture-bound and relevant mainly to industrial capitalist economies? Is it possible to create a general economics which would be as useful in Poland or India as in Canada or France? Or must we be content with several species of economics which will remain distinct in intellectual content and applicability?

Already prior to the emergence of the Soviet Union, what became mainstream economics proclaimed its universal validity. Just as the laws of physics were the same in all countries, so, it was argued, the laws of economics were the same in all societies. In his well-known *History of Economic Analysis*, Schumpeter (1954; 1986, p. 257) observed in connection with 19th-century English economics that, 'if the [Malthusian] proposition about unchecked multiplication were valid, it would evidently come near to being a «natural law» in the strict sense of the term. Most of the English economists of the subsequent hundred years accepted it as such – as formulating an inexorable quasi-physical necessity. The same economists were in the habit of claiming similar necessity and universal validity, – not only for those economic propositions that are nothing more than applied logic, but also for others such as their «law of wages»'. This view was not confined to 19th-century English economists but has remained central to mainstream economics. In 1991, the then chief economist of the World Bank (Lawrence Summers) said²² 'Spread the truth – the laws of economics are like the laws of engineering. One set of laws works everywhere'.

Study of the Soviet economy produced cases where this was true and cases where it was false. For example, it is a standard proposition of public finance that goods have varying price elasticities of demand and that to generate large revenues indirect taxes should be levied on goods with a low price elasticity of demand. This is the inverse elasticity rule, which derives from Ramsey (1927). This proposition of mainstream economics was equally valid in the USSR. There a large share of tax revenue came from vodka, which it was possible to sell in large quantities at prices far above its production cost. This generated

2. Hedlund (1999, p. 112). For the repetition of this view by the then Russian Minister for Foreign Economic Relations, see *ibid*.

a very substantial income for the state budget, as Sovietology observed (Trembl, 1982). On the other hand, the mainstream view that shortages could be overcome by raising prices was somewhat problematic under state socialist conditions. An important example of this concerns the use of food price increases to reduce the notorious food shortages and queues for food. Although this seemed a straightforward application of mainstream economic reasoning, it turned out to be a hazardous and generally ineffective method of overcoming shortages. The reasons for this were as follows.

First, workers could sometimes obtain compensating, or more than compensating, wage increases, for example, by organising strikes. The importance – both economic and political – of this phenomenon was demonstrated several times in Poland. In the USSR, fear of such strikes – what Prime Minister Pavlov scornfully called ‘the Novocherkassk syndrome’³³ – played an important role in the unwillingness of the authorities in the Brezhnev, Andropov and early Gorbachev periods to raise food prices. Second, as Kornai (1980, Chapter 19; 1985) pointed out, planners might respond to a reduction in consumer demand by measures that maintained the ‘normal’ level of shortages. Third, as Podkaminer (1982, 1986, 1987, 1988) pointed out, the fundamental cause of disequilibrium on the consumer goods market was not the low price of food but the low price and limited availability of durables and services. It follows from this line of argument that what was necessary to restore equilibrium on the Soviet consumer goods market in the 1970s and early 1980s was primarily an increase in housing rents and in the price and availability of consumer durables and services⁴.

Although shortages had existed and played an important role in the Soviet economy since the late 1920s, it was only in the late 1970s and 1980s that they became objects of theoretical analysis and academic debates in the English-speaking world (Portes, 1979; Portes and Winter, 1977, 1978, 1980; Davis and Charemza,

-
3. This was a reference to the strikes and riots in Novocherkassk in 1962 in response to food price increases. For Pavlov’s use of the term ‘Novocherkassk syndrome’, see Pavlov (1995, p. 97). For what actually happened at Novocherkassk in 1962, see Kozlov (2002, pp. 224-287).
 4. Podkaminer’s argument was confirmed by relative price movements in Poland after price liberalisation in 1989–1990 (Bell and Rostowski, 1995).

1988). It is noteworthy that Kornai and Podkaminer, who made the main contributions in this area, were both Central Europeans acutely aware from their daily experience of the importance of this issue. One developed an original theoretical analysis, the other a novel application of mainstream demand theory. That US economic Sovietology did not make much of a contribution here is not surprising since US economic Sovietology was predominantly descriptive (Millar, 1995, p. 242) rather than analytical. Economic Sovietology devoted much effort to describing Soviet economic institutions. A classic work in this area was by Levine (1959), the first clear explanation of the working of the supply system (the core of Soviet 'economic planning') in English. This descriptive work was very useful. It provided a basis for understanding the functioning of the Soviet economy. However, it was largely untheoretical. Nevertheless, in the 1980s some US specialists in 'centrally planned economies' did make a useful contribution to the theoretical discussion about shortages. For example, Collier (1985, 1986) made an important contribution to the analysis of shortages by his work on the GDR. He combined a knowledge of the GDR with a knowledge of mainstream demand theory, and was able, by combining them, to produce plausible estimates of the loss in consumer welfare resulting from the ubiquitous shortages.

Of these three above-mentioned reasons for the inapplicability of an apparently basic proposition of mainstream economics (the ability of price increases to overcome shortages), the first two concern phenomena (the Novocherkassk syndrome of politicians and the conscious maintenance of shortages by economic policymakers) outside the scope of mainstream economics, and the last concerns phenomena (cross-elasticities of demand) that are an integral part of mainstream economics but are sometimes forgotten when policy conclusions are drawn.

A wider area in which mainstream economics produced harmful policy proposals for the USSR concerned what was known as 'economic reform', that is the introduction of market elements within the 'administrative-command economy', to use the pejorative Gorbachev-era label, itself much influenced by the Sovietological literature (Grossman, 1963). One well-known Sovietologist (Grossman,

1963, p. 114) anticipated negative effects from economic reform,⁵ but most economists, with more knowledge of the principles of economics than of Soviet institutions, expected economic reform to have positive results. As has been noted with respect to the 'reform' of the foreign trade system in the perestroika period, which played an important role in the destruction of the Soviet economic system (Kurierov, 1998, p. 276), 'It was inspired not so much by the immediate economic needs of that system [i.e. the Soviet system], as by abstract ideas, based on the experience of a fundamentally different economic system, of how foreign economic relations should be organized in a contemporary «civilized» state'. Its negative economic results – like those of the 1965 Kosygin reform (Kontorovich, 1988) – were unexpected by those who assumed that the policy recommendation of mainstream economics, such as trade liberalisation, were universally applicable.⁶

Whereas 'economic reform' produced negative results under Soviet conditions, policies that seemed just bizarre from a mainstream point of view could produce positive effects under Soviet conditions. A good example is Andropov's discipline-tightening campaign (Kontorovich, 1985). This illustrates how mainstream economics distorted the vision of many observers. Mainstream economics focuses on prices and markets, and expects a greater role for prices to improve resource allocation, and a greater role for commands to reduce efficiency. However, in hierarchical organisations, such as armies, command can be more effective than the price mechanism in producing desired results. The same may apply, under certain conditions, in large-scale industry (Williamson, 1975). According to one estimate (Khanin, 2003, p. 43), during World War II labour productivity (per person not per hour) in the Soviet war industry exceeded that in Germany

-
5. '... a partial decentralization of planning and management in a command economy may do more harm than good; it may impair balance without yielding sufficient benefit from the shortening of the lines of communication. A virtually complete decentralization, in the sense of a virtually full devolution of the major production decisions to the firm level, would be disastrous from the standpoint of balance'.
 6. However, if more attention had been paid to the theory of the second best the outcome would not have seemed so strange. Besides Grossman, another economist who did expect economic reform to lead in the short run to a worsening of the economic situation and a reduction in living standards was Birman (1983, pp. 205-207). The present author disagreed with this (Ellman, 1989) but it turned out that Birman was right and I was wrong. Birman's analysis was based not on the theory of the second best, nor on Grossman's theory of the command economy, but on a good understanding of how the Soviet economy worked, gained from having lived and worked within it for decades.

and the UK by a wide margin and was not far behind the US level – a remarkable achievement for a poor country and one unexpected from the standpoint of mainstream economics;

The limited applicability of the propositions of mainstream economics under Soviet conditions, and the importance under that system of phenomena not studied by mainstream economics, gave rise to two reactions. Some writers argued that comprehension of the Soviet economy required a system-specific economic theory – a reversion to the standpoint of the historical school. A first sketch of such a theory was Grossman's 1963 essay, and the most elaborate attempt to develop such a theory was Kornai (1980). The latter is generally regarded as (Roland, 2008, p. 147) 'the most complete positive theory of the socialist economy that has been produced to date'. Its main contributions to mainstream economics were the concept of the 'soft budget constraint', its discussion of the wide variety of possible quantity adjustments, and the additional (implicit) argument against state ownership.

It is noticeable that Kornai's theory focuses on shortages, a crucial feature of the administrative-command model, but has little to say about another crucial feature of the model, its 'structural militarisation' (Shlykov, 1997; 2004, p. 17).⁷⁷ The former Soviet intelligence officer Shlykov (1998, p. 44) has pointed out the lack of attention in Soviet analyses to the role of the defence sector in the Soviet economy. 'Gorbachev ignored the incredibly high level of militarization of our economy. Actually, he was not alone. Nobody seriously considered this facet of our economy Apart from the intelligence service, not a single [Soviet] organization, not a single academic institute addressed this issue'. The same was true of Western Sovietology, as has been pointed out in postmortems on it (Kontorovich, 2007). There was some academic input into the measurement of Soviet military expenditures and the debates about

7. However, in a later work, when analysing investment priorities, Kornai (1992, p. 174) did recognise the priority of the arms industry. Another weakness of Kornai's analysis was its stress on the 'expansion drive' of managers. Actually, many managers preferred a quiet life and a reduction in output, as Soviet experience in 1988-1991 confirmed. It was mainly pressure from above which produced growth, and when that pressure disappeared the system collapsed. Retrospectively, Kornai (2006, p. 356) recognised that in his 1989 policy-oriented book (English translation - Kornai, 1990) he had been mistaken in not anticipating that the transition from socialism to capitalism would lead initially to a fall in output. However, he does not seem to have considered the implications of this for his earlier theoretical writings.

its size and also to the explanation of the meaning of the available data,⁸ but little attention in the pre-collapse academic literature to the central role of military considerations in Soviet economic history and institutions. Military factors were of fundamental importance to the Soviet economy from the late 1920s onwards. The resolution on the Five-Year Plan approved by the 15th Party Congress (1927) stated that 'In view of a possible military attack by capitalist states against the proletarian state, the Five-Year Plan should devote maximum attention to the fastest possible development of those sectors of the economy in general, and of industry in particular, which play the main role in securing the country's defence and in providing economic stability in war time'. In the same year the defence sector of Gosplan was created and it remained important down to the end of Soviet planning. With the introduction of the administrative-command system, military expenditures rose sharply in 1930-1932 (Davies, 1993). Military factors played an important role in location decisions. Military factors were very important in investment decisions, both infrastructural – for example, some canals and railroads – and industrial – for example, the rapid development of the steel industry. In order to maintain and improve the quality of military goods, military consumers, unlike civilian ones, were entitled to station supply agents in the factories to watch over quality. Military industry had priority in the allocation of materials and labour. These fundamental aspects of the Soviet economy received little attention in the pre-collapse Sovietological literature. This preferred to analyse civilian sectors, such as agriculture (Jasny, 1949; Laird, 1965; Millar, 1971; Stuart, 1972), steel (Clark, 1956), transport (Hunter, 1957), and energy (Campbell, 1968); ideologically important issues such as the second economy (Grossman and Treml, 1985-1993) and the macroeconomic growth rate; topical subjects such as economic reform (Schroeder, 1979); the fundamental question for economists of the meaning of Soviet economic statistics (Bergson, 1953; Jasny, 1957; Treml and Hardt, 1972); or academically respectable subjects such as the use of mathematical methods in planning (Hardt *et al*, 1967) or the use of econometric models to understand and forecast

8. For an overview, see Gregory and Stuart (1990, Chapter 13) and the literature they refer to (pp. 422-423).

the Soviet economy (Green and Higgins, 1977). It was only after the collapse of the USSR and the resulting 'archival revolution' that the importance of military factors in the evolution and functioning of Soviet economic institutions became better understood (Samuelson, 2000; Ellman, 2008; Harrison, 2008).

The other response was to try and develop an economic theory that did not focus on system-specific phenomena – such as the role of prices in securing an efficient allocation of resources – but analysed the fundamental features of all economic systems. A well-known work expressing this point of view was by Montias (1976). The main contribution of Montias's position to mainstream economics was *via* the journal of which he was the first editor the *Journal of Comparative Economics*.⁹ This was a journal that came high in the rankings of mainstream economics journals but was founded to advance the field of comparative economics by integrating descriptive studies with relevant theoretical work. Its initial editorial board contained several leading Sovietologists. It tried to place the study of Soviet-type economies as that had evolved – mainly in the USA – in the three post-World War II decades within a broader descriptive and theoretical framework. The success of this journal resulted from its combining the methodology of mainstream economics -model building and statistical testing – with new topics – for example, the property rights regime in Chinese township and village enterprises.

An important contribution to this long debate about the universal validity of mainstream economics was made by Rodrik (2005). He argued, largely on the basis of the transition experience, that *economic principles* – such as appropriate incentives, property rights, sound money and fiscal solvency – are uniformly valid, but that their *policy implications* vary between countries and over time because of country-specific institutional environments. Hence, very different policies in different countries can be compatible with the same set of economic principles. This was a very neat combination of the idea that mainstream economic principles are generally valid with the idea that appropriate policies may well differ – often substantially – between

9. For information about the background to the creation of this journal, see Editor's Foreword, *Journal of Comparative Economics* 1977 1(1): 1-3.

countries and over time. Rodrik also stressed the danger of drawing uniform policy conclusions from economic principles while ignoring country-specific institutional arrangements that may be crucial to the success – or otherwise – of particular policies.¹⁰

Growth Statistics

One of the first areas of economic analysis of the Soviet experience was that of growth statistics. The officially published data seemed to many economists, and to the US government which financed a long effort to recalculate them, impossibly high. This work was begun by Clark (1939) and carried on by Bergson (1954, 1961) and his school, notably some specialists in the CIA. The main aim of this work was to generate estimates of Soviet economic growth more reliable than those published officially in the USSR. In this it was successful. Ironically, after the collapse of the USSR the findings of this school came under fire from some Russian economists for *overstating* Soviet achievements (Khanin, 1993). In addition to the contribution that was made to Soviet economic history, this work also made a contribution to mainstream economics. This was the stress it laid on the possible difference between a Paasche and a Laspeyres index for the calculation of growth rates. This was pointed out in a classic article by Gerschenkron (1947), repeated in Gerschenkron (1951), and has become known as the 'Gerschenkron effect'. This argument has been absorbed into the general literature on the construction of growth rate statistics. Hence on the OECD website, the Statistics Directorate has a list of FAQs concerning purchasing power parities. No. 19 is 'What is the «Gerschenkron effect»?'. Similarly, the Gerschenkron effect is regularly referred to in the specialist literature on international comparisons (eg van Ark and Timmer, 2001, p. 21). This was perhaps the first, and has certainly been a long-lasting, contribution of economic Sovietology to mainstream economics. .

10. Rodrik's paper consciously followed in the footsteps of, inter alia, Gerschenkron, who was both a specialist in Russian economic history and an early economic Sovietologist. Like Gerschenkron, Rodrik attempted the inductive distillation of lessons from historical experience - a currently very unfashionable methodology among mainstream economists. However, it does have some adherents, for example, Chang (2002).

Institutional Economics

Besides measuring Soviet growth, Bergson also evaluated it from an economic point of view (Bergson, 1968, 1978). This work drew attention to the role of institutions in determining growth. Mainstream economists had long studied the role of institutions in particular markets such as monopoly and oligopoly, and their role in determining prices and output in those markets. However, national institutions and their effect on macroeconomic growth rates had not previously played a major role in mainstream economics. The work by Bergson and others, stressing the role of national institutions in determining growth rates, has been incorporated into the mainstream (Adkins *et al.*, 2002) and forms an important part of it. After the collapse of the USSR, transition economics, in which specialists on the Soviet economy participated, stressed – on the basis of the experience of the ‘transition’ – the crucial importance of institutions. The tendency of mainstream economics – which the study both of the Soviet economy and of ‘transition’ challenged – was to take for granted the institutions of a market economy and to believe that if oppressive states were removed healthy market economies would spring up on their own.

Economic Administration

The ratchet effect seems to have been first formulated by Berliner (1957, p. 78). ‘A certain universal planning practice... operates like a ratchet in the planning mechanism, so that once a new high level of performance has been achieved, the next plan target... must usually be raised above it... The ratchet principle applies not only to production targets, but to the planning of profit and cost targets as well’. It has since come to be generally recognised that when contracts are formed under asymmetric information and relationships last longer than contracts, the ratchet effect may occur. Economic Sovietology’s finding about Soviet planning has been incorporated into the general economics literature (Weitzman, 1980; Freixas *et al.*, 1985; Litwack, 1993). It can also be found, for example, in the literature on the dynamics of a stochastic, two-period principal-agent relationship (Jeitschko *et al.*, 2002).

Economics Of Property Rights

Study of Soviet-type economies was an important source of inspiration for the economics of property rights. In a survey article on the economics of property rights, Furubotn and Pejovich (1972) pointed to four areas for the application of property rights economics: the modern corporation, regulated firms, not-for-profit firms, and the socialist firm. On the latter, the paper cited both studies of Soviet enterprises by well-known specialists on the Soviet economy as well as studies of the Yugoslav labour-managed firm. In their well-known book on the economics of property rights, Furubotn and Pejovich (1974) included a section on 'The centralized socialist economy' and a section on 'The decentralized socialist economy'. The former referred extensively to standard works on the Soviet economy by Ames (1965), Nove (1958, 1961), Zaleski (1967), Spulber (1962) and others. The latter referred to the standard works of Ward (1957, 1958), Domar (1966) and Vanek (1969, 1970). The subsequent international wave of privatisations indicated the practical importance of the economics of property rights.

Economics Of The Informal Sector

The Sovietological analyses of the size and importance of the informal sector in the USSR (Grossman, 1977; Trembl and Alexeev, 1994) made an important contribution to the economics of the informal sector. They made it clear that the informal sector was not confined to underdeveloped countries or advanced market economies, but was also characteristic of the administrative-command economy. This was yet another inconsistency between the vision of socialist planning as a rational economic system and the realities of 'really existing socialism'. Furthermore, the informal sector (or second economy) was quantitatively significant and played a role in the dynamics of the system. The Sovietological literature is referred to and discussed in modern literature surveys on the worldwide informal sector (Gerxhani, 2004).

Economics Of Famines

The main contributor to the economics of famines was Sen (1981). His work, initially based on a study of the 1943 Bengal famine, was important both for analysing the selection of famine victims and for arguing that food availability decline (FAD) is frequently not the cause of famines. Although Sen's work on the economics of famines was cited by the Swedish Academy of Sciences when he received his Nobel prize, careful study of Soviet famines showed that they did not fit in very well with Sen's general line of argument.¹¹ First, they normally were associated with a sharp decline in food availability. Second, it is convenient to subdivide famines associated with a decline in food availability into two groups. These are famines where the decline in food availability makes famine inevitable (as in Leningrad in 1941-1942) and famines where the decline in food availability only generates famine when combined with certain government policies (as in 1947). Third, under Soviet conditions the Sen-advocated policy of building up state grain stocks is an imperfect method of fighting famines.¹² These points are now generally accepted in the literature (Gregory and Harrison, 2005; O Grada, 2007).

The Socialism Debate And The Austrian Critique Of General Equilibrium Theory

Although the large-scale, well-financed and detailed study of the Soviet economy only began in the USA and elsewhere after World War II, an earlier generation of writing about Soviet planning had a considerable influence on mainstream economics, even though its authors were actually not very well informed about the Soviet

11. For a study of the Soviet 1947 famine, see Ellman [2000].

12. There were two reasons for this. First, the stocks were not necessarily used for famine relief. Instead they might be used as a reserve against a possible military conflict, or part of them might be exported. The Sen policy of large state grain stocks assumes that during a famine the main objective of state policy is to fight the famine, but this was not so in the USSR in the Stalin period. Second, the Sen policy of large state grain stocks assumes that state grain stocks are the results of commercial purchases, whereas Soviet grain stocks in the Stalin period were a result of coercion against the peasantry.

economy. In 1920 Von Mises published what became a well-known critique of the possibility of rational economic calculation under socialism. Von Mises quoted Marx and Lenin, but as far as the actual practice of the Soviet economy at that time was concerned he treated it as 'merely destruction and annihilation' (Von Mises, 1972, pp. 86-87; 1920). Subsequently some works giving closer attention to the Soviet experience did appear before World War II (Dobb, 1928; Reddaway, 1935). In addition to these empirical works, a theoretical debate about the rationality of the Soviet system also took place. Its main contributors (Hayek and Lange) were neither of them specialists, or even particularly well informed, about the working of the Soviet economy (although the Polish socialist Lange did have some knowledge of it), but their debate was inspired by the Soviet experience, and the lessons to be drawn from it, and had a considerable influence on mainstream economics.

It led to what, from a theoretical point of view, was an important contribution of the study of socialism to mainstream economics. This was to provide a stimulus for the development of the Austrian critique of general equilibrium theory. In the decades after World War II, Schumpeter's vision of capitalist economic development came to be widely replaced, as a framework for economic thinking, by general equilibrium theory, with its given technology, population and preferences, maximising behaviour, perfect competition, complete and perfect information, and absence of uncertainty. However, theoretical reflection on the Hayek-Lange debate undermined the relevance of general equilibrium theory and of the policy lessons derived from it.

This happened as follows. For a long time it was generally thought that Lange had 'won' his debate with von Mises and Hayek. For example, according to Dobb (1969, Chapter 9) Lange's critics had been reduced to saying that rational economic calculation under socialism was possible theoretically but in practice not feasible. However, towards the end of the 20th century it came to be widely realised (eg Lavoie, 1985) that Lange's answer to von Mises showed, not the efficiency and desirability of market socialism, nor the purely practical problems of implementing it, but the inadequacies of the theoretical framework that Lange had used for his answer. Lavoie [*ibid*, p. 20)

recognised that elements of his interpretation could be found in the writings of Sovietologists such as Nutter (1974).¹³

Largely as a result of his criticism of socialism, Hayek (Caldwell, 1997, p. 1883) 'rejected the ideas of «given» data and of perfect competition, putting in their place the notion of a dynamic market process in which rivalry among participants ensures that knowledge is continually generated and discovered⁷. This development of Austrian ideas is important both theoretically and empirically. Theoretically, it led to the realisation that general equilibrium theory can be misleading when it is treated as a descriptive theory of actually existing capitalist economies and harmful when policy conclusions are drawn from it which ignore the strict conditions under which they are valid in the model. Empirically it led to an interest in things other than competition and the price mechanism (such as path dependence, technical progress, the political system, geography, and demography) in explaining economic growth.» -

Incentives

Prior to serious study of the Soviet economy, in some economic models actors automatically made optimal decisions, even in the absence of private property. For example, in Lange's well-known model of socialism (Lange and Taylor, 1938, p. 75), 'certain rules are imposed on them [ie the managers] by the Central Planning Board which aim at satisfying consumers' preferences in the best way possible. These rules determine the combination of factors of production and the scale of output*. The ideas that getting the managers to follow the rules, or formulating rules that would cover all situations, were problematic, are conspicuous by their absence. Economic Sovietology showed that the picture painted by Lange was a gross misconception of reality. In the USSR it was not possible to formulate rules (or instructions) covering all eventualities and managers actually had considerable room to manoeuvre. Furthermore, managers often had other concerns than implementing rules received from the Central Planning Board. In fact

13. Nutter was also the author of the Sovietological monograph (Nutter, 1962).

opportunistic behaviour at all levels, from the shop floor to ministers, was a central feature of Soviet reality.

The reality of managerial behaviour under socialism was explained by a number of classic works of economic Sovietology. These were by Berliner (1957), which was based on the Harvard interview project, Nove (1958), which was based on reading Soviet publications of the Khrushchev era, and Kornai (1959), which was based on Hungarian experience with Soviet-style planning.

This work on Soviet (and Soviet-type) planning, and the need it made clear for central bodies to formulate procedures to ensure that their subordinates carried out instructions, was one of the streams that contributed to the extensive modern literature on the economics of hierarchies, principal-agent issues, and the economics of incentives. For example, taking as his starting point the ratchet principle, as discussed in the Sovietological literature, Weitzman (1980) developed a model that analysed the dynamic incentive problem arising from the use of the ratchet principle and characterised the optimal policy for an enterprise subject to it. Similarly Neary (2001), in an analysis of incentive-compatible optimal production planning, cites Hunter (1961), a classic Sovietological paper on the role of plan tautness in incentivising managers.

Methodology

Economic Sovietology was an application of the area studies approach to the economic analysis of a non-market economy in a largely non-Western part of the world. As such it was a type of economic anthropology. It valued knowledge of the culture, history and language of the area concerned and participant observation in it. Its US founding father – Abram Bergson – did research in Moscow before World War II. Many of its researchers were either born in Russia/USSR/Eastern Europe or had spent some time there, for example as exchange students. As Millar (1995, p. 242) has noted, ‘Whereas an anthropologically based area studies is culture bound and holistic in method, economics aspires instead to a body of theory that is universal in application and timeless in relevance. That is, economics has modeled its scientific aspirations upon physics, and its practitioners are understandably

impatient with the notion that culture or holism should be perceived as potential constraints upon analysis'. Whereas mainstream economics is timeless (Hodgson, 2001), Sovietology analysed development and change over time. Because of its methodologically alien character, Sovietology traditionally had a lowly position in the internal hierarchy of economics departments or, to use Leijonhufvud's (1973: 329) terminology, was a low caste activity.

The points made above about the contribution of Sovietology to mainstream economics suggest that the anthropological approach can make a useful contribution to mainstream economics (Hill, 1986). It also suggests that the caste system in economics departments is an imperfect measure of scientific contribution and that methodological pluralism has a useful role to play in economics.

Conclusion

Economic Sovietology was not just an anthropological study of an ultimately failed economic system in a far-away place, but actually contributed significantly to mainstream economics. The study of the Soviet economy, and of the transition experience, made a contribution to the long-ninning debate about the universal validity of economic laws. It showed that in some cases, for example, the inverse elasticity rule in indirect taxation, there *are* generally applicable economically rational policies, but that in other cases economically rational policies can vary sharply between countries and over time, depending on their institutional environment. In some cases the application of mainstream economics ideas to economic policy in the USSR produced harmful policy proposals. In other cases, the introduction in the USSR of policies entirely alien to mainstream economics had positive effects. In general, study of the Soviet economy, and of the transition experience, showed that one has to be very careful in drawing policy conclusions from very simplified versions of mainstream economics, because this ignores both the conditions under which the relevant propositions are valid and the actual situation in the country concerned. In growth statistics, the Gerschenkron effect was incorporated into mainstream economics. In economic administration the same applied to the ratchet effect. Institutional economics has been influenced by the classic

Sovietological studies about the relative efficiency of the Soviet system. One of the streams contributing to the economics of property rights was the literature about Soviet-type and Yugoslav-type firms. The study of the informal sector in the Soviet economy made a contribution to the economics of the informal sector. The study of Soviet famines made a contribution to the economics of famines. The ultimate outcome of the 1930s debate on the economics of socialism was to stress that general equilibrium theory can be misleading when it is treated as a descriptive theory of actually existing capitalist economies and harmful when policy conclusions are drawn from it that ignore the strict conditions under which they are valid in the model. The study of the Soviet economy was one of the inputs into the economics of incentives. These contributions show that methodological pluralism can make a useful contribution to mainstream economics.

* * *

Acknowledgements

I am grateful to Marcel Boumans, Josef Brada, Richard Ericson, Geoff Hodgson, Mark Harrison, Ruud Knaack, Vladimir Kontorovich, and Harro Maas, for helpful comments and suggestions. The author alone is responsible for the choice of topics considered, the interpretations offered, and for any errors.

References

- Adkins, LC, Moomaw, RL and Sawides, A. 2002: Institutions, freedom and technical efficiency. *Southern Economic Journal* 69(1): 92-108.
- Ames, E. 1965: *Soviet economic processes*. Richard D. Irwin: Homevood, Ill.
- van Ark, B and Timmer, M. 2001: *PPPs and international productivity comparisons: Bottlenecks and new directions, paper for World Bank-OECD seminar*, Washington DC, 30 January-2 February, www.oecd.org/dataoecd/24/0/2424747.pdf accessed 20 December 2007.
- Bardhan, P. 1993: Economics of development and the development of economics. *Journal of Economic Perspectives* 7(2): 129-142.
- Bell, J and Rostowski, J. 1995: A note on the confirmation of Podkaminer's hypothesis in post-liberalization Poland. *Europe-Asia Studies* 47(3): 527-530.
- Bergson, A. 1953: Reliability and usability of Soviet statistics: A summary appraisal. *American Statistician* 7(5): 13-16.
- Bergson, A. 1954: (With Heymann Jr, H): *Soviet national income and product 1940-48*. Columbia University Press: New York.
- Bergson, A. 1961: *The real national income of Soviet Russia since 1928*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Bergson, A. 1968: *Planning and productivity under Soviet socialism*. Columbia University Press: New York.
- Bergson, A. 1978: *Productivity and the social system — The USSR and the West*. Harvard University Press: Cambridge, MA.

- Bergson, A *et al* 1964: Foreword. In: Schultz, TW (ed). *Transforming Traditional Agriculture*. Yale University Press: New Haven, CT.
- Berliner, J. 1957: *Factory and manager in the USSR*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Birman, I. 1983: *Ekonomika nedostach*. Chalidze Publications: New York.
- Caldwell, B. 1997: Hayek and socialism. *Journal of Economic Literature* XXXV(4): 1856-1890.
- Campbell, R. 1968: *The economics of Soviet oil and gas*. John Hopkins Press: Baltimore.
- Chang, H-J. 2002: *Kicking away the ladder*. Anthem: London.
- Clark, C. 1939: *A critique of Russian statistics*. Macmillan: London.
- Clark, M. 1956: *The economics of Soviet steel*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Collier, IL. 1985: *Connections, effective purchasing power and real product in the German Democratic Republic*. Ost-Europa Institute, Free University of Berlin.
- Collier, IL. 1986: Effective purchasing power in a quantity constrained economy. *Review of Economics and Statistics* LXVIII(1): 24-32.
- Davies, RW. 1993: Soviet military expenditures and the armaments industry, 1929-33: A reexamination. *Europe-Asia Studies* 45(4): 577-608.
- Davis, C and Charemza, W (eds) 1988: *Modelling of disequilibrium and shortage in centrally planned economies*. Chapman and Hall: London.
- Dobb, M. 1928: *Russian economic development since the revolution*. Routledge: London.
- Dobb, M. 1969: *Welfare economics and the economics of socialism*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Domar, E. 1966: The Soviet collective farm as a producer cooperative. *American Economic Review* 56(4, Part 1): 734-757.
- Ell man, M. 1989: Will reform improve or worsen the economic situation in the USSR in the short run?. In: Shtromas, A and Kaplan, M (eds). *The Soviet Union and the Challenge of the Future*, Vol. 2 Paragon: New York.

- Ellman, M. 2000: The 1947 Soviet famine and the entitlement approach to famines. *Cambridge Journal of Economics* 24(5): 603-630.
- Ellman, M. 2008: The political economy of Stalinism in the light of the archival revolution. *Journal of Institutional Economics* 4(1): 99-125.
- Freixas, X, Guesnerie, R and Tirole, J. 1985: Planning under incomplete information and the ratchet effect. *Review of Economic Studies* 52(2): 173-191.
- Furubotn, EG and Pejovich, S. 1972: Property rights and economic theory: A survey of recent literature. *Journal of Economic Literature* 10(4): 1137-1162.
- Furubotn, EG and Pejovich, S. 1974: *The economics of property rights*. Ballinger: Cambridge, MA.
- Gerschenkron, A. 1947: The Soviet indices of industrial production. *Review of Economic Statistics* 29(4): 217-226.
- Gerschenkron, A. 1951: *A dollar index of Soviet machinery output*. Rand: Santa Monica.
- Gerxhani, K. 2004: The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. *Public Choice* 120: 267-300.
- Green, D and Higgins, C 1977: *SOVMOD I: A macroeconomic model of the Soviet Union*. Academic Press: New York.
- Gregory, P and Harrison, M. 2005: Allocation under dictatorship: Research in Stalin's archives. *Journal of Economic Literature* 43(3): 721-761.
- Gregory, P and Stuart, R. 1990: *Soviet economic structure and performance*, 4th Edition. Harper & Row: New York.
- Grossman, G. 1963: Notes for a theory of the Command Economy. *Soviet Studies* XV(2): 101-123.
- Grossman, G. 1977: The second economy of the USSR. *Problems of Communism* September-October, reprinted. In: Tanzi, V (ed). *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington: Lexington, MA.
- Grossman, G and Treml, V (eds) 1985-93: *Berkeley-Duke occasional papers on the second economy in the USSR*, 1-38. Nos. 15-38. WEFA Group: Bala-Cynwyd, PA.

- Hardt, J., Hoffenberg, M., Kaplan, N and Levine, H. 1967: *Mathematics and computers in Soviet economic planning*. Yale University Press: New Haven.
- Harrison, M (ed) 2008: *Guns and rubles: The defence industry in the Stalinist state*. Yale University Press: New Haven, CT.
- Hedlund, S. 1999: *Russia's «market» economy: A bad case of predatory capitalism*. UCL Press: London.
- Hill, P. 1986: *Development economics on trial. The anthropological case for a prosecution*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Hodgson, G. 2001: *How economics forgot history*. Routledge: London.
- Hunter, H. 1957: *Soviet transportation policy*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Hunter, H. 1961: Optimal tautness in development planning. *Economic Development and Cultural Change* 9(4, Part 1): 561-572.
- Hurwicz, L. 1979: Socialism and incentives: Developing a framework. *Journal of Comparative Economics* 3(3): 207-216.
- Jasny, N. 1949: *The socialized agriculture of the USSR*. Stanford University Press: Stanford, CA.
- Jasny, N. 1957: *The Soviet 1956 statistical handbook: A commentary*. Michigan State University Press: East Lansing.
- Jeitschko, T, Mirman, L and Salgueiro, E. 2002: The simple analytics of information and experimentation in dynamic agency. *Economic Theory* 19(3): 549-570.
- Khanin, G.I. 1993: *Sovetskii ekonomicheskii rost: analiz zapadnykh otsenok*. EKOR: Novosibirsk.
- Khanin, G.I. 2003: *Ekonomicheskaiia istoriia Rossii v noveishee vremia*, Vol. 1. Novosibirsk State [Technical University: Novosibirsk.
- Kontorovich, V. 1985: Discipline and growth in the Soviet economy. *Problems of Communism* 34(6): 18-31.
- Kontorovich, V. 1988: Lessons of the 1965 economic reform. *Soviet Studies* 40(2): 308-316.
- Kontorovich, V. 2007: Where did the Sputnik come from paper presented at the AAASS Annual Convention, New Orleans.

- Kornai, J. 1959: *Overcentralization in economic administration*. Oxford University Press: Oxford.
- Kornai, J. 1980: *Economics of shortage*. North-Holland: Amsterdam.
- Kornai, J. 1985: Gomulka on the soft budget constraint: a reply. *Economics of Planning* 19(2): 9-55.
- Kornai, J. 1990: *The road to a free economy*. W.W.Norton & Co: New York.
- Kornai, J. 1992: *The socialist system*. Clarendon Press: Oxford.
- Kornai, J. 2006: *By force of thought*. MIT Press: Cambridge, MA.
- Kozlov, V. 2002: *Mass uprisings in the USSR*. M.E.Sharpe: Armonk, NY.
- Kurierov, V. 1998: Foreign trade liberalization. In: Ellman, M and Kontorovich, V (eds). *The Destruction of the Soviet Economic System*. M.E.Sharpe: Armonk, NY pp. 272-284.
- Laird, R. (ed) 1965: *Soviet agriculture: The permanent crisis*. Praeger: New York.
- Lange, O and Taylor, F. 1938: *On the economic theory of socialism*. University of Minnesota Press: Minneapolis (reprinted 1948).
- Lavoie, D. 1985: *Rivalry and central planning*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Leijonhufvud, A. 1973: Life among the Econ. *Western Economic Journal* 11(3): 327-337.
- Levine, HS. 1959: *The centralized planning of supply in Soviet industry, Comparisons of the United States and Soviet economies*. JEC US Congress: Washington DC.
- Litwack, JM. 1993: Coordination, incentives and the ratchet effect. *Rand Journal of Economics* 24(2): 271-285.
- Millar, J (ed) 1971: *The Soviet rural community*. University of Illinois Press: Urbana: IL.
- Millar, JR. 1995: Rethinking Soviet economic studies. In: Orlovsky, D (ed). *Beyond Soviet Studies*. Woodrow Wilson Center: Washington DC, pp. 225-251.
- Montias, JM. 1976: *The structure of economic systems*. Yale University Press: New Haven.
- Neary, HM. 2001: Dynamic consistency in incentive planning with a material input. *Journal of Economic Behavior & Organization* 44(3): 315-332.

- Nove, A. 1958: The problem of success indicators in Soviet industry. *Economica* 25(97): 1-13.
- Nove, A. 1961: *The Soviet economy*. Allen & Unwin: London.
- Nutter, G. 1962: *Growth of industrial production in the Soviet Union*. Princeton University Press: Princeton.
- Nutter, G. 1974: Markets without property: A grand illusion. In: Furubotn, E and Pejovich, S (eds). *The Economics of Property Rights*. Ballinger: Cambridge.
- O Grada, C. 2007: Making Famine History. *Journal of Economic Literature* 45(1): 5-38.
- Pavlov, V. 1995: *Upushchen ii shans?* Terra: Moscow.
- Podkaminer, L. 1982: Estimates of the disequilibria in Poland's consumer markets, 1965-1978. *The Review of Economics and Statistics* 64(3): 423-431.
- Podkaminer, L. 1986: Persistent disequilibrium in Poland's consumer markets: some hypothetical explanations. *Comparative Economic Studies* 28(3): 1-16.
- Podkaminer, L. 1987: On Polish disequilibrium once again. *Soviet Studies* 34(3): 509-512.
- Podkaminer, L. 1988: Disequilibrium on Poland's consumer markets. *Journal of Comparative Economics* 12(1): 43-60.
- Portes, R. 1979: Internal and external balance in a centrally planned economy. *Journal of Comparative Economics* 3(4): 325-345.
- Pones, R and Winter, D. 1977: The supply of consumption goods in centrally planned economies. *Journal of Comparative Economics* 1(4): 351-365.
- Portes, R and Winter, D. 1978: The demand for money and for consumption goods in centrally planned economies. *Review of Economics and Statistics* 59(4): 8-18.
- Portes, R. and Winter, D. 1980: Disequilibrium estimates for consumption goods markets in centrally planned economies. *Review of Economic Studies* 47(1): 137-159.
- Ramsey, R 1927: A contribution to the theory of taxation. *Economic Journal* 37(145): 47-61.
- Reddaway, B. 1935: *The Russian financial system*. Macmillan: London.

- Rodrik, D. 2005: Growth strategies. In: Aghion, P and Durlauf, S (eds). *Handbook of Economic Growth*, Chapter 14, Vol. 1A. Elsevier: Amsterdam.
- Roland, G. 2008: A review of Janos Kornai's *By Force of Thought: Irregular Memoirs of an Intellectual Journey*. *Journal of Economic Literature* 46(1): 145-150.
- Samuelson, L. 2000: *Plans for Stalin's war machine: Tukhachevsky and military-economic planning, 1925-1941*. Macmillan: Basingstoke, UK.
- Schroeder, G. 1979: The Soviet economy on a treadmill of 'reforms'. In: *Soviet Economy in a Time of Change*. JEC US Congress: Washington DC.
- Schumpeter, J. 1954, 1986: *History of economic analysis*, 1st Edition. Oxford University Press: Oxford; paperback Allen and Unwin: London.
- Sen, A. 1981: *Poverty and famines*. Clarendon Press: Oxford.
- Shlykov, V. 1997: *The crisis in the Russian economy*. Strategic Studies Institute: US Army War College, Pennsylvania.
- Shlykov, V. 1998: The assessment of enemy capabilities. In: Ellman, M and Kontorovich, V (eds). *The Destruction of the Soviet Economic System*. M.E.Sharpe: Armonk, NY.
- Shlykov, V. 2004: The economics of defence in Russia and the legacy of structural militarization. In: Miller, SE and Trenin, D (eds). *The Russian Military*. MIT Press: Cambridge, MA pp. 157-182.
- Spulber, N. 1962: *The Soviet economy*. Norton: New York. Stuart, R. 1972: *The collective farm in Soviet agriculture*. Heath: Lexington, MA.
- Treml, V. 1982: *Alcohol in the USSR: A statistical study*. Duke University Press: Durham, NC
- Treml, V and Alexeev, M. 1994: The growth of the second economy in the Soviet Union and its impact on the system. In: Campbell, RW (ed). *Postcommunist Economic Transformation: Essays in Honour of Gregory Grossman*. Westview: Boulder, CO.
- Treml, V and Hardt, J (eds) 1972: *Soviet economic statistics*. Duke University Press: Durham, NC

- Vanek, J. 1969: Decentralization under workers' management: A theoretical appraisal. *American Economic Review* 59(5): 1006-1014.
- Vanek, J. 1970: *The general theory of labor-managed market economies*. Cornell University Press: Ithaca.
- Von Mises, L. 1972, 1920: Economic calculation in the Socialist Commonwealth. In: Nove, A and Nuti, M (eds). *Socialist Economics*. Penguin: Harmondsworth, UK (Originally published in German in 1920).
- Ward, B. 1957: Workers' management in Yugoslavia. *Journal of Political Economy* 65(5): 373-386.
- Ward, B. 1958: The firm in Illyria: Market syndicalism. *American Economic Review* 48(4): 566-589.
- Weitzman, M. 1980: The «ratchet principle» and performance incentives. *The Bell Journal of Economics* 11(1): 302-308.
- Williamson, O. 1975: *Markets and hierarchies*. Free Press: New York.
- Zaleski, E. 1967: *Planning reforms in the Soviet Union, 1962-1966*. University of North Carolina Press: Chapel Hill.

СТЕНОГРАММА
ЗАСЕДАНИЯ НАУЧНОГО СЕМИНАРА
«ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Обсуждение доклада М. Элмана
«КАКОВ ВКЛАД ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ
ПО СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ МЕЙНСТРИМА»
15 октября 2009 года

Москва
2009

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Уважаемые коллеги, я рад всех вас приветствовать. Сегодня у нас на семинаре гость Майкл Элман. Может быть, многие его знают по его публикациям. Он достаточно много и часто публикуется. Многие могут знать его по тому времени, когда Майкл учился в МГУ два года, насколько я знаю, в аспирантуре, связанной с математическими методами в экономике, другие по личным контактам. Например, В.П. Логинов хорошо знает Майкла.

Сегодня доклад Майкла Элмана «Каков вклад исследовательских работ по советской экономике в экономическую теорию мейнстрима?»

М. ЭЛЛМАН

Делает доклад.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

У кого будут вопросы к докладчику?

М.Г. ПОКИДЧЕНКО

В заключении устного доклада и в заключении текста Вы говорите, что советская экономика, советская система была провальной. Что было, то было. Она провалилась. Но вопрос такого характера. Если вы считаете, что существуют разные экономические системы, то есть правомерно их существование, то тогда вопрос: могла ли быть система провальной в принципе или она стала провальной из-за

соревнования с другой системой, прежде всего, в области вооружений и т.д.? Либо другой ответ. Но мне хочется знать ваше мнение: все-таки какая-то из этих систем лучше, а остальные уже соответственно хуже?

М. ЭЛЛМАН

Самое главное в том, что касается развала советской системы, это, конечно, было соревнование двух систем. Известно, что эта система имела и положительные, и отрицательные аспекты. Для большей части населения было неплохо, была занятость, было все, что нужно.

Это значит, что вопрос имеет очень большой распределительный аспект. Это зависит от того, на каком уровне находится человек в обществе — на низком или на высоком. Для большинства людей, которые имеют возможность приспособиться к нынешней обстановке, это хорошо, но я понимаю, что для очень большой части населения советская система — неплохая система.

С.А. ХАВИНА

Я хочу сказать, что докладчик показал большой вклад в советологию, в экономическую теорию. Но возникает следующий вопрос: почему все-таки советология, которая так тщательно изучала процессы, происходившие в советской экономике, не смогла предсказать крах советской экономики и тем самым по существу объявила о своем банкротстве?

М. ЭЛЛМАН

Это интересно, и об этом уже много сказано. Сокрушение советской системы в конце 1980-х годов невозможно было предвидеть. Это был результат развития на самом верхнем уровне советской власти. Это зависит от нескольких человек и это развитие невозможно предвидеть. Это не дело общественной науки — предвидеть.

Можно сказать совсем другое: были люди, которые предвидели большой экономический кризис, который сейчас существует в мире. Вот это можно предвидеть, потому что это результат экономических процессов. Но, по-моему, невозможно предвидеть что-то, что было результатом решения индивидуумов на самом высоком уровне политической системы.

М.И. ВОЕЙКОВ

Доклад очень содержательный и интересный, вызывает много вопросов, но я задам только один.

Может быть, я один неправильно понимаю, но мейнстрим — это одно из направлений экономической науки. На с. 24 русского текста вы пишете: «*Все сказанное свидетельствует, что методологический плюрализм может стать полезным вкладом в экономическую теорию мейнстрима*». То есть марксизм, кейнсианство, институционализм — у вас все вкладывается в мейнстрим.

Вторая часть этого вопроса: А. Сен¹, Ф. фон Хайек², О. Ланге³ это представители мейнстрима?

М. ЭЛЛМАН

Этим я хотел сказать, что существуют разные пути развития науки. Было очень важно это сказать, потому что существуют господствующие экономические цели и существует только один путь развития — это моделирование, это эконометрика, и не нужны другие пути. Австрийская школа находится вне мейнстрима, и «behavior economics» (поведенческая экономика) — она тоже немного вне мейнстрима.

Я имел в виду, что мейнстрим — это весь материал, который можно найти в учебниках. Несколько лет назад я работал в Российской экономической школе (РЭШ) как преподаватель, и там были использованы стандартные учебники. Там не было написано о поведенческой экономике, об австрийской школе тоже не было написано. Там можно получить звание бакалавра и магистра наук, но не знать, кто был Фридрих фон Хайек и что он сказал о внешней торговле. По-моему, это скандал.

1. **Сен Амартия** (1933 г.р.), индийский экономист, внесший значительный вклад в формирование индекса развития человеческого потенциала и концептуальной структуры ежегодных отчетов ООН о развитии человечества. Лауреат Нобелевской премии «за вклад в экономическую теорию благосостояния» (1998). — *Прим. ред.*
2. **Хайек Август Фридрих** (1899–1992), австрийский экономист и философ, представитель неавстрийской школы, идеолог неолиберализма и свободного рынка. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за основополагающие работы по теории денег и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений» (вместе с Г. Мюрдалем, 1974). — *Прим. ред.*
3. **Ланге Оскар** (1904–1965), польский экономист, специалист в области эконометрики, политический и общественный деятель. — *Прим. ред.*

Г.Д. ГЛОВЕЛИ

Я хочу поблагодарить профессора Элмана, что его устный доклад дополнил и более четко представил положения письменного доклада.

У меня два вопроса: один – по представленному тексту, другой – по устному выступлению.

Я начну со второго вопроса. Вы упомянули аргентинского экономиста Рауля Пребиша (1901–1986). Как Вы считаете: его концепция периферийного капитализма имеет эвристическую ценность применительно к современной России?

Второй вопрос. На с. 9 вы говорите о том, что командно–административная экономика – это уничижительное клеймо эпохи М.С. Горбачева, которое само подвержено было влиянию советологической литературы, то есть фактически это вариант концепции командной экономики Г. Гроссмана⁴. И у меня вопрос: каково ваше теперешнее отношение к концепции командной экономики Гроссмана и к той классификации экономических систем, которая возникла с использованием этой концепции?

М. ЭЛЛМАН

Спасибо за вопросы. Конечно, эту теорию зависимого развития в варианте Р. Пребиша⁵ можно применять в России. В прошлом году аспирант мой защитил диссертацию в Амстердаме. Я был его руководителем. Тема диссертации «Развитие Аргентины». Он объяснил экономическое положение в Аргентине. И я готов был руководить, потому что я думал, что это очень похоже на положение в России.

Что касается Гроссмана, конечно, можно использовать разные теоретические аппараты для объяснения того, как на самом деле действовали экономические цели в СССР. Есть разные представления об этом. Но мне интересно было сказать, что эти цели Гроссмана в конце концов были использованы в период перестройки в СССР. Это был пример того, что было какое-то влияние

-
4. *Grossman G. Notes for a Theory of the Command Economy // Soviet Studies. 1963. Vol. 15. No 2. – Прим. ред.*
 5. Речь идет о том, что в теории зависимого развития есть два направления: 1) структуралистское, представленное работами Р. Пребиша, Ф. Кардозу, С. Фуртадо, А. Пинто; 2) марксистское, к которому относится П. Баран с последующими ответвлениями в трудах Т. Дус Сантуса, А.Г. Франка, С. Амина. – *Прим. ред.*

советологии. Но я понимаю, что можно использовать и другие научные аппараты тоже для объяснения, как на самом деле развивалась советская система.

А.Г. ГРАНБЕРГ

Г-н Элман, большое вам спасибо за интересный доклад. Он вызывает много не только размышлений, но и воспоминаний о советской экономической науке и об исследованиях советской экономики. Здесь, безусловно, были пересечения. И вот у меня такой вопрос, пока у меня есть некоторое недоумение. Широко распространено представление, что Лауреаты Нобелевской премии своими исследованиями входят в мейнстрим. Но это представление, конечно, не доказательство. И вот наша страна дала Нобелевского лауреата по экономике Леонида Витальевича Канторовича⁶. И очень близок к советской экономической науке и к развитию советской экономики Василий Леонтьев⁷. Исследования, которые они вели, оказываются, как мне показалось, вне поля вашего рассмотрения, по-видимому, потому что они не относятся к мейнстриму?

М. ЭЛЛМАН

К советологии.

А.Г. ГРАНБЕРГ

Я приведу примеры. Итак, Канторович получил Нобелевскую премию вместе с Т. Купмансом⁸ за развитие теории оптимизации экономики. И западные исследователи очень внимательно относились к тому, как используются идеи Канторовича в советской экономике. По этому поводу много было работ. У нас, как после-

-
6. **Канторович Леонид Витальевич** (1912–1986), советский математик и экономист, пионер и один из создателей линейного программирования. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов» (1975, совм. с Т. Купмансом). – *Прим. ред.*
 7. **Леонтьев Василий (Leontieff Wassily)** (1905–1999), американский экономист российского происхождения, создатель метода «затраты – выпуск» (в российской транскрипции «теории межотраслевого баланса»). Лауреат Нобелевской премии по экономике «за развитие метода “затраты – выпуск” и его применение к важным экономическим проблемам» (1973). – *Прим. ред.*
 8. **Купманс Тьяллинг Чарльз** (1910–1985), американский экономист и математик голландского происхождения. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов» (1975, совм. с Л.В. Канторовичем). – *Прим. ред.*

дователей Канторовича, были даже неприятности по этому поводу. Идеологические органы задавали тяжелый вопрос: а почему собственно вас хвалят за эти исследования, экономисты-советологи, вас приветствуют?

Это направление экономической науки, которое было серьезным направлением, как мне кажется, в вашем докладе не затрагивается.

Второе – по Василию Леонтьеву. «Input-output analysis» принадлежит всей мировой науке. Мне известны очень серьезные работы по исследованию западных экономистов и, прежде всего, Владимира Тремла⁹, в советских исследованиях и исследованиях советской экономики методами «Input-Output». Владимир Тремла у вас находится в библиографическом списке, но по другому поводу – не по исследованиям «Input-output». Это очень толстая и известная книга¹⁰. Кстати, многие причастные к исследованиям «Input-output» получали выговор за то, что он цитирует и позитивно относится к советским исследованиям.

У меня простой вопрос: хотелось бы уточнить границы мейнстрима.

М. ЭЛЛМАН

Во-первых, в докладе речь идет о господствующей экономической системе. В докладе речь не идет о докладе советских экономистов в развитии общей системы. Это интересно, но это отдельный вопрос.

Что касается мейнстрима, я имел в виду, что можно читать почти во всех учебниках и почти во всех журналах. Неверно говорить, что все ученые, которые получили Нобелевскую премию, под-

9. **Тремль Владимир Гаевич (Tremel Vladimir G.)** (1929 г.р.), американский экономист русского происхождения, видный представитель американской советологии. Специалист по микро- и макроэкономике, экономике СССР и стран СНГ, а также по сравнительным экономическим системам. – *Прим. ред.*

10. Речь может идти о нескольких книгах: *Tremel V.G. The 1959 Soviet Intersectoral Table (two volumes). Research Analysis Corporation, Technical Paper 137. Washington, D.C., 1964. 260 pp.*; *Tremel V.G., Gallik D., Kostinsky B., Kruger K. The Structure of the Soviet Economy: Analysis and Reconstruction of the 1966 Input-Output Table. Praeger, 1972. 660 pp.* (наиболее вероятно!); *Tremel V.G. Input – Output Analysis and the Soviet Economy. An Annotated Bibliography. N.Y.: Praeger, 1975. 181 pp.*; *Studies in Soviet Input – Output Analysis / Ed. by V. Tremel. N.Y.: Praeger, 1977. 446 pp.* См. Также известную работу: *Tremel V.G. Input-Output Analysis and Soviet Planning // Mathematics and Computers in Soviet Economic Planning / Ed. by J.P. Hardt et al. New Haven: Yale University Press, 1967.* – *Прим. ред.*

ходят так. Есть очень серьезные ученые, которые вне мейнстрима получили Нобелевскую премию. По-моему, Герберт Саймон получил Нобелевскую премию за очень серьезное исследование¹¹. Он тоже вне мейнстрима. Но это тоже серьезный ученый.

Я использовал мейнстрим, как материал, который использован во всех университетах мира для студентов, бакалавров и магистров. 10 лет назад в Российской экономической школе (РЭШ) я читал лекции о теории общего равновесия. Я думаю, что это немного странно, но это надо было делать. Это *mainstream economics* (основное направление современной экономической теории).

А.Г. ГРАНБЕРГ

«Input-output» не подходит?

М. ЭЛЛМАН

Этот метод подходит, но это уже другая тема. Это тема — доклад советских экономистов.

А.Г. ГРАНБЕРГ

Вообще книга Владимира Тремла о советских исследованиях.

О.И. АНАНЬИН

Мой вопрос касается сегодняшнего устного доклада, в котором очень четко были разведены две составляющих — частный вклад и общий вклад.

Я хотел бы уточнить смысл частного вклада. В каком смысле он частный? Или разные пункты имеют разный смысл в этом отношении?

То есть, он частный с точки зрения того, что относится только к изучению, скажем, Советского Союза или экономик советского типа как, например, в случае с голодом. Или он является частным по каким-то другим критериям?

11. Саймон Герберт Александр (1916–2001), американский ученый еврейского происхождения в области социальных, политических и экономических наук. Один из разработчиков гипотезы Ньюэлла — Саймона. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях и фирмах» (1978). — *Прим. ред.*

Есть ли единый критерий частного в тех пунктах, которые отнесены к частным вкладам?

М. ЭЛЛМАН

Я имел в виду, что частный вопрос — это специфический вопрос. Это может быть эффект зависимого / независимого пути развития, это может быть экономика голода. Это специфический вопрос.

Существует что-то общее, что имеет последствия для центральной части экономической теории. Как известно, теория общего равновесия — центральная часть в мейнстриме. Во всех учебниках российской экономики уделяется большое внимание теории общего равновесия и она имеет большое значение. Поэтому я сказал, что это общий вопрос, а все другие вопросы — это специфические вопросы.

Р.Н. ЕВСТИГНЕЕВ

У меня чисто формальный вопрос. Я слушаю и читаю у вас про О. Ланге, Я. Корнаи¹². Это не советологи. Это венгерский, польский экономист и т.д. С другой стороны, в ваш доклад и вообще в круг ваших интересов не вошло много советологов и покойных, и ныне живущих, действующих. Например, Майкл Кайзер¹³, Марио Нути¹⁴, о котором много писали, Владимир Андреев¹⁵ и т.д. Десятки

-
12. **Корнаи Янош** (1928 г.р.), известный венгерский экономист, специалист по теории экономического равновесия. Автор работ «Антиравновесие» (1971), «Экономика дефицита» (1980, в рус. пер. «Дефицит», 1990), «Социалистическая система: политическая экономия коммунизма» (1988, рус. пер. 2001) и др. — *Прим. ред.*
 13. **Кайзер (Казер) Майкл (Michael Kaser)** (1926 г.р.), британский экономист-советолог, специалист по социалистическим экономикам стран Центральной и Восточной Европы, СССР, а также по переходным экономикам. Автор трудов «Советская экономика» (1970), «Планирование в странах Восточной Европы» (1970, соавт. с Я. Жилински); «Советский Союз после отставки Н.С. Хрущева» (1975, соавт. с А. Брауном); «Советская экономическая политика 1980-х годов» (1982, соавт. с А. Брауном) и др. — *Прим. ред.*
 14. **Нути Доменико Марио (Domenico Mario Nuti)** (1937 г.р.), итальянский экономист и советолог, специалист по сравнительным экономическим системам и странам с переходной экономикой. Был экономическим советником Президента Беларуси (1998), консультант Всемирного Банка и др. международных организаций. Редактор многотомного сочинения «Социалистическая экономика» (1972, 1974, 1977, соавт. с А. Ноувом). Издатель «Экономических очерков» В.К. Дмитриева на англ. яз. (1974). — *Прим. ред.*
 15. **Андреев Владимир (Andreff Wladimir)**, французский экономист и советолог. Профессор экономики в университете Париж-1 (Сорбонна) и европейский лидер среди специалистов по экономике спорта. Почетный директор Центра исследований переходной и развивающейся экономики

имен можно назвать. Что, у них никакого экономического вклада не имеется?

И, наконец, третье. Те, которые названы, перечислены в докладе, мне кажется, что они как-то не очень полно освещены. В частности, как вы относитесь к Алеку Ноуву¹⁶? Если подумать, то это очень такая серьезная заявка на вклад в мейнстрим, и т.д.

И в заключение такой общий вопрос: есть ли еще работы, мне не известные на Западе, которые рассматривают вклад советологов в мейнстрим?

М. ЭЛЛМАН

Что касается О. Ланге и Я. Корнаи, то они написали работы по экономической теории социализма.

Что касается советологии — это изучение экономики социализма. И поэтому было логично тоже о них говорить и писать в докладе.

Что касается работ других советологов, я не знаю, стоило о них говорить, или нет. На самом деле их труды были не очень популярны. На них не было спроса. Это не политическая поддержка. У А. Ноува, к примеру, была только одна читаемая книга; она была написана человеком, у которого, как известно, отец был меньшевиком. Он был из социалистической семьи. И он хотел социализма, но его взгляды, к сожалению, не пользовались спросом.

Ю.М. ГОЛАНД

Я хочу задать два вопроса, связанные с вашим устным выступлением.

Первый вопрос такой. Вы сказали, что было доказано, что рыночная экономика эффективнее, чем централизованная. Вместе

(ROSES) при французском Национальном центре научных исследований. Специалист по переходной экономике. См. о нем: А.Н. ОЛЕЙНИК В поисках альтернативного курса реформ: размышления о работах французского экономиста В. Андреффа // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1. — *Прим. ред.*

16. Ноув Алек (урожд. Александр Яковлевич Новаковский) (Alec Nove) (1915–1994), британский экономист и советолог русского происхождения. Член Британской академии наук, почетный профессор университета Глазго. В свое время был одним из крупнейших на Западе специалистов по советской экономике. Автор работ по советской экономической истории, таких как «The Soviet Economy» (1961), «Was Stalin Really Necessary?» (1965), «Economic History of the USSR» (1969, 3rd ed. 1993), «Stalinism and After» (1976), «Political Economy and Soviet Socialism» (1979), «Socialism, Economics and Development» (1986) и др. — *Прим. ред.*

с тем, если взять книги, например, К. Дэвис¹⁷, М. Добба¹⁸ и др., то там было следующее утверждение: индустриализацию нельзя было осуществить на основе рыночных механизмов, и надо, поэтому, было обязательно кончать с нэпом и переходить к таким методам. Это как бы противоречит тому положению, о котором вы говорили.

И второй вопрос, связанный с тем, что вы сказали, что у нас советологи не предсказали падение советской экономики, потому что она объясняется чисто политическими факторами на уровне нескольких человек во главе страны. А как вы оцениваете современную ситуацию? Она что, тоже у нас определяется только решениями, которые несколько человек принимают? А такие фундаментальные причины как бы не играют такой роли?

М. ЭЛЛМАН

На первый вопрос легко ответить, на второй — труднее.

Отвечу на первый вопрос. Конечно, я знаю эти работы, но на самом деле это люди — историки, а не экономисты. Я хотел сказать, что это результат исследования экономистов. Там не шла речь об исследованиях историков. Это уже другая тема.

Какие возможности индустриализации без этой системы — это сложный исторический вопрос. На него я сейчас не могу ответить. Но А. Бергсон¹⁹ был основателем этого направления, он был

-
17. Речь идет не о британском историке Нормане Дэвисе (1939 г.р.), а скорее всего об основательнице Центра российских и евразийских исследований в Гарвардском университете (переименован в 1996) **Кэтрин Вассерман Дэвис (Kathryn Wasserman Davis)** (1907–2013), которая была не только филантропом и защитницей прав женщин, но и историком. См. например: *Davis K.W. The Soviet at Geneva: The USSR and the League of Nations, 1919 -1933. Geneva, 1934.* Тем не менее, остается вариант ошибки стенограммы, и имеется в виду британский историк Роберт Уильям Дэвис (1925 г.р.), о нем см. выше. — *Прим. ред.*
18. **Добб Морис Херберт (Maurice Herbert Dobb)** (1900–1976), видный английский экономист, социолог и историк, представитель марксистского направления в экономической мысли. Долгие годы преподавал в Кембриджском университете. Был близок к идеям неорикардянца П. Сраффы (1898–1983), совместно с ним редактировал многотомное издание сочинений Д. Рикардо (1951–1973). Занимался проблемами планирования товарного производства и рынка, историей экономики после II мировой войны, а также проблемами экономики развивающихся стран. — *Прим. ред.*
19. **Бергсон Абрам (Abram Bergson)** (1914–2003), американский экономист, специалист по советской экономике. Преподавал в Колумбийском и Гарвардском университетах. Возглавлял «Русский исследовательский центр» в Гарварде (1964–1968, 1977–1980). Лауреат премии Дж. Р. Коммонса (1979). Среди основных трудов: «The Structure of Soviet Wages: A Study in Socialist Economics» (1944); «Real National Income of Soviet Russia since 1928» (1961); «Productivity and the Social System. The USSR and the West» (1978). — *Прим. ред.*

самой главной фигурой этого направления. Он анализировал, сравнивал эти системы.

В устном выступлении я сказал, что, конечно, можно спорить о Бергсоне, можно дискутировать. Это важно, потому что это было в первый раз, когда люди серьезно хотели сравнивать результаты на уровне страны, — не на уровне отдельного рынка, а на уровне страны. Это методологически очень важно.

Второй вопрос. Конечно, легче анализировать, что было в прошлом, чем предвидеть, что будет в будущем. В системе, которая существует сейчас в стране, конечно, есть и фундаментальные факторы, и факторы, которые зависят от людей, находящихся на самом высоком уровне. Ничего более я не могу сейчас сказать.

В.Н. ЛИВШИЦ

На с. 6 вы поставили, с моей точки зрения, один из самых главных вопросов. Вопрос стоит буквально так: действительно ли экономические принципы, которым обучают на Западе, пригодны для всеобщего применения? Или мы должны удовольствоваться несколькими видами экономической теории, которые будут различны по своему содержанию и применимости?

Приводимый дальше материал и устный доклад (очень интересный, спасибо за него!) я воспринял как совокупность аргументов в пользу одного ответа и другого. Какова ваша точка зрения по поводу этого вопроса?

М. ЭЛЛМАН

Я сказал — и надеюсь, что это всем известно, — что это очень старая дискуссия. Я сказал, что уже 225 лет назад была дискуссия об этом во Франции и позже в России. По-моему, ясно, что эти представления можно применять во всех странах. На этот счет у меня были примеры. И есть примеры, где это нельзя применять. Это значит, что я не согласен с одной школой, с другой школой, — можно сказать, что у меня есть компромиссная позиция.

В.А. МЕДВЕДЕВ

Все-таки о методологическом плюрализме. Мне импонирует эта мысль и даже применительно к мейнстриму.

Хотелось бы знать, насколько широка, с вашей точки зрения, поддержка такому стремлению и такому направлению развития экономической мысли на Западе?

М. ЭЛЛМАН

Большой поддержки не существует.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Есть больше вопросов нет, давайте перейдем к обсуждению. Кто хотел бы выступить? Пожалуйста.

М.Г. ПОКИДЧЕНКО

Очень интересный доклад, поскольку он рождает массу всяких мыслей, проблем. В частности, на мой взгляд, центральная проблема, которая здесь поставлена, это существуют ли универсальные экономические законы? И второй вопрос: насколько мейнстрим их отражает или не отражает. Но меня очень интересует в целом универсальность экономических законов. И в докладе прозвучала мысль, что существует три линии в современной западной науке. 1) Консервативный мейнстрим, который претендует на абсолютную истину. 2) Потом, идея о том, что существуют разные экономические системы со своими закономерностями (в докладе была ссылка на Я. Корнаи и, может быть, еще на кого-то. 3) И такая более компромиссная позиция, что есть общие экономические законы, но надо делать поправку на институты, то есть на исторические, национальные и другие особенности.

Мне кажется (это уже моя личная позиция), что существует как бы два уровня, очевидно, экономических законов, т.е. есть самые общие законы, понятия, соответственно; и существуют еще отдельные экономические системы. Эти общие понятия нужны для того, чтобы вообще как-то их сопоставлять, чтобы каким-то общим языком их описывать. Но в системах уже отчасти действуют свои законы. И это связано в основном с изменением системы приоритетов в этих экономических системах. В частности, скажем, проблема мотиваций действий хозяйствующих субъектов или стимулы, цели этих субъектов, скажем, для рыночной, прежде всего, для капиталистической экономики — это экономический человек с максими-

зацией выгоды. Но есть и другие. Скажем, по теории А.В. Чаянова в крестьянском хозяйстве семейном цели другие²⁰. Это удовлетворение потребностей. Причем не максимизация, а удовлетворение в пределах существующих традиций и занятость членов семьи. Это взаимосвязано у Чаянова. Это его идея трудопотребительского баланса. И уже тогда, если мотивация меняется, то меняется и вся цепочка хозяйственных взаимосвязей, соответственно, законов. То же самое, очевидно, можно сказать про командную экономику, неважно социалистическая это экономика, феодальная или рабовладельческая. Там очевидно на первом месте мотивация принуждения, приказ.

И вывод напрашивается такой. В соответствии с этими мотивами, этими целями меняются и понятия экономической эффективности этих систем, поскольку достижение целей и есть, очевидно, максимальная эффективность этой системы. Если для одной системы это максимизация прибыли, выгода, то для другой — удовлетворение потребностей и т.д., либо выполнение приказа (я не уверен в этом). И тогда встает уже вопрос общего характера: можно ли сопоставлять экономические системы? То есть тогда опять мы выходим на самый общий уровень. То есть какие—то общие критерии существуют для таких сопоставлений или не существуют? Это вот как раз связано и с моим вопросом в самом начале, о том, какая система жизнеспособна или не жизнеспособна? И о том, что социализм, может быть, прожил бы гораздо дольше, если бы он не соревновался с западной системой. Но если есть вопрос о соревновании, тогда есть какой-то общий критерий для сопоставления. А если нет такого критерия, тогда, собственно говоря, соревноваться невозможно.

Вот такие интересные очень идеи присутствуют в этом докладе. И, конечно, они имеют выход на практику. Тут ставились вопросы (я не помню, кто ставил) о том, насколько применима или не применима теория мейнстрима к разным экономическим системам, и т.д. Все упирается в то, какую систему эта экономическая

20. См.: Чаянов А.В. Очерки по теории трудового хозяйства [1912] // Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика, 1989. — Прим. ред.

теория описывает, и насколько. Вот есть общие и специфические для данной системы, законы и понятия.

Спасибо.

В.П. ЛОГИНОВ

Я много раз бывал в Амстердамском университете и Гарвардском университете, и лично знаком с А. Бергсоном. Перед тем как говорить о самом докладе, я хотел бы сказать несколько слов тем, кто этого не знает, о том, что в конце 1980-х – начале 1990-х годов Институт экономики имел очень тесные контакты с Амстердамским университетом.

И дело не только в том, что мы проводили совместные исследования, семинары. Я скажу, что в то тяжелое для нас время Амстердамский университет помогал нам материально, выделяя средства на покупку оргтехники. Я приведу только один пример. В отделе международных исследований в конце 1980-х годов не было даже факса. Все это мы купили на голландские деньги из Амстердамского университета.

Когда мы приезжали в Амстердам, профессор М. Эллман всегда организовывал нам доклады в Министерстве иностранных дел в Гааге, где нас с удовольствием слушали.

Что касается Гарвардского университета, то Вы очень правильно часто ссылаетесь на А. Бергсона. Я лично с ним знаком, когда был в Гарварде, и знаю его точки зрения по советологии. Он никогда не говорил о том, что советская система неэффективна. Он только предостерегал меня от того, чтобы мы в своих докладах Правительству говорили: переход к рынку должен быть планомерным, медленным, а не таким обвальным, как это случилось в 1991–1992 гг.

Пример стран Восточной Европы – Болгарии, особенно Польши, Венгрии – показывает совсем другое. Почему все у них продвинулось гораздо эффективнее, чем у нас?

Да потому, что в Польше 40% собственности находилось в частных руках, почти вся сеть обслуживания – почти все магазины (кроме супермаркетов), рестораны – была в частных руках. Почти все, кроме заводов и крупных отелей. Также и в Венгрии. Произошел не быстрый, не обвальный переход, а переход, имевший свою основу.

Здесь задавался вопрос: почему развалилась советская экономическая система? На этот вопрос сейчас существует много исследований. В нашем Институте экономики несколько лет назад выпустили книгу «Экономическая история СССР»²¹, где рассматриваются все процессы, происходившие в нашей стране.

На наш взгляд, одна из причин — то, что плановое, директивное управление задержалось слишком долго. Когда в годы индустриализации, после войны количество предприятий было не таким большим, как в 1980-х годах, можно было планировать и осуществлять директивы, кому и что производить. Этого требовали сама система и обстановка, поскольку страна восстанавливалась после войны, а тут еще речь У. Черчилля в Фултоне, началась «холодная война» и т.д.

Вторая причина — это то, что мы очень долго отдавали предпочтение первому подразделению общественного производства средств производства. Ведь даже уже после того, как произошёл компромисс между Н.С. Хрущевым и Джоном Кеннеди, холодная-то война, на мой взгляд, практически уже кончилась. Советский Союз был вооружен достаточно. Но мы продолжали этот тезис, который почерпнули из наших классиков, — что первое подразделение должно расти быстрее, чем второе.

Теперь насчет спроса и предложения и о ценах, о которых вы, Майкл, много пишете. Равновесие спроса и предложения только в теории бывает, а практически оно никогда не бывает. Кто-то выше, кто-то ниже. В Советском Союзе спрос превышал предложение. И цены на продукты питания, одежду, обувь и другие потребительские товары в условиях изоляции были, конечно, и высокими и часто недоступными для населения. Поэтому политику от экономики тоже нельзя отрывать, потому что те политические условия, которые были в то время, видимо, диктовали это. Но на этом надо было вовремя как-то остановиться. И уже мир-то развивался совсем по-другому. И мы отстали и технически по бытовым приборам, по электротехнике и т.д. Поэтому эти исторические условия и сложили это неравновесие спроса и предложения, и наши люди все-таки страдали и от дефицита, и от того, что они не имели тех бытовых приборов, которые имела Европа и страны Азии, Южной Америки и США.

21. Экономическая история СССР. Очерки / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: ИНФРА-М, 2007. — Прим. ред.

Теперь относительно систем социалистической и капиталистической. Майкл, вы ведь, наверное, замечаете, что на Западе происходит постепенная подвижка в сторону большего влияния государства на экономику. Примером тому служит последнее действие Б. Обамы. Когда ему сказали в Конгрессе, где взять средства для медицинских карточек для 50 млн американцев, он сказал: заберем у бизнеса. Это как в социалистическое время.

Мне очень понравился доклад в теоретическом плане. Но некоторые вопросы, конечно, требуют уточнения. Самый страшный голод, Майкл, был не в 1947 году, когда мы переходили к карточной системе, а в 1933-м во время коллективизации. Индустриализация (это все знают) была нужна, иначе бы мы войну не выиграли.

В целом я благодарю вас за интересный доклад, за ваш приезд в наш Институт и хотел бы, чтобы наш институт более тесно сотрудничал с Амстердамским университетом, как это было 15 лет назад.

Спасибо.

М.И. ВОЕЙКОВ

Я хочу благодарить профессора Элмана за интересный и содержательный доклад, который вызывает много вопросов и желание спорить.

Но, тем не менее, хотел бы отметить, что есть много неточностей, к сожалению. Например, вы рассуждаете о том, что экономические законы, которые, как считает мейнстрим, применимы везде и всюду. Но на советской практике иногда они не подтверждаются. Я здесь сторонник больше Родрика²², который говорит, что нет, они общезначимы, но есть специфика. А вот ту практику, которую вы приводите о том, что равновесие на потребительском рынке, что у нас был дефицит по продуктам питания в советский период, — понимаете, очень сложно так говорить. Да, дефицит был. Совершенно верно. Но потребление основных продуктов питания на душу населения (мяса,

22. Брейтвейт Родрик (Rodric Quentin Braithwaite) (1932 г.р.), британский писатель и дипломат, автор ряда книг о России. Почетный доктор и профессор Бирмингемского университета. Среди трудов: «Engaging Russia: A Report to the Trilateral Commission» (1995, в соавт.); «Russia in Europe» (1999); «Across the Moscow River: The World Turned Upside Down» (2002, рус. пер. 2004); «Прорыв к свободе. О перестройке двадцать лет спустя» (2005); «Moscow 1941: A City and its People at War» (2006, рус. пер. 2006); «Afgantsy: The Russians in Afghanistan, 1979-1989» (2011). — Прим. ред.

яиц, рыбы) было в два раза больше, чем в 1990-е годы, когда дефицита продуктов питания в России уже не было. Этот потребительский рынок очень неэластичный. Поэтому говорить, что эти общезначимые принципы экономических законов тут, в России подтверждаются, — это хорошо. Но надо учитывать ту специфику, которая была.

Вторая неточность. Вы пишете, что дефицит обсуждался где-то с 1980-х годов. Но у нас в 1920-х годах была большая дискуссия о дефиците. Возьмите, например, статью В.В. Новожилова «Недостаток товаров» 1926 г.²³ То есть в советской литературе эта проблема обсуждалась. Конечно, не так в «открытую», как на Западе.

И третье. Ваша тема очень интересна, она завораживает, но, как сказала профессор Сева Абрамовна Хавина, надо оценивать, прежде всего, советскую экономическую мысль, какой вклад она внесла в мейнстрим. Если советская экономика была провальной, значит, была провальной и советская экономическая мысль, значит провальна и советология. Такова логика. Может быть, по-другому будет, я не знаю.

Ю.М. ГОЛАНД

Я хотел бы немножко с другого конца подойти. Я знаком со многими работами по советологии, потому что этим я занимался еще в 1970-1980-е годы, и там было много интересного.

Я хочу обратить внимание на следующий момент, который мне кажется очень важным.

Советология не только констатировала, а писала, что-то предлагала, что надо улучшить, и вот мы подошли к 1991 г. Возьмем те рекомендации, которые делали тогда специалисты. Возьмем, например, Я. Корнаи, которого я очень высоко ценю, и особенно его книгу «Anti-equilibrium» («Антиравновесие», 1971, на англ. яз.), которая у нас еще не переведена. А если вы возьмете его предложения этого периода, то они были как раз неверными, они были в духе подталкивания нас на «шоковый метод», и он сам это позднее признавал.

И здесь очень интересен вопрос о взаимоотношениях между теоретическими рассуждениями, анализом теперешней и прошлой ситуации, между практической экономической политикой.

23. Новожилов В.В. Недостаток товаров // Вестник финансов. 1926. № 2. — Прим. ред.

Я не хочу обвинять здесь советологию, мы должны были сами решать, но, к сожалению, насколько я это знаю, на многих наших реформаторах, которые принимали решения, все советы советологов или специалистов по анализу плановой системы оказывали большое влияние. Если они более осторожно подходили бы к своим рекомендациям тогда, может быть, это помогло бы и нам избежать некоторых ошибок. Времени нет, чтобы подробно развить этот тезис, но это посыл Вам для рассуждения.

В.Ф. ВОРОБЬЕВ

Я хотел бы поблагодарить Майкла за интереснейший доклад, где систематизируются взгляды по различным проблемам.

Поскольку мне тоже пришлось заниматься историей советской экономики и я знаком со многими работами, в том числе экономистов, которые здесь представлены, я хочу сказать, что с общетеоретической точки зрения этот доклад, мне кажется, ставит один очень фундаментальный вопрос — о границах и структуризации мейнстрима. Если мы посмотрим те учебные пособия и работы, которые используются в высших наших школах, то там уже нет глобализации, глобальных процессов, регулирования на глобальном уровне. Это не входит в мейнстрим. Но это еще вроде не неоклассика, это еще где-то остается за кадром, а, может быть, войдет со временем в структуру мейнстрима. Поэтому, мне кажется, эта общая постановка вопроса должна заставить определить более развернуто и более внимательно структуру мейнстрима. Если проводить различие между советской экономикой и мейнстримом в понимании советологии и в понимании мейнстримом развития советской экономики с такой точки зрения, то, мне думается, что фундаментальным, по-видимому, основанием для проведения этой черты различия явилось бы осознание, что речь идет о рыночной системе, развернутой, являющейся объектом мейнстрима, с одной стороны, и нерыночной экономикой, т.е. планово-распределительной экономикой, — с другой. Если бы мы нюансы какие-то использовали в движении цен, доходов и т.д., то это имело бы косвенно рыночное содержание и даже превращенное в какой-то степени рыночное содержание.

Поэтому с этой точки зрения советология, в общем-то, при пестроте постановок этого фундаментального различия как бы

не проводит. Потому что если анализировать цены, их динамику, анализировать распределение продукта, бюджетные различные факторы только с позиции мейнстрима или рыночного восприятия экономики, то это будет неадекватным восприятием планово-распределительной экономики. Например, в одной своей работе (она в Вашем докладе не упоминается) А. Бергсон говорил о том, что он делал перерасчеты национального дохода и продукта с 1937-го года на основе периодической печати. То есть использовал публикации не центральных статистических органов, а использовал различную разбросанную периодику.

Второй момент, на который хотелось бы обратить внимание, — это исторические работы, собственно исторические работы экономистов и историков. Вы упоминаете Н. Ясного²⁴, А. Гершенкрона²⁵, Алека Ноува. Работы Алека Ноува по экономике написаны как историком. Я бы добавил к этому Э. Карра и Р. Дэвиса²⁶. Я с Дэвисом был достаточно близко знаком. Эти работы все-таки написаны экономистами-историками. Это не чистые историки, не чисто исторические работы. И в этих работах дана в какой-то степени, конечно, вне экономической теории оценка этих процессов, которые происходили. Но все же они в какой-то мере являются дополнительным компонентом в понимании общих процессов в советской экономике.

В заключение я хотел бы сказать, что доклад, мне кажется, дает импульс к исследованию роли советской экономической науки, в ее не только международном аспекте, но и в обосновании тех процессов, которые происходили в экономике. Поэтому это тоже может быть оценено и рассмотрено достаточно критически, потому что таков был политический общий фон, на котором строились эти работы. Они, кстати сказать, касались и статистических оценок и расчетов.

24. **Ясный Наум Хаимович (Михайлович) (Naum Jasny)** (1883–1967), американский экономист и историк российского происхождения. См. *Ясный Н. Советские экономисты 1920-х годов. Долг памяти* / Науч. ред. А.А. Бельх. М.: Дело, 2012. — *Прим. ред.*

25. **Гершенкрон Александр (Alexander Gershenkron)** (1904–1978), американский экономист и историк российского происхождения. Преподавал в Калифорнийском (Беркли) и Гарвардском университетах. Автор теории «преимущества отсталости», обращающей внимание на возможность более быстрого развития отсталых экономик за счет заимствования технологий у более развитых экономических систем. — *Прим. ред.*

26. См. о нем выше. — *Прим. ред.*

Сейчас у В.М. Симчеры вышла фундаментальная работа «Сто лет экономики России»²⁷, где автор — член статистического синклита²⁸ — на основе современного видения дает перерасчет по многим параметрам развития экономики СССР.

Мне думается, что этот доклад ценен тем, что он дает импульс к дальнейшему исследованию.

Г.Д. ГЛОВЕЛИ

У меня два замечания. Действительно доклад очень интересный и для меня он неожидан в таком аспекте, что расширяет мое представление о мейнстриме, поскольку правило обратной эластичности, о котором написано в докладе на с. 7 и которое прозвучало в устном выступлении, это для меня некоторое очень интересное открытие.

Второе замечание касается вопроса о судьбе и исторической оценке советологии в связи с тем, что она не смогла предсказать развал Советского Союза. Это вопрос неизбежный, который требует более исчерпывающих исследований. Но я хотел бы обратить внимание на широкий исторический контекст.

У Адама Смита и Давида Рикардо были предсказания относительно того, что Соединенные Штаты, подобно Польше (это у А. Смита), предназначены для земледелия. И первый русский профессор политической экономии Шлецер²⁹ также говорил о том, что Россия и США — две замечательные страны, которым совершенно не нужно развивать промышленность.

Рикардо, как известно, предсказывал, что развитие земледелия будет переходить ко все более худшим землям, что предопределило в целом пессимистический прогноз относительно будущей роли рыночной экономики.

-
27. Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет. Исторические ряды (1900-2000 гг.). М.: Наука, 2006. (Переизд. в 2007 г. в издательстве «Экономика», с обзором рядов за 1000 лет.) — *Прим. ред.*
28. В Древней Греции: собрание высших сановников, ареопаг. В Византии синклитом назывался константинопольский сенат. В переносном смысле (обычно иронически) — полное собрание, заседание избранных или высокопоставленных лиц. — *Прим. ред.*
29. Шлецер (von Schl zer) Христиан Август (1774–1831), немецкий экономист. Родился и учился в Германии, в 1796 г. переехал в Москву и стал первым профессором политической экономии в Московском университете (1801-1826), в 1826 г. вернулся в Германию. Автор учебника политической экономии, вышедшего на русском языке: «Начальные основания государственного хозяйства» (1805; 2-е изд. 1821). — *Прим. ред.*

Развитие Соединенных Штатов в этом отношении полностью опровергло и Смита, и Рикардо, но это не говорит ни о каком банкротстве классической политэкономии. Не говоря уже о том, что сама по себе гражданская война в США разгорелась отчасти из-за того, что не подтверждалась выводы о неэффективности рабовладельческой системы. Многие историки считают, что рабство было эффективным. Поэтому развал Советского Союза не свидетельствует о банкротстве советологии.

Вопрос, который здесь может быть поставлен, — о различии судьбы советской экономики и социализме, как экономической системы. Этот вопрос, может быть, странный и абстрактный, но мне кажется, что правомерна такая постановка. И здесь действительно наследие советологии знать необходимо и оно будет очень полезно.

О.И. АНАНЬИН

Я начну с еще одного слова по поводу советологии. Может быть, не совсем к месту защищать советологию, но тем не менее.

Относительно замечания, которое здесь звучало, о том, что советологи что-то советовали правительству в начале 1990-х годов. Насколько я понимаю, в советологию в тот период пришло много людей, которые советскую систему не знали. Они тоже вдруг стали называться *советологами*, и очень активно все советовали. Например, Джеффри Сакс — никакой он не советолог, но в тот период выступал в этом качестве. Поэтому это тоже нужно иметь в виду. Насколько я понимаю, среди советников советологов, которых слушали, было не так много. Но это не главный сюжет, который я хотел затронуть.

Для меня доклад профессора Элмана — прежде всего методологический доклад. Все—таки речь идет о вкладе определенного направления в науку в общую теорию. И мне кажется, что сама постановка вопроса чрезвычайно интересна, потому что она противостоит некоторым стереотипам восприятия экономической науки. Что было в досоветский период? Там был советский стереотип о том, что у нас другая система, у нас другая наука. И наши теории, насколько я понимаю, не претендовали на вклад в западный мейнстрим. То же самое западные теоретики: по-другому, но они приходили к тому же выводу. На каком основании? На том, что советская экономика или экономика советского

типа — это какая-то ненормальная экономика, неестественная экономика. Поэтому общая теория не может базироваться на этих экономиках. Общая теория на «правильных» экономиках базируется. Поэтому тоже не было такой проблемы, чтобы из этих экономик что-то черпать для общей теории. Предмет не тот. То есть, вообще говоря, эти стереотипы как бы лишают почвы сегодняшний доклад. Автор нам показал, что почва для этого есть. Тут надо задуматься, что и как. Те ответы, которые нам предложил профессор Элман, требуют некоторой дискуссии, потому что тут есть некоторая противоречивость самой задачи, как мне кажется. Задача — вклад в некое направление развития, связанное с исследованием особой системы, в общую теорию. Все равно эта проблема остается, а каков может быть этот вклад? И в чем тут главное противоречие? Основной методологический вывод доклада — это выступление в пользу идеи методологического плюрализма, плюрализма, связанного с тем, что есть разные системы. Но если есть разные системы, для них нужны некоторые разные теории. Тогда почему нужно говорить об универсальности теории? Не очень понятно, какое место здесь занимает универсальность.

Мой вопрос по частным теориям с этим связан, потому что они разные, эти частные вклады, описанные профессором Элманом. Там есть вклады, повторяю, сугубо связанные с тем, что некая теория, которая была разработана на примере Бенгалии, не сработала, допустим, и неприменима в случае Советского Союза или Китая. То есть здесь принципиально важны те условия, в которых происходили процессы — с голодом или еще с чем-то.

Совсем другая ситуация, скажем, знаменитый «эффект храповика» или планирование от достигнутого уровня, которая действительно в прежние времена на Западе не воспринималась как общая теория. Но сегодня в рамках теории институциональной экономики, теории, связанной с информационной экономикой и пр., она уже вошла даже иногда в учебники. Каким бы не был формальным (или неформальным) критерием мейнстрим, но она вошла уже в теорию. Сегодня действительно это стало частью общей теории. Вопрос: что тогда такое общая теория, если мы признаем наличие разных систем? Мне кажется, что пока в докладе, который мы сегодня прослушали, четкости в разграничении этих ситуаций не хватает.

Я думаю, что здесь как бы напрашивается следующий ход, который отчасти был заявлен в докладе, но, мне кажется, не были сделаны выводы. Когда профессор Элман говорит о том, что есть эти общие и эти частные теории, я бы все-таки эти частные разделил на две разные группы и констатировал, что среди этих частных теорий есть частные теории, имеющие общее значение, но не описывающие экономические системы. Это частные экономические закономерности, к примеру, то, что говорилось о налогах. В разных системах они могут по-разному проявляться. Частные закономерности могут касаться и денежной экономики, и каких-то других вещей. То же функционирование рынка. Где есть рынок, есть некие законы, — согласования спроса и предложения, которые будут действовать так или иначе. Если там есть какие-то ограничения, которые на нашем потребительском рынке в советский период действовали, то с учетом этих ограничений они тоже действовали. М.И. Воейков говорил о том, что эти законы и в Советском Союзе действовали. Если в ту общую теорию вставить, скажем, негибкость цен, то там возникнут соответствующие следствия и пр.

То есть есть некие общие закономерности, которые всегда ограничены условиями. Они могут проявляться, а могут не проявляться, потому что нет условий. Этих закономерностей за время существования экономической науки можно насчитать много, но они имеют частный характер.

Проблема в том, что мы никогда заранее их не знаем. Это не такие универсальные закономерности в смысле физики, что они действуют везде и всегда. Они действуют тогда, когда есть соответствующие условия. Соответственно, мы не знаем, в наших условиях они действуют или нет, значимы они или незначимы.

Поэтому возникает гипотеза, что экономическое знание структурировано. В этих структурных уровнях нужно выделять некие частные закономерности, которые могут проявляться в любых системах. И есть другой уровень закономерностей, который специфичен для экономических систем, который генерируется общей логикой, этой институциональной структурой. Одно без другого никогда не даст нормального результата для экономической науки. То есть, здесь нужно искать стыки и взаимосвязь между теми и другими теориями.

Третий вопрос – не вполне теоретический – то, что жизнь всегда сложнее любой теории. Теория всегда упрощает, поэтому в практике могут возникнуть какие-то политические влияния, внешне-экономические и проч., которые заставят на практике принимать еще какие-то решения, которые прямо из теории не вытекают. Но это уже другой вопрос.

В этом смысле мне кажется, что пример с экономикой голода не очень интересен в том плане, что он и у А. Сена³⁰, и в других теориях не имеет всеобщей значимости. Это вполне конкретный анализ, может быть, распространенный в каких-то случаях, но не более того.

Некоторые другие вопросы, связанные со стимулами, со стандартными экономическими проблемами (функционирование широко распространенных институтов, функционирование рынка и проч.), в этом смысле являются очень интересные случаи для того, чтобы их комбинировать.

Еще один вопрос, который был поднят в докладе, – дискуссия о рыночном социализме и австрийской критике рыночного социализма.

Мне кажется, что этот вопрос особенно ярко подчеркивает не очень удачное название доклада, в котором автор увязал основное содержание с мейнстримом. В нашей аудитории было много вопросов про мейнстрим, но, по-моему, в этой дискуссии не было замечено, что автор доклада специально и формально определил мейнстрим, – как то, что содержится в учебниках.

В этом смысле вопрос о мейнстриме это совсем другой вопрос: мейнстрим как господствующее течение современной западной мысли. С ним все время происходят какие-то изменения, – это нестабильная структура. Сегодня мейнстрим смотрится совсем иначе, чем он был 30 лет назад. Об этом можно много говорить, но это не есть предмет этого доклада.

30. Сен Амартия (Amartya Sen) (1933 г.р.), всемирно известный индийский экономист, внесший значительный вклад в разработку индекса развития человеческого потенциала и новой методологии отчетности ООН по вопросам о развитии человечества. Близок к этическим проблемам, возникающим в хозяйственной системе (Сен А. Об этике и экономике. М: Наука, 1996). Лауреат Нобелевской премии по экономике «за вклад в экономическую теорию благосостояния» (1998). В тексте речь идет, по-видимому, о книге Сена «Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation» («Бедность и голод», 1981). – Прим. ред.

Мне кажется, что в докладе речь шла все-таки о том, что советология внесла в общую копилку экономических знаний, что сохраняет ценность, а мейнстрим это или не мейнстрим — это неважно. Поэтому дискуссия с Ф. фон Хайеком, которая осталась в экономической науке (но в учебники не вошла, потому что Хайек — это не мейнстрим), очень ярко показывает, что реальная тема доклада не совсем про мейнстрим, а немножко про другое. Спасибо.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Мне представляется, что для западного экономиста доклад должен восприниматься как некоторая небольшая революция во взглядах. Потому что на Западе прочно установилось мнение среди экономистов, что советология — это наука, поскольку здесь и степени присуждаются, и центры научные существуют, и т.д. Что это наука, но наука второго сорта, которая по научному рангу находится далеко внизу по отношению к так называемому мейнстриму.

И здесь автор доклада выступил с весомыми доказательствами в пользу тезиса о том, что теоретический уровень советологии не уступает мейнстриму. Там, где это необходимо, советологи разрабатывали и выдвигали теоретические положения, вскрывали закономерности, которые находятся на теоретическом уровне мейнстрима.

Что же касается в целом советологии, то докладчик, мне кажется, стоит на той позиции, что конструкция, теоретическая аргументация советологии имеет иной объект, чем теория мейнстрима. Поэтому она принципиально качественно должна отличаться от мейнстрима. То есть я хочу сказать, что докладчик не ставит вопрос, мне кажется, о том, что советология вливается в мейнстрим. Вовсе нет. Мне кажется, что он на ряде убедительных примеров показывает, что теоретический уровень ее несколько не ниже мейнстрима по критериям самого мейнстрима. Но эта советология и мейнстрим, по существу (я немножко преувеличиваю) — равные науки, потому что у них равный объект; что советология — это разновидность экономической антропологии, как написано в докладе. Это особая наука. Тем самым, мне кажется, что профессор Элман решил основную задачу, которую он поставил в этом докладе: опровергнуть бытующее положение о том, что советология по теоретическому уровню стоит ниже мейнстрима.

Это можно было сделать иначе. И в докладе очень много есть таких мест, где этот и другой подход тоже используется. Каким образом? Он показывает, что мейнстрим в научном отношении во многом ниже советологии, потому что он не в состоянии объяснить многих явлений, которые имели место в советской экономической системе. А, следовательно, уровень его научный ниже во многих отношениях.

Что же касается общих позиций, мне кажется, что и устно, и в докладе сказано о том, что докладчик, если и не разделяет позицию компромиссного отношения к методологии науки, к путям построения теории, то, во всяком случае, приближается к этому компромиссному пониманию. Он, не отрицая общих законов, которые выдвигает мейнстрим, в то же время предлагает рассматривать эти законы только в контексте институциональной среды.

И совсем кратко еще два вопроса.

Конечно, противоречия в науке являются не только конфликтом, антагонизмом, но они являются фактором развития науки, о чем докладчик пишет в начале доклада.

Нужно сказать, что это видно и на примере деятельности Нобелевского комитета. Насколько мне известно, профессор Элман является членом экспертного совета по экономике при Нобелевском комитете, и он в курсе того, какие идут там конфликты и острейшие дискуссии между лауреатами Нобелевской премии. Скажем, между Я. Тинбергеном³¹, Р. Фришем³² и Т. Хаавелмо³³, с одной стороны, Ф. фон Хайеком и Дж. Бьюкененом³⁴, — с другой;

-
31. **Тинберген Ян (Jan Tinbergen)** (1903–1994), голландский экономист, специалист по эконометрическим методам. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за создание и применение динамических моделей к анализу экономических процессов» (1969, совм. с Р. Фришем). — *Прим. ред.*
32. **Фриш Рагнар (Ragnar Frisch)** (1895–1973), норвежский экономист, основатель «Эконометрического общества» (1933), специалист по эконометрическим моделям. Развивал идеи Е.Е. Слуцкого (1880–1948). Лауреат Нобелевской премии по экономике «за создание и применение динамических моделей к анализу экономических процессов» (1969, совм. с Я. Тинбергеном). — *Прим. ред.*
33. **Хаавелмо Трюгве (Trygve Magnus Haavelmo)** (1911–1999), норвежский экономист, специалист по эконометрическим моделям. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за прояснение теории вероятностей, заложившее основы эконометрики, и его исследования одновременных экономических структур» (1989). — *Прим. ред.*
34. **Бьюкенен-мл. Джеймс Макгилл (James McGill Buchanan Jr.)** (1919–2013), американский экономист, один из основателей школы новой политической экономии. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений» (1986). — *Прим. ред.*

между П.Э. Самуэльсоном³⁵ и Дж. Тобином³⁶, с одной стороны, и М. Фридманом³⁷, — с другой; между Р. Лукасом³⁸ и Дж. Стиглицем³⁹, с одной стороны, и между Р. Фогелем⁴⁰ и Д. Норт⁴¹, — с другой. Они занимают совершенно несовместимые позиции. Я сказал бы, что в теоретическом плане это антагонисты, что у них антагонистические позиции.

Нельзя делать какую-то трагедию из этих противоречий между крупными экономистами и нельзя считать, что Нобелевский комитет оказался в безвыходном положении среди всех этих противоречий. Нет, мне кажется, что Нобелевский комитет ведет курс на

35. Самуэльсон Пол Энтони (Paul Anthony Samuelson) (1915–2009), выдающийся американский экономист. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за исследования, развившие статическую и динамическую экономическую теорию и внесшие вклад в повышение общего уровня анализа в области экономической науки» (1970). — *Прим. ред.*
36. Тобин Джеймс (James Tobin) (1918–2002), американский экономист, автор ряда экономических концепций («налог Тобина», «коэффициент- q Тобина» и др.). Лауреат Нобелевской премии по экономике «за анализ состояния финансовых рынков и их влияния на политику принятия решений в области расходов, на положение с безработицей, производством и ценами» (1981). — *Прим. ред.*
37. Фридман Милтон (Milton Friedman) (1912–2006), американский экономист, основатель монетаризма. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации» (1976). — *Прим. ред.*
38. Лукас-мл. Роберт Эмерсон (Robert Emerson Lucas, Jr.) (1937 г.р.), американский экономист, создатель новой макроэкономической теории, основанной на концепции рациональных ожиданий и «критике Лукаса». Автор моделей «Лукаса — Ромера», делового цикла и др. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за развитие и изменение гипотезы рациональных ожиданий, изменение основ микроэкономического анализа и точки зрения на экономический анализ» (1995). — *Прим. ред.*
39. Стиглиц Джозеф Юджин (Joseph Stiglitz) (1943 г.р.), американский экономист-неокейнсианец. Председатель Совета экономических консультантов при президенте США (1995–1997). Шеф-экономист Всемирного банка (1997–2000). Известен как жесткий критик неограниченного рынка, монетаризма и неоклассического мейнстрима вообще, а также неолиберального понимания глобализации, политики МВФ в отношении развивающихся стран и либеральных реформ в России. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за анализ рынков с несимметричной информацией» (2001, совм. с Дж. Акерлофом и М. Спенсом). — *Прим. ред.*
40. Фогель Роберт Уильям (Robert William Vogel) (1926–2013), американский экономист. Один из основоположников клиометрии. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения» (1993, совм. с Д. Норт). — *Прим. ред.*
41. Норт Дуглас Сесил (Douglass Cecil North) (1920 г.р.), американский экономист, представитель новой экономической истории. Один из основоположников клиометрии. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения» (1993, совм. с Р. Фогелем). — *Прим. ред.*

то, чтобы поддерживать самые конфликтующие теории, конфликтующие концепции.

Самый последний вопрос — почему советология не видела приближающегося краха советской системы?

Неоклассики видели. Начиная примерно с 1921-го года, они каждый день объявляли о том, что завтра состоится крах советской системы. Прошло лишь всего 70 лет, как они оказались правы. Это мне напоминает сегодняшний случай, когда тележурналист Михаил Леонтьев примерно пять лет твердил, что завтра в Америке будет кризис. И он оказался прав, — никто не предвидел, а он угадал. Но пять лет перед этим он в каждой передаче говорил, что в Америке на носу кризис.

Я впервые здесь услышал о том, что Джеффри Сакс — серьезный ученый, да к тому же советолог (но советолог тут ни при чем, советологом может быть каждый, учитывая конъюнктуру), что он серьезный экономист. Кто его считает серьезным экономистом?

Я хочу сказать, что советологи именно потому были отстранены от разработки рекомендаций по реформам, что была совершенно четкая политическая установка, и об этом пишет Дж. Стиглиц. В свое время при Институте под руководством О.Т. Богомолова (ИМЭПИ) создали комитет, куда вошли Нобелевские лауреаты Лоуренс Клейн⁴² и Джеймс Тобин, Джозеф Стиглиц и еще ряд крупных экономистов.

Дж. Стиглиц пишет в своей книжке, что из ЦРУ требовали, чтобы они все воздержались от участия в этой комиссии по выработке рекомендаций. Это было в середине 1990-х годов примерно. То есть это было чисто политическое решение о том, что Министерство финансов США, С. Фишер⁴³ в частности, руководит реформами в России. А в странах Центральной и Восточной Европы

42. Клейн Лоуренс Роберт (Lawrence Robert Klein) (1920–2013), американский экономист, специалист по макроэкономическим моделям большой размерности. Лауреат Нобелевской премии по экономике «за создание экономических моделей и их применение к анализу колебаний экономики и экономической политики» (1980). — *Прим. ред.*

43. Фишер Стэнли (Stanley Fischer) (1943 г.р.), американо-израильский экономист, из семьи евреев — уроженцев Литвы. Преподавал в Чикагском университете и Массачусетском технологическом институте. Был шеф-экономистом Всемирного банка (1988–1990). Являлся первым заместителем главы Международного валютного фонда. Вице-председатель Федеральной резервной системы США (с 2014). — *Прим. ред.*

Европейский Союз организовывал консультации. Там давались другие рекомендации, потому что готовили эти страны к приему в ЕС. А в отношении России у США были совсем другие установки и другие цели.

Поэтому советология оказалась незаслуженно отодвинутой, именно американская советология. А что касается Европы, там, мне кажется, была целая группа советологов, которая работала при Европейской комиссии. Мне кажется, их рекомендации учитывались. Речь идет не о советологах узко, а о тех, кто занимался странами Восточного блока. Их рекомендации учитывались.

В целом же, мне кажется, доклад профессора Элмана — это вклад в наши знания относительно тех дискуссий, тех проблем, которые обсуждаются в западной научной литературе.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Я буквально несколько слов скажу. Хочу сказать, что когда полгода тому назад я пригласил профессора Элмана выступить к нам на семинар с этим докладом, он как раз готовил статью в американский журнал «Сравнительные исследования»⁴⁴. У меня не было сомнений, что это будет полезно для нас на семинаре, и что все с удовольствием познакомятся с попыткой каким-то образом оценить вклад людей (которые занимались исследованиями советской экономики) в общетеоретические проблемы. Я согласен здесь с О.И. Ананьиным. Может быть, не стоит говорить о мейнстриме, тем более мы его не можем, да и никто не может точно определить. А формальное определение как «ядро, которое описывается в стандартных учебниках», — ведь сами учебники тоже сильно отличаются, здесь нет ярко выраженных границ. Но это действительно вопрос: имеют ли ценность те знания, которые получены западными экономистами в результате исследования советской экономики? Безусловно, имеют. Здесь нет никаких сомнений, как бы на эту тему ни размышляли западные экономисты. Здесь есть и результаты, которые явно интересны.

44. *Ellman M. What Did the Study of the Soviet Economy Contribute to Mainstream Economics? // Comparative Economic Studies. 2009. Vol. 51. March. P. 1–19. — Прим. ред.*

У меня есть одно сомнение, связанное с общей постановкой доклада. Дело в том, что я даже понимаю, почему отделяют как бы западных экономистов, изучающих советскую экономику, от советских экономистов, которые также изучали советскую экономику. Некие общие есть позиции, связанные с тем, что советские экономисты были идеологически связанные люди. И поэтому в этой связи результаты нельзя оценивать в должной мере в том плане, что вряд ли они имеют какую-то ценность с точки зрения экономической теории. Были и такие, безусловно. Может быть, их было достаточно большое количество.

Но были и другие. Это очень серьезные экономисты. Я не говорю про Л.В. Канторовича, А.Л. Лурье⁴⁵, А.Л. Вайнштейна⁴⁶, В.В. Новожилова. Я думаю, что каждый может назвать десяток совершенно замечательных имен.

В этой связи, если говорить о вкладе людей, которые исследовали советскую экономику, мне кажется, что рассматривать отдельно западных экономистов и советских экономистов не очень корректно.

Я понимаю, что говорил Майкл по поводу того, что это интересная задача, но это другая задача (можно и так ставить вопрос). Но я все-таки предпочел бы рассматривать эти задачи вместе, потому что иначе мы не можем учесть их взаимовлияние друг на друга, — людей, которые изучали советскую экономику; экономистов, которые обладали необходимыми знаниями, аппаратом и т.д. Но это общее замечание. Может быть, в следующий раз мы сумеем обсудить доклады, где будут рассматриваться исследования советской экономики всех экономистов, включая и идеологически заряженных тоже, потому что там есть свои нюансы, которые также имеют право на исследования.

45. Лурье Александр Львович (1903–1970), российский экономист, специалист по экономике транспорта и проблемам эффективности капитальных вложений. Доктор экономических наук (1962), профессор (1963). Один из советских ученых старшего поколения, внесших весомый вклад в развитие экономико-математического направления в России и создание теории оптимального планирования и функционирования экономики. Работал в ЦЭМИ РАН (с 1963). — *Прим. ред.*

46. Вайнштейн Альберт Львович (1892–1970), российский экономист и статистик, один из основоположников советской школы экономико-математического анализа, которая возрождалась в СССР, начиная с середины 1950-х годов. В 1920-е годы работал в Кондратьевском Конъюнктурном институте. С 1963 г. работал в ЦЭМИ. — *Прим. ред.*

Я думаю, что выражу общую точку зрения, что доклад был очень интересен и полезен для нас. Такого рода исследования всегда интересны, и мы всегда будем с удовольствием встречаться с исследователями, подобными Майклу. Очень интересной была и дискуссия.

М. ЭЛЛМАН

На самом деле, было высказано много очень интересных замечаний. Есть большой материал для размышления. Я записал самые интересные замечания и, может быть, в будущем будет письменный вариант, но сейчас надо немножко подумать, как их интерпретировать и как их интегрировать в доклад.

Конечно, советские экономисты опубликовали много очень интересных работ. Я об этом ничего не сказал, что очень жалко. Но в других своих работах я много писал о том, что было написано и какие результаты были достигнуты в Советском Союзе. На эту сторону вопроса я еще обращу внимание. Спасибо.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Спасибо, Майкл. Всем большое спасибо за участие в семинаре. Семинар закрывается.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Методологические
основы современных
теорий финансовых
рынков

Ольсевич Ю.Я. Методологические основы современных теорий финансовых рынков (научный доклад). — М.: Институт экономики РАН, 2009. — 86 с.

ISBN 978-5-9940-0205-6

В докладе рассмотрены концепции ряда ведущих теоретиков-финансистов (преимущественно нобелевских лауреатов 1981–2003 гг.) и сделан вывод, что ими был достигнут значительный прогресс в объяснении механизма экспансии и конъюнктуры финансов в условиях либерализации. Однако ограниченность и односторонность методологических основ этих теорий не позволили выявить и учесть реальные факторы фундаментальной неопределенности и тенденций нарастания макроэкономического риска. Излагаются позиции критиков концепции мейнстрима в связи с финансовым кризисом 2008–2009 гг.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	189
Глава I ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ (введение к докладу).....	192
1.1. Институциональная революция на финансовых рынках (1980–1990-е гг.).....	192
1.2. «Великая Модерация» или Великий Финансовый Пузырь?	198
Глава II НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА КАК ОБОСНОВАНИЕ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ	204
2.1. Неоклассическая концепция портфельного инвестора (Гарри Марковиц)	205
2.2. Финансы корпорации: теорема Модильяни–Миллера и два ее толкования. Апологетика бросовых облигаций (М. Миллер).....	208
2.3. Отрицательные активы как инструмент расширения и балансирования финансовых рынков (Уильям Шарп).....	214
2.4. Ценообразование на опционы и его универсальное значение (формула Блэка–Шоулса).....	219

Глава III

ПАРАДИГМА «НЕОКЛАССИЧЕСКОГО СИНТЕЗА»:

ПОТРЕБНОСТЬ В МАКРОРЕГУЛИРОВАНИИ

ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ..... 226

3.1. Неокейнсианский подход к трактовке
финансовых рынков (Джеймс Тобин)..... 227

3.2. Франко Модильяни о природе
финансовых пузырей..... 234

3.3. Неспособность инвесторов управлять
своими макрорисками и эволюция институтов
финансового рынка (Роберт Мертон)..... 237

3.4. Неравномерность волатильности:
эконометрическая критика неоклассических моделей
(Роберт Энгель)..... 243

Глава IV

КРИТИКА ФИНАНСОВЫХ ТЕОРИЙ МЕЙНСТРИМА

И ИХ ПРАКТИЧЕСКИХ ВЫВОДОВ..... 247

4.1. Консервативная критика (Пол Волкер)..... 247

4.2. Радикальная критика (Клив Диланот и Томас Пэли)..... 250

4.3. Институционально-реформаторская критика
(Джеймс Гэлбрейт)..... 254

Заключение..... 259

Приложение..... 264

Литература..... 266

Суждения о финансовых рынках:

Пол Волкер, Председатель ФРС США (1979–1987 гг.): «Жадность, Страх, Высокомерие» (2000 г.)

Бен Бернанке, Председатель ФРС США (2006 г. – по наст. время): «Улучшение денежной политики... причина Великой Модерации» (2004 г.)

Алан Гринспен, Председатель ФРС (1987–2006 гг.): «Моя экономическая идеология была ущербной» (2008 г.)

Пол Самуэльсон, нобелевский лауреат: «Они создали такие сложные инструменты, которые непонятны ни одному председателю правления» (2009 г.)

Джеймс Гэлбрейт, профессор, эксперт Конгресса США: «Отказаться от моделей, от крупных банков и их руководства» (2009 г.)

Предисловие

С конца 1970– начала 1980-х гг., на протяжении четверти века, наблюдался бурный рост финансовых рынков, по темпам на порядок превышавший увеличение ВВП. Ключевым элементом этого роста, как подчеркивают западные экономисты, явилось революционное развитие финансовой теории, на базе которой был разработан новый финансовый инструментарий. За достижения в этой области с 1981 по 2003 гг. Нобелевскими премиями были отмечены 8 экономистов ($\frac{1}{3}$ от общего числа экономистов-лауреатов за указанный период). В то же время экспансия финансовых рынков, сопровождавшаяся обременением экономики (частных лиц и корпораций) все более тяжелым грузом задолженности, учащением крупных банкротств, вызвала нарастающую тревогу в обществе. С уничтожающей критикой практических последствий теоретических новаций в сфере финансов выступили видные деятели – бывший председатель ФРС П. Волкер, известный финансист Дж. Сорос, бывший канцлер ФРГ Г. Шмидт и другие. Звучат мнения, что именно чрезмерная экспансия финансовых рынков (и те, кто за ней стоял) послужила причиной современного глобального финансово-экономического кризиса.

В материалах доклада выявлено, что представители различных течений в финансовой теории существенно расходились и расходятся в оценке роли и функций финансовых рынков в современном хозяйстве. Экономисты, тяготеющие к неоклассической теории, подчеркивают прежде всего роль финансовых рынков в повышении эффективности инвестирования и экономики в целом, а также ее устойчивости.

Сторонники «синтеза» неоклассики с кейнсианством выдвигают на авансцену роль финансовых рынков в мобилизации сбережений и в расширении кредита для повышения занятости и достижения таким способом темпов роста, соответствующих «естественным» возможностям.

Радикальные критики указанных двух течений мейнстрима видят в современных финансовых рынках главный механизм накопления капитала путем перераспределения доходов (прежде всего наемных работников) и собственности.

Что касается *негативных* последствий современного расширения финансовых рынков, то сторонники «неоклассики» указывали на учащение крупных банкротств (как на неизбежные издержки роста) и на попытки государственного вмешательства, нарушающие процесс саморегулирования этих рынков.

Теоретики «синтеза», напротив, полагали, что стихийный рост финансовых рынков способен вывести экономику за пределы допустимого «естественного темпа роста» и допустимого риска, что чревато кризисом, и поэтому выступали за государственное регулирование.

Радикальные критики полагали, что рост финансовых рынков подрывает сами основы рыночно-капиталистического хозяйства, поскольку базируется на фальсификациях, коррупции и крупномасштабном мошенничестве, и требовали кардинальных институциональных реформ всей финансовой системы США.

Мы полагаем, что было бы необъективно отрицать крупный вклад современных теоретиков-финансистов в экономическую науку. Но нельзя закрывать глаза и на то, что предложенные ими теории построены на однобоком, перекошенном методологическом фундаменте и поэтому неадекватно отражают реалии

финансового мира. Столь же односторонним в конечном счете является и инструментарий, разработанный на базе этих теорий.

К существенным *методологическим* изъянам современных теорий финансовых рынков следует отнести:

- неспособность разграничить риск и фундаментальную неопределенность, стремление свести вторую к первой;
- неумение учесть различие и связь между риском и доходностью на микроуровне, с одной стороны, и на макроуровне — с другой;
- неоправданную абсолютизацию представления о рациональном инвесторе и о саморегулировании финансовых рынков (т.е. отождествление частичного саморегулирования с абсолютным);
- нереалистичную посылку о «представительной фирме» и «представительном инвесторе»;
- неспособность учесть структурно-экономические и институционально-психологические факторы на внутрифирменном, национальном и глобальном уровнях.

Доклад преследует сравнительно скромную цель — выяснить методологические основы указанных теорий; в нем не ставится задача развернуто излагать и комментировать сами эти теории, поскольку это потребовало бы целой книги. И эта задача была бы не по силам автору данного доклада, ибо эти теории в большинстве случаев облечены в сложную математическую форму, а также требуют специальных знаний новейшей финансовой практики.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ (введение к докладу)

1.1. Институциональная революция на финансовых рынках (1980–1990-е гг.)

Как сложившиеся традиции, так и предшествовавшая практика регулирования экономики в целом проявились в сфере финансовых рынков в том, что эти рынки оказались разделенными на сегменты. По состоянию на 1970–1980-е гг. формальная и неформальная регламентация деятельности финансовых организаций предписывала следующее разделение труда между ними:

- **коммерческие банки** принимали депозиты и выдавали коммерческие ссуды;
- **инвестиционные банки** содействовали слияниям и поглощениям компаний и гарантировали размещение ценных бумаг;
- **брокерские фирмы** торговали акциями и облигациями;
- **ссудные и сберегательные банки** прежде всего занимались ипотечным кредитованием;
- **страховые компании** занимались страхованием жизни, имущества и от несчастных случаев.

Регламентация и специализация ограничивали конкуренцию, обеспечивали рентабельность для финансовых организаций, но, как считалось, были неудобны и слишком дороги для потребителей¹.

1. См.: Шоулс Майрон С. Деривативы в динамической окружающей среде / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. Кн. 2. М.: Мысль, 2005. С. 185–186.

Затем «все смешалось в доме Облонских». Растущие «старые» и вновь создаваемые финансовые организации (управляющие пенсионными и взаимными фондами, новые крупные брокерские фирмы и др.) стали интенсивно вторгаться в «чужие владения» и все больше превращаться из специализированных в универсальные. Этому способствовала и отмена регламентирующих ограничений. Разнообразными операциями на финансовых рынках стали заниматься консультационные финансовые компании, а также корпорации реального сектора экономики. Начавшаяся «борьба всех против всех» за клиентов сделала невозможным регулирование по отдельным видам финансовой деятельности. Каждая финансовая организация стремилась изучать и удовлетворять потребности своих клиентов в финансовых услугах всесторонне, предлагая все новые и новые «продукты», деривативы.

Если универсализацию функций финансовых организаций можно считать *первой* характеристикой произошедшей перестройки финансовых рынков, то последовавшее взрывообразное развитие рынков деривативов можно считать *второй* характеристикой этой перестройки. «Не вызывала сомнений роль производных бумаг в разделении, комбинировании и переводе различных видов рисков в новые финансовые инструменты. Финансово-консультационные фирмы уже не только продают ту же самую продукцию, что выкупают у своих клиентов. Теперь они разбирают ее на составные компоненты, затем продают по частям или повторно объединяют в совсем новые и гибридные профилированные инструменты»².

Третьей чертой «перестройки» является новая ступень концентрации финансового бизнеса, превращение крупнейших банков, страховых обществ и других финансовых посредников в транснациональные корпорации, чья клиентура находится в любом регионе мира.

Наконец, *четвертой* характеристикой этого процесса можно считать слияние достижений финансовой теории и инженерно-вычислительной науки с практикой финансовых рынков. Шоулс отмечает это слияние в следующих выражениях: «Достижения в теории финансов позволили финансово-консультационным

2. Там же. С. 186.

фирмам удовлетворять эти комплексные потребности (клиентов в финансовых услугах. — Ю.О.) более эффективно и при более низких издержках. В немалой степени тому содействовал интенсивный союз дипломированных выпускников высших школ бизнеса и экономических факультетов с инженерами, математиками, физиками, специалистами по вычислительной технике. В результате в практику вошли продуктивные, недорогие инструменты и методы решения финансовых проблем клиентов»³.

Шоулс не говорит о том, каким образом «достижения в теории финансов» (заметим: достижения, отмеченные Нобелевскими премиями) связаны с общей экономической теорией и ее новейшими «достижениями». Между тем, именно этот вопрос важно выяснить для понимания методологических основ современной финансовой теории и того положения, в котором эта теория оказалась — вместе с вскормленной ею практикой — с наступлением кризиса 2008–2009 гг.

Общим результатом явилось гигантское развитие сферы финансовых отношений, вовлечение в них основной массы населения, опережающее наращивание кредита и ликвидности, принципиально новое, абсолютно господствующее положение финансовой системы по отношению к реальному сектору экономики.

На наш взгляд, либерализация привела в итоге не к «дерегулированию», не к децентрализованному «саморегулированию рынка», а к смене регуляторов — вместо государства ими стали фондовые рынки и рынки кредита, тесно взаимосвязанные в глобальном масштабе и управляемые группами крупных финансистов, каждая из которых контролирует капитал в сотни миллиардов и даже триллионы долларов. (То, что финансовая сфера выступает регулятором реального сектора, подтверждается опережающей динамикой показателей финансовых рынков по отношению к реальным, поскольку первые в гораздо большей степени ориентированы на прогнозы, чем вторые.)

Приведем (в основном на примере США) некоторые количественные характеристики роста в 1980–1990-е гг. финансовой системы в целом, кредитных отношений — в частности, оборота деривативов — в особенности.

3. Там же. С. 186.

Число индивидуальных акционеров в США к 1956 г. составило 8,6 млн чел., в 1970 г. — 30,8 млн, в 1990 г. — 51,4 млн (21% населения), в 2002 г. — около 80 млн (30% населения). С 1989 по 2001 гг. процент домохозяйств, владеющих акциями, возрос с 31,6% до 51,9%⁴. При этом доля индивидуальных акционеров в совокупном акционерном капитале сократилась с 84% в 1965 г. до 49,2% в начале XXI в. Почти половина американских семей владеет ценными бумагами через взаимные фонды. Участниками взаимных фондов в 1980 г. было 6% американских семей, в 1990 г. — 25%, в 2000 г. — 49%. На начало 2001 г. из 7 трлн долл. активов взаимных фондов 3,9 трлн (57%) приходилось на фонды акций⁵.

Ускоренному развитию финансовых рынков содействовал колоссальный рост пенсионных фондов (который дал основание известному экономисту Друкеру заявить о наступлении в США эры «социализма пенсионных фондов»). На пенсионных счетах различных типов в США в 2000 г. находилось примерно 7,6 трлн долл. Из них примерно 43,6% были вложены в акции корпораций и около 10% — в правительственные ценные бумаги⁶.

Вкладывая свои сбережения в акции и облигации, население США одновременно наращивало свою задолженность по ипотечному и потребительскому кредиту, выдавая долговые обязательства, которые, будучи объединены в «пулы», превращались в ценные бумаги, обращающиеся на финансовых рынках. Рост задолженности — личной, государственной, корпоративной — явился мощным фактором ускоренного роста финансовых рынков (см. табл. 1).

К 1995 г. общий объем задолженности частных эмитентов, оформленной долговыми ценными бумагами, составил 11,0 трлн долл., в 2000 г. — 16,5 трлн. Это составило 46,23% от общего объема такой мировой задолженности (35,7 трлн долл.) и покрывало 53% мирового ВВП⁷.

4. Кочетков Г.Б., Сулян В.Б. Корпорация: американская модель. СПб.: Питер, 2005. С. 9, 36.

5. Экономика США / Под ред. В.Б. Суляна. СПб.: Питер, 2003. С. 51.

6. Там же. С. 54–55.

7. Миркин Я.М. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 85.

Таблица 1. Рост и структура задолженности по долговым ценным бумагам США (млрд долл.)

	1980	1990	2000	2002
Корпоративные облигации	460	1 350	3 372	3 997
Казначейские обязательства (рыночные облигации федерального правительства)	658	2 093	2 993	3 122
Облигации федеральных агентств	164	435	1 853	2 373
Бумаги, обеспеченные пулом закладных на недвижимость	114	1 333	3 565	4 705
Муниципальные облигации	399	1 184	1 481	1 763
Коммерческие бумаги и банковские акцепты	164	610	1 446	1 348
Бумаги, основанные на активах (ABS)	–	90	1 072	1 543
ВСЕГО	1 959	7 095	15 782	18 851

Источник: Миркин Я.М. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 91.

При этом темп роста оборота деривативов намного обгонял темп роста оборота базовых активов: только за десятилетие 1986–1996 гг. оборот деривативов в мире возрос в 16 раз! (см. табл. 2).

Таблица 2. Рост рыночного обращения по отдельным производным финансовым инструментам за 1986–1996 гг. (в млрд долл. США)*

	1986	1991	1996
Процентные фьючерсы	370,0	2 156,7	5 931,1
Процентные опционы	146,5	1 072,6	3 277,8
Валютные фьючерсы	10,2	18,3	50,3
Валютные опционы	39,2	62,9	46,5
Фьючерсы на основе фондовых индексов	14,5	79,8	198,6
Опционы на основе фондовых индексов	37,8	132,8	380,2
Итого	618,3	3 519,3	9 884,6
В том числе:			
Северная Америка	518,1	2 151,7	4 839,7
Европа	13,1	710,1	2 831,7
АТР	87,0	657,0	2 154,0

*Номинально-условные основные суммы. Реальная рыночная цена деривативов есть величина переменная и может понижаться до 2–5% от номинально-условной основной суммы, по которой контракт регистрируется.

Источник: Шоулс М. Деривативы в динамической окружающей среде / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. Кн. 2. М.: Мысль, 2005. С. 187, 188.

При обсуждении причин столь быстрого роста сферы финансов отдельные экономисты высказывают существенно различные точки зрения. М. Шоулс, У. Шарп, М. Миллер первостепенное значение придают тому, что именно развитие сферы финансов с

конца 1970-х гг. было главным источником повышения эффективности и устойчивости экономики в целом, поэтому здесь была наивысшая доходность и сюда устремлялись капиталы и кадры.

Р. Мертон, наоборот, акцентирует внимание на трудностях и противоречиях, с которыми столкнулась экономика США и все мировое хозяйство еще в 1970-е гг. Для их решения потребовалось ускоренное развитие кредита. Имеется в виду, прежде всего, использование избыточных накоплений для форсированного наращивания потребления в долг, перенося постепенное погашение этого долга на последующие годы и десятилетия.

Дж. Тобин видит в финансовых рынках, и прежде всего в акциях, своеобразный локомотив экономического роста, поскольку курсы акций отражают всю имеющуюся в обществе информацию о ресурсных возможностях развития («естественный темп роста») в отличие от фактического роста и поэтому обеспечивают более высокий уровень доходности, чем в реальном секторе.

Р. Энгель также полагает, что рынки ценных бумаг концентрируют в себе все виды информации, среди которых этот автор первостепенное значение придает информации о возможных и реальных инновациях.

Роли инновационного процесса в расширении финансового сектора определяющее значение придает Я.В. Сергиенко, который опирается на концепцию Й. Шумпетера, а также на «макроэкономическое направление эволюционной теории» (К. Перес, С. Фримен, Дж. Доси, С. Глазьев, В. Маевский и др.). В условиях когда, с одной стороны, прибыльность инвестиций в существующую «техничко-экономическую парадигму» снижается, а с другой – поступает информация о появлении новых перспективных проектов в реальном секторе, финансовая сфера постепенно перестраивается институционально и технически с ориентацией на кредитование инноваций. Автор подтверждает на материалах США «опережающий характер общехозяйственного распространения финансовых и институциональных инноваций относительно коммерциализации технико-экономических нововведений»⁸. Преимущество такого

8. Сергиенко Я.В. Институциональные основы взаимодействия финансового и реального секторов в России: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: Институт экономики РАН, 2003. С. 10, 12, 19–20. Методологически в русле данного направления находится и «гипотеза» В.М. Полтеровича, согласно

объяснения в том, что оно связывает институциональную и техническую трансформацию финансового и реального секторов. Но, на наш взгляд, оно дает лишь частичное объяснение процесса расширения и трансформации финансовой сферы в целом.

Видимо, каждое из приведенных объяснений отражает отдельные аспекты реального процесса. Общим же знаменателем служит стихийное формирование — в условиях либерализации — глобального всеохватывающего механизма регулирования рынка в виде сети взаимосвязанных финансовых рынков, аккумулирующих и преломляющих в своих движениях всю информацию о состоянии и перспективах общества.

Насколько это жесткий макрорегулятор, видно по графику, представленному на рис. 1.

Насколько успешный — из общеизвестных данных об экономическом росте в 1980–1990-х гг.

Насколько односторонний и близорукий — показала серия частичных кризисов за последнюю четверть века, завершившаяся глобальным кризисом 2008 г.

1.2. «Великая Модерация» или Великий Финансовый Пузырь?

В начале 2000-х гг. в экономической литературе США получил распространение термин «Великая Модерация» для характеристики состояния финансовых рынков и экономики этой страны в целом за последние два десятилетия. Имеется в виду рост без глубоких спадов и потрясений, относительная «умеренность», «успокоение» колебаний деловой активности, повышение ее устойчивости. С поддержкой этого термина и этих характеристик выступил в 2004 г. экономист Бен Бернанке, который с 2006 г. сменил Алана Гринспена на посту Председателя ФРС.

Противоположную характеристику процессов, протекавших в 1990-х и начале 2000-х гг. в финансовой сфере США, дал

которой в основании современного коллапса финансовой системы лежит «инновационная пауза» в реальном секторе. См.: Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.

(правда, уже в начале 2009 г.) нобелевский лауреат, знаменитый П. Самуэльсон, долгие годы бывший профессором МПГ: «Отличие современного разрушения финансовой основы состоит в том, что по дьявольским финансовым проектам «блестящих» выпускников Массачусетского технологического института и Уортонской школы мы построили такой «искусный» карточный домик, что потребуются очень много времени, чтобы разобраться в этом беспорядке и восстановить доверие к финансовой системе»⁹.

Современный кризис в США невозможно понять, если не учесть, какого типа люди контролировали экономику и государство последнюю четверть века. Вот что говорил по этому поводу лауреат Нобелевской премии по экономике (1990 г.) Мертон Г. Миллер: «...Молодые активные менеджеры фирм, эмитируя... облигации, выкупали контрольные пакеты у основателей фирм, уходивших на покой (или у их наследников)». Эти операции «в 1980-х гг. отличались от более ранних только своими масштабами и тем, что их объектом чаще становились публичные, чем частные корпорации, а также тем, что во многих случаях носили недружественный характер»¹⁰.

«Реорганизация», проведенная посредством «избыточного использования заемных средств», дала двойственный эффект. С одной стороны, повысилась эффективность (прибыльность) корпораций «большого бизнеса», с другой – резко возросла рискованность (неустойчивость) этих корпораций. Избыточная задолженность и нарастание рисков вызвали в США в адрес «молодых активных менеджеров» волну критики, «граничащую в некоторых кругах с истерией». Государство вынуждено было предпринять некоторые меры по ограничению избыточного заимствования, в частности, путем разрушения рынка мусорных облигаций (столь любимых «молодыми активными менеджерами») и установления дополнительного прямого контроля над кредитами банков под эмиссию облигаций.

Однако в целом государственное регулирование финансовых рынков в США разбилося о сопротивление многочисленных

9. Мир перемен. 2009. № 3. С. 10.

10. Миллер Мертон Г. Эмиссия облигаций для увеличения капитала / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004. С. 635–636.

сторонников «рыночных свобод» и «саморегулирования», одним из которых был сам Мертон Миллер. По его мнению, «финансовые рынки имеют встроенные механизмы управления, противодействующие избыточному использованию заемных средств», а государственное вмешательство приведет «к более низкой эффективности и более высоким издержкам»¹¹. В итоге «молодые активные менеджеры» получили возможность бесконтрольного расширения заимствования из разнообразных источников и использования этих средств для экспансии своих операций в финансовом и реальном секторах.

Что же происходило в финансовой сфере США в последнюю четверть века — создание системы «модерации», обеспечившей устойчивый рост, или «строительство по дьявольским проектам карточного домика», рухнувшего в 2008 г.?

Обратимся к объективному показателю — движению цен на акции крупнейших американских корпораций реального сектора за длительный период.

В своей нобелевской лекции в 2003 г. эконометрист Роберт Энгель приводит анализ сводного индекса Standard and Poor's 500, включающего 500 акций основных корпораций производственного сектора США¹².

Этот график, по словам Р. Энгеля, представляет финансовую историю США за 40 лет. Изучая график, мы можем сделать вывод, что начиная с 1980 по конец 1990-х гг. рост доходности явно ускорился и стал более постоянным по сравнению с предшествовавшими двумя десятилетиями. Однако волатильность (колебательность) на финансовых рынках не уменьшилась, а временами резко возрастала, что отражало возросшие в целом риски в экономике по сравнению с 1960–1970-ми гг. Следовательно, ни о какой «Великой Модерации» не могло быть и речи. Наоборот, в стремлении к высокой доходности корпорации въезжали на все более «крутую» рискованную колею.

11. Там же. С. 637–638.

12. Там же. С. 786–787.

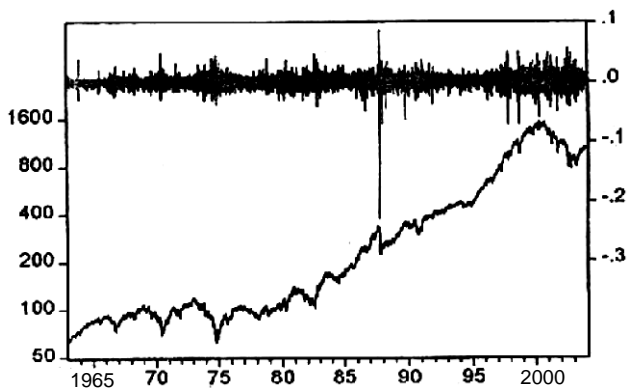


Рис. 1. Суточные цены и доходности акций 500 основных корпораций производственного сектора США, январь 1963 г. — ноябрь 2003 г. Сводный индекс Standard and Poor's 500

Уровни **цен** отложены на левой оси. Нижняя кривая отражает **индекс цен**. Суточные **колебания** цен отложены на правой оси. Верхняя кривая отражает **динамику суточных колебаний**.

Если банкротства и миллиардные потери на микроуровне теории финансов неоклассического направления объясняют неизбежными издержками обучения и роста, то потери в сотни миллиардов на макроуровне они до кризиса 2008 г. объясняли государственным вмешательством на финансовых рынках (государственное страхование кредитов, банковских вкладов, инфляционные займы и др.). Именно поэтому, по их мнению, с конца 1970-х гг., а особенно в 1980-е и 1990-е гг. финансовые пузыри национального масштаба стали распространенным явлением. Они приводили к кризисам банковских систем и к огромным затратам на оздоровление последних. После кризиса 1977 г. в Испании издержки на расчистку банковских балансов от плохих долгов составили более 16% ВВП, в Норвегии после кризиса 1987 г. — 8% ВВП, в Швеции после кризиса 1991 г. — 6% ВВП, в Японии после кризиса 1992 г. — свыше 20% ВВП¹³.

Что явилось причиной глобального краха 2008 г. — внутреннее перерождение финансовой системы или ее неспособность адекватно реагировать на долговременные «внешние» сигналы

(события и процессы в научно-технической, социальной и политической сферах)?

Можно предположить, что в данном случае речь идет об институциональной деградации самой финансовой сферы, которая, регулируя всю экономику, сама оказалась не в состоянии контролировать собственное здоровье. В том, что этот регулятор был предоставлен сам себе, и состояла «ошибка» Гринспена и его единомышленников в правительстве США, в чем Гринспен и признался в 2008 г. К сфере финансов применима максима: власть развращает, абсолютная власть развращает абсолютно.

А.Я. Рубинштейн среди причин, обусловивших чрезмерное расширение финансовых рынков вообще, гипертрофию кредита — в частности, выделяет «две фундаментальные причины». Во-первых, «объективная тенденция к укрупнению корпораций» порождает ситуацию, когда «усиление роли класса управляющих менеджеров с присущими им интересами, несводимыми к интересам собственников, приводит к повышению уровня управленческих рисков и является одной из фундаментальных причин нынешнего кризиса»¹⁴.

«Во-вторых, мне кажется, что институт банковского кредитования стал «работать» как генератор перепроизводства. Облегченный доступ к финансовым ресурсам (стремясь к большей доходности, менеджеры готовы с большим риском выдавать кредиты) приводит к формированию фиктивного спроса, стимулируя избыточное предложение и генерируя необеспеченное доходами равновесие — равновесие «в долг». Границу разумного долга определить невозможно»¹⁵.

Обобщая, А.Я. Рубинштейн пишет: «Похоже, что кризис обнажил давно накопившиеся противоречия между мейнстримовскими представлениями о модели капитализма (общей теории рынка) и реальной экономической жизнью»¹⁶.

14. Рубинштейн А.Я. Некоторые теоретические соображения о природе нынешнего кризиса // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. №1—2.

15. Там же. С. 2. (Вопрос о допустимой границе долга частично рассматривается в статье: Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 48—52).

16. Рубинштейн А.Я. Указ. соч.

Как повысить степень «достаточности» общей теории рынка? Следует согласиться, что эта теория должна включать реальное, а не условное поведение менеджеров. Но можно ли на этом останавливаться? Не следует ли учитывать в теории реальное поведение всех основных групп акторов рынка – сберегателей, посредников, инвесторов, кредиторов и заемщиков, национального государства, иностранных государств и акторов и др.? Теория при этом существенно изменится и усложнится, но ведь экономическая теория, принципиально закрывающая глаза на действие эндогенных факторов, ведущее к кризису и депрессии, не вправе именоваться *общей* теорией рынка. На этом настаивал еще Дж. М. Кейнс.

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА КАК ОБОСНОВАНИЕ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

В экономической литературе складывается более или менее общее понимание *предмета* теории финансовых рынков, однако в отношении того, каковы методология и структура этой теории, между ее разработчиками наблюдаются разногласия. Представителем *неоклассического* направления в этой теории является известный американский экономист Стивен А. Росс, который пишет: «Предмет финансовой науки ни в коей мере нельзя считать окончательно сформировавшимся; все же в настоящее время можно выделить некоторые общие очертания того, что может быть названо неоклассической теорией». В этой теории Росс выделяет «четыре основных раздела, соответствующих важнейшим интуитивным представлениям». К первому разделу — «эффективные рынки» — относится проблема разделения финансовых рынков (в зависимости от полноты использования на них существующей информации) на высоко-, средне- и низкоэффективные. Второй раздел — исследование «двойственных понятий доходности и риска»; третий — «теория ценообразования на опционы» (объектом которых являются близкие субституты, а арбитражные операции, выравнивающие цены на разных сегментах рынка, отсутствуют). Раздел четвертый — «корпоративные финансы»¹⁷.

Таким образом, проблема неопределенности представлена как проблема разной степени информированности (что позволяет не

17. Росс Стивен А. Финансовая теория // The New Palgrave. Финансы: Сб./ Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ГУ-ВШЭ, 2008. С. 2.

отказываться от принципа рациональности субъектов рынка); проблема риска рассматривается отдельно от проблемы неопределенности; проблема корпоративных финансов рассматривается в конце, из чего следует вывод, что корпорации в неоклассической теории рассматриваются не как главные объекты финансовых рынков, а как производное от «атомизированных» субъектов-индивидов.

2.1. Неоклассическая концепция портфельного инвестора (Гарри Марковиц)

Центральной фигурой на финансовых рынках является инвестор (индивид или фирма), вкладывающий деньги в портфель активов. Главная проблема, с которой сталкивается этот инвестор, — *неопределенность* будущей цены этих активов. Это и есть главная проблема, которую призвана решать теория поведения инвестора в отличие от «классической» теории. Указанное отличие обусловлено не тем, что сфера финансовых рынков отличается от реального рынка, поскольку для последнего существует проблема неопределенности будущих цен на товары. *Дело в том, что «классическая» теория проблему неопределенности попросту игнорирует.* «Неопределенность в отношении окончательной продажной цены имеет важное значение в реальном планировании производства, но вполне обосновано ею пренебрегают в классических экономических методах. Она считалась несущественной с точки зрения рассматриваемой модели. Однако этой неопределенностью нельзя с такой же легкостью пренебречь при анализе оптимизационного поведения инвестора»¹⁸.

Как предложил Марковиц учитывать эту неопределенность? Его теория базируется на оценке роли двух факторов. Первый — это субъективно ожидаемая сравнительная *доходность* разных активов (ценных бумаг). Если бы действовал только этот фактор, тогда каждый инвестор вкладывал бы деньги в *одну* ценную бумагу и не нуждался бы в *портфеле* разных бумаг. Но поскольку имеется и другой фактор — разная *степень риска* по отдельным

18. Марковиц Гарри М. Основы «портфельной теории»: Нобелевская лекция 7 декабря 1990 г. / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004. С. 624.

бумагам, то возникает возможность составления таких портфелей, которые предоставляют инвестору возможность выбора между разными вариантами сочетания доходности и риска в зависимости от его (инвестора) предпочтений.

Марковиц по поводу первого фактора пишет: «Ниже я буду обсуждать проблемы неопределенности исходя из предположений, что инвесторы действуют на основании известных им распределений вероятности доходов от ценных бумаг. На самом деле, конечно, никто не знает этих распределений... Рациональный агент экономики в условиях неопределенности предположительно действует в соответствии с «доверительными уровнями» («степенями уверенности». — *Прим. перев.*) или «субъективными вероятностями» там, где эти истинные распределения неизвестны, и оперирует с этими «доверительными уровнями» в точности так же, как делал бы это с истинными распределениями. Если мы принимаем это допущение, остается невыясненным (но это и не требует выяснения), являются ли используемые мною ниже значения вероятностей, математических ожиданий и других величин субъективными ожиданиями, или они получены из истинных распределений»¹⁹.

С точки зрения поведенческой экономики предположение Марковица о том, что «рациональный агент экономики» оперирует с распределениями, основанными лишь на неопределенной ситуации, так же как оперировал бы с истинными распределениями, сугубо условно и не выдерживает критики. Во втором случае действия «агента» носили бы устойчивый и последовательный характер. В первом же они (пользуясь терминологией Гельмута Шмидта) напоминают пугливые шараханья гусей или баранов. Приравняв ожидания доходности бумаг, «основанные» на неопределенности, к определенным ожиданиям, Марковиц «перекрестил порося в карася», неопределенность в определенность. Но тогда неопределенность, заключенная в самом «тренде» доходности исключается, и неопределенность сводится к характеристике второго фактора — фактора риска, связанного с разной «волатильностью» доходности отдельных ценных бумаг и «портфеля» в целом.

19. Там же. С. 624.

«Представляется в то же время очевидным, что инвесторы учитывают как доходность, так и степень риска, и при этом то и другое должно измеряться для всего портфеля в целом. Дисперсия (или, что эквивалентно, среднее квадратичное отклонение) представлена как мера портфельного риска. Тот факт, что дисперсия доходности портфеля является взвешенной суммой, включающей все ковариационные члены, усиливает аргументацию в пользу этого подхода. Поскольку здесь два критерия — ожидаемая доходность и риск, — для экономиста-исследователя является естественным представить себя инвестором, выбирающим точку на поверхности множества комбинаций, оптимальных в смысле Парето ожидаемых доходностей и их дисперсий, ныне известную как эффективная граница. Это и есть базовые элементы "портфельной теории"»²⁰.

Итак, за меру портфельного риска принимается суммарная дисперсия, т.е. отклонения от средневзвешенной ожидаемой доходности входящих в этот портфель бумаг. Это означает, что субъективно ожидаемый в условиях неопределенности доход на ценные бумаги принимается за рационально ожидаемый, «истинный» доход, а неопределенность редуцируется к риску, измеряемому ожидаемой «дисперсией» («волатильностью»). Марковиц не разъясняет, на чем основано его допущение об «истинности» субъективно ожидаемой доходности, но не трудно догадаться, что оно базируется в конечном счете на предположении, будто инвестор верит в устойчивость общего рыночного равновесия (хотя бы на обозримый период)²¹.

Далее встает вопрос о функции полезности инвестора. Но тут возникает неопределенность иного рода: одни инвесторы предпочитают относительно высокую доходность, соглашаясь при этом на относительно высокий риск, другие, напротив, предпочитают умеренный риск, соглашаясь при этом на умеренную доходность.

20. Там же. С. 625.

21. Это подтверждается следующим утверждением Марковица: «При «длительном» хранении портфеля активов, скажем, в случаях, когда интервал времени между пересмотрами решения о структуре портфеля составляет один год, можно использовать... аппроксимацию, также опирающуюся на анализ средней доходности и дисперсий...» (Марковиц Г.М. Анализ портфеля активов на основе средней доходности-дисперсии. Финансы: Сб./ Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ГУ-ВШЭ, 2008. С. 321).

«Мы ищем набор правил, которыми инвестор может руководствоваться на практике... Поэтому мы отдаем предпочтение приближенному методу, допустимому с точки зрения вычислительной техники, перед точным, который, однако, не проходит с вычислительной точки зрения»²².

Марковиц делает весьма неопределенный вывод в отношении практической применимости разработанного им метода математического ожидания (доходности) — дисперсии: «..Все эксперименты и исследования до нынешнего времени дают довольно пеструю картину того, где метод математического ожидания — дисперсии адекватен, а где нет. Возможно, и будет построена более систематическая типология функций полезности и распределений, для которых приближение методом математического ожидания — дисперсии является удачным, неудачным и маргинальным»²³.

Можно предположить, что «систематическая типология функций полезности» требует в качестве своей основы систематической типологии самих инвесторов — с точки зрения типов их психики и поведения. С другой стороны, и систематизация распределений требует анализа характеристик эмитентов и рыночной ситуации в целом. Создается впечатление, что теория Марковица ставит целью математически описать корреляции, не стараясь вникнуть в их суть.

Тем не менее, именно Марковиц, выделив и противопоставив тренд доходности — с одной стороны, и волатильность, как измеритель риска, с другой стороны, определил путь развития современной теории ценообразования ценных бумаг.

2.2. Финансы корпорации: теорема Модильяни—Миллера и два ее толкования. Апологетика бросовых облигаций (М. Миллер)

В отличие от С. Росса, ряд теоретиков финансов, получивших Нобелевские премии в 1990–2000-е гг., прямо указывают на теорию корпоративных финансов Модильяни—Миллера

22. Марковиц Гарри М. Основы «портфельной теории». С. 626.

23. Там же. С. 632.

как на исходный пункт развития современной теории финансовых рынков.

Суть этой теории сконцентрирована в теореме Модильяни—Миллера, о которой Модильяни в своем интервью Барнетту и Солоу сказал: «Все, что она в действительности показывает (в условиях хорошо работающих рынков, максимизации разумного уровня дохода при любом заданном риске и отсутствии искажающего налогообложения), это то, что стоимость фирмы — рыночная капитализация всех ее обязательств — должна равняться стоимости ее активов. Структура требований может меняться (обыкновенные акции, долговые инструменты, привилегированные акции, конвертируемые привилегированные акции, деривативы и т.д.), но при этом совокупная стоимость требований неизменна. Это и есть стоимость активов. Конечно, это справедливо, если то, как финансируются инвестиции, несущественно. Следовательно, в оценке требуемой нормы прибыли, стоимости капитала мы не принимаем во внимание подробности структуры финансирования»²⁴.

Заметим сразу, что «черт скрывается в деталях», и именно «подробности» имеют существенное значение. Часть «подробностей» перечислил сам Модильяни:

- «хорошо работающие рынки»;
- «максимизация *разумного* уровня дохода при *любом* заданном риске» (курсив мой — Ю.О.);
- «отсутствие искажающего налогообложения».

К ним следовало бы добавить и такие «подробности»:

- деньги, которые получены за счет *каждого* вида обязательств (акции, облигации и т.д.), расходуются в *одинаковых пропорциях на разные цели* (вложения в капитал, в повышение доходности, на выплату дивидендов, оплату долгов и т.д.);
- держатели контрольного пакета акций не используют различия между формами финансирования в ущерб миноритариям;

24. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / Под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта; Пер. с англ. М.: Московская школа управления «Сколково»: Альпина Бизнес Букс, 2009. С. 142.

- менеджеры корпораций не используют рискованные формы финансирования для расходов, понижающих стоимость активов корпорации;
- не учитывается макроэффект структурной политики финансирования корпораций.

Без ложной скромности Модильяни в этом же интервью отмечает: «Позднее теорема Модильяни–Миллера легла в основу разработки теории о финансовых деривативах, в частности теории опционов. В частности, эти теории включают предположение о том, что базовая стоимость фирмы не зависит от ее текущей структуры задолженности»²⁵.

Далее встает вопрос: может ли налоговая система влиять на структуру задолженности и через нее – на стоимость фирм? Парадокс ситуации в том, что Модильяни и Миллер принадлежат к **разным** направлениям экономической теории. Модильяни (который подчеркивает, что он – кейнсианец) полагает, что регулирующая роль налогов может иметь *существенное* значение, тогда как его соавтор Миллер (явный сторонник неоклассики) отрицает такую возможность. В цитируемом интервью Модильяни поясняет: «Но позвольте мне напомнить о необходимых допущениях в теореме, в частности, относительно отсутствия влияния искажающего налогообложения на количество денег, полученных после вычета налогов на доллар прибыли компании до вычета процентов. Такое влияние осложняет положение, и в этом вопросе мы с Миллером расходимся во мнениях. В отличие от него я верю в то, что налоги могут дать различные преимущества разным инвестиционным инструментам»²⁶.

В своей нобелевской лекции (1990 г.) Мертон Миллер, отметив, что «центральным моментом теоремы Модильяни–Миллера... было утверждение, что стоимость фирмы не зависит от структуры ее капитала», продолжает: «...Нельзя надеяться на увеличение стоимости капитала акционеров просто путем привлечения заемных средств. Инвесторы не будут платить премию за финансирование увеличения капитала корпорации путем привлечения заемных средств, потому что они всегда могут увеличить свою долю в собственном капитале

25. Там же.

26. Там же.

фирмы, привлекая заемные средства на свои личные счета». Но далее Миллер вынужден с удивлением признать, что акционеры от организаторов LBO все же получили крупный куш: «Несмотря на эти, казалось бы, вполне ясные выводы из теоремы Модильяни—Миллера организаторы LBO 1980-х гг. регулярно сообщали о выплате премий акционерам в размерах более 40%, а в некоторых случаях и до 100%, и все это, представьте себе, даже после выплаты огромных комиссионных проводящим операцию брокерам»²⁷.

Это подтверждает, что теорема Модильяни—Миллера имеет условный характер, а в реальной постановке проблема стоимости капитала корпорации не может рассматриваться без учета поведения (т.е. типа психики) тех лиц, которые ее контролируют.

Миллер фактически признает это, но только косвенно. «Источник основной части выигрыша в стоимости фирмы, полученного в LBO в 1980-х гг., находится не в открытой нами новой области финансирования, а в более старой и давно утвердившейся области экономической и промышленной организации. ...Тот факт, что осуществлявшие LBO предприниматели добились существенного повышения реальной эффективности путем реконструкции корпоративного управления и передислокации активов, многократно засвидетельствован в научных исследованиях». Но ведь именно LBO, т.е. изменение структуры капитала корпораций посредством резкого увеличения в нем доли заемных средств, и позволило новым менеджерам захватить контроль и осуществить «реконцентрацию» и «передислокацию», повысившие «реальную эффективность» и «стоимость фирмы»²⁸.

Возникает принципиальный вопрос: какие выводы можно сделать из теоремы Модильяни—Миллера, а какие нельзя? Очевидно, что на рыночную стоимость фирмы ожидаемая доходность (эффективность) фирмы оказывает прямое влияние, а уровень риска — обратное влияние. Увеличение заемных средств (как следствие LBO) явилось фактором (хотя и не прямым) повышения ожидаемой (и фактической) доходности (эффективности) фирм, а

27. Миллер Мертон Г. Указ. соч. С. 635–636.

28. Там же. С. 636.

следовательно, и их рыночной стоимости. Но как это увеличение задолженности фирм повлияло на уровень риска?

Здесь, мы полагаем, надо различать риск инвесторов (владельцев акций и облигаций) и риск самой фирмы как целого, контролируемого владельцами контрольного пакета акций.

Если доход на акции составляет 10%, а доход на облигации – 5% годовых, то *для инвестора* повышение в его портфеле доли облигаций и сокращение доли акций означает сокращение суммарной доходности, но при этом и понижение уровня риска (поскольку обязательства фирмы по облигациям подлежат приоритетному исполнению). Поэтому для инвестора оценка стоимости фирмы в итоге может не измениться.

Иное дело *для владельцев контрольного пакета акций* фирмы. Увеличив долю заемных средств (облигаций) в капитале фирмы, они принимают на себя жесткие обязательства регулярно выплачивать проценты и погашать в срок облигации, что при неблагоприятных изменениях конъюнктуры не всегда возможно и может кончиться банкротством. Поэтому увеличение в капитале фирмы доли заемных средств само по себе повышает уровень риска и является фактором понижения стоимости этой фирмы в оценке тех, кто может претендовать на приобретение ее контрольного пакета акций.

Поскольку «механизм» ЛВО означал не просто изменение структуры капитала фирм, а изменение этой структуры за счет резкого *увеличения* объема заемных средств, то здесь имел место двойной итоговый эффект повышения доходности (эффективности) и стоимости фирм – с одной стороны, и повышения степени риска, понижающей эту стоимость, – с другой. Иначе говоря, принципиальный конфликт доходности и риска был поднят на новый уровень остроты, что не могло не отразиться на колебаниях стоимости фирм и их акций²⁹.

Самое любопытное в нобелевской лекции М. Миллера состоит в том, что в ней содержится фактическое признание того, что теорема Модильяни–Миллера противоречит логике рынка. Миллер соглашается с тем, что существенное увеличение доли заемных средств в капитале фирмы: 1) значительно увеличивает риск; 2) создает угрозу банкротства; 3) банкротство ведет к утрате

29. Там же. С. 637, 646.

большой части стоимости фирмы; 4) акционерам фирмы угрожает утрата их капитала. Но все это не должно влиять на рыночную стоимость фирмы, пока не произошло само банкротство. То есть теорема предполагает, что: а) инвесторы слепы и глухи к информации; б) стоимость фирмы не так уж сильно сокращается при ее банкротстве — как говорится, «все остается людям», т.е. кредиторам³⁰.

А как быть, если переобремененность долгами вызовет такую цепную реакцию банкротств, которая приведет к кризису всей экономики? Миллер не игнорирует такой вопрос: «Могут возразить, что если последствия для общества изолированных банкротств пренебрежительно малы, то это нельзя утверждать относительно групповых банкротств. Опасность заключается в том, что банкротство любой переобремененной заемными средствами фирмы посылает ударную волну в направлении ее столь же переобремененных поставщиков, что ведет к дальнейшим банкротствам до тех пор, пока не обрушится вся экономика»³¹.

Миллер считает такую опасность преувеличенной. Во-первых, обанкротившиеся фирмы в том или ином виде и объеме продолжают функционировать. Во-вторых, банкротства и даже кризисы способствуют своевременной передислокации ресурсов. «... Откладывать или препятствовать необходимому перемещению ресурсов также означает создавать социальные издержки, которые в более длительной перспективе могут быть выше, как это сейчас обнаруживается в экономиках Восточной Европы»³².

Но Миллер, однако, не ставит главного вопроса, связанного с тем, что чрезмерное кредитование определенных крупных фирм как раз и ведет к чрезмерной концентрации ресурсов в тех отраслях и сферах экономики, которые рынку — в таком объеме — не нужны, что и выявляется во время финансово-экономического кризиса.

Поставив такой вопрос, Миллер должен бы был допустить государственные ограничения на заимствования фирм. Что и допускает соавтор Миллера по пресловутой теореме — Модильяни. Но у Миллера, видимо, свой главный принцип: пусть рушится мир, но торжествует свобода рынков!

30. Там же. С. 642.

31. Там же. С. 643.

32. Там же. С. 644.

2.3. Отрицательные активы как инструмент расширения и балансирования финансовых рынков (Уильям Шарп)

Уильям Шарп, нобелевский лауреат 1990 г., отмечая, что при систематизации теорий финансовых рынков их обычно делят на *нормативные* (предписывающие) и *позитивные* (описательные), сам делает упор не на противопоставлении, а на *взаимосвязи* и взаимодополняемости тех и других. Так, «портфельную теорию» Марковица (модель «математическое ожидание – дисперсия») он четко относит к нормативным, поскольку эта теория формулирует правила оптимального портфельного выбора индивидами. Собственную же теоретическую модель (МОЦФА)³³ он относит к позитивным, поскольку ее задача – определение цен фиксированных активов на конкурентных рынках. Взаимосвязь Шарп видит в том, что: 1) позитивные теории создают *контекст* (т.е. моделируют «среду») для нормативных; 2) нормативные теории служат базой, основанием для позитивных³⁴.

Особенно важен (с точки зрения темы данного доклада) второй вывод Шарпа, тем более, что, по его мнению, он относится не только к финансовой теории, но и ко всей экономической науке.

«Нормативные решения в позитивном контексте» – это третий «класс» финансовых теорий, выделяемый самим Шарпом. По мнению Шарпа, линия на взаимосвязь нормативного и позитивного подхода в теории финансовых рынков получила развитие, особенно благодаря модели Модильяни-Миллера, и она может быть реализована на базе модели МОЦФА. «О большинстве работ в этой области можно сказать, что в них описывается получение *нормативных решений в позитивном контексте*. Такова и оказавшая плодотворное влияние модель Модильяни-Миллера., поскольку она предписывает оптимальное поведение корпорации, действующей на рынках капитала, на которых курсы ценных бумаг определяются решениями индивидуальных инвесторов, осознающих возможность

33. МОЦФА – Модель определения цен фиксированных активов.

34. См.: Шарп У.Ф. Цены фиксированных активов при наличии и отсутствии отрицательных позиций / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5. т. V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004. С. 651.

взаимозаменяемости. Но даже эта трехклассная систематизация не охватывает всех взаимосвязей между альтернативными подходами. Большинство позитивных моделей экономики финансов, равно как и других областей экономической науки, построены на базе нормативных теорий. Они исходят из допущения, что индивидуумы с максимизирующим... поведением взаимодействуют друг с другом до тех пор, пока не достигается состояние равновесия. Совершенно очевидно, что это имеет место в случае МОЦФА, принимающей в явном виде допущение, что инвесторы следуют предписаниям «портфельной теории» Марковица»³⁵.

Тем самым выясняется, что «описательные» (позитивные) теории далеко не вполне являются описательными и больше тяготеют к «нормативности», чем к реальному состоянию дел. Шарп пишет: «Более того, так же, как и в традиционной теории микроэкономики, в теории экономики финансов условия равновесия предлагаются как предписания без принятия решений на рынках, которые, может, не слишком строго соответствуют этим условиям»³⁶. В частности, модель МОЦФА предполагает рынок с большим количеством участников, каждый из которых имеет доступ только к одному и тому же источнику информации (что далеко от реальности).

Итак, рациональная максимизация полезности, условия равновесия как «*предписания для принятия решений*» на финансовых рынках — таковы не выводы, а *исходные* аксиомы «позитивных» финансовых теорий. Вместе с «оптимумом по Парето» эти аксиомы лежат в основе тезиса об оптимальном «саморегулировании» финансовых рынков, который, таким образом, тоже оказывается «предписанием» для «позитивной» теории финансов.

Далее Шарп продолжает: «Область позитивной теории экономики иногда делят на множество моделей, которые можно обозначить как модели *на базе полезности* и дополняющие их модели *на арбитражной базе*». Различие между ними Шарп видит в том, что первые делают упор на максимизации инвесторами их функций полезности, а вторые на том, что цены фиксированных активов будут

35. Там же. С. 651–652.

36. Там же. С. 652.

изменяться до тех пор, пока окажется невозможным нахождение стратегии, которая, не требуя начальных инвестиций, обеспечивает положительный поток наличности хотя бы в одном случае и не требует отрицательного потока при любом будущем состоянии системы³⁷.

Исходной формулой в МОЦФА У. Шарпа является:

$$U_1 = E_1 - \frac{V_1}{\tau_1},$$

где U_k — полезность k инвестора (примитивная функция полезности), или его *ожидаемый доход, нормированный по отношению к риску*;

E_k — ожидаемый доход k инвестора от его портфеля;

V_k — дисперсия портфеля;

τ_k — допустимый риск инвестора, который измеряет *предельную норму взаимозамещения дисперсии и математического ожидания дохода инвестора*.

При этом предполагается, что все инвесторы имеют одинаковые представления об ожидаемых доходах от ценных бумаг и их ковариациях (степени одинаковости, связанности в колебаниях курсов). Допускается, что капиталовложения инвесторов могут быть положительными, нулевыми или отрицательными (т.е. портфель инвестора может быть связан с его долговыми обязательствами)³⁸.

Шарп вводит в модель *агрегированные* категории:

- *рыночный портфель*, содержащий все бумаги, обращающиеся на рынке, причем каждая представлена по общей стоимости ее обращающегося пакета;
- *социетальный допустимый риск* — взвешенный по богатству каждого допустимый риск инвесторов;
- *социетальная предельная полезность богатства* — средняя из всех значений предельной полезности богатства отдельных инвесторов, выведенная исходя из степени влияния каждого инвестора на торговых площадках; влияние это зависит от инвестированного богатства и допустимого риска.

37. Там же. С. 652.

38. Там же. С. 654.

Общий смысл МОЦФА состоит в том, чтобы показать, что на конкурентном финансовом рынке взаимодействие инвесторов, максимизирующих каждый свою функцию полезности при выборе портфеля, приводит к таким ценам на финансовые активы, которые оптимизируют рыночный портфель. Но при этом Шарп делает важное дополнение: рыночный портфель становится эффективным в том случае, если он дополняется займами и заимствованиями. «В МОЦФА принимается допущение, что инвесторы в своих активах могут иметь отрицательные позиции. Для безрисковых активов традиционным способом образования подобной позиции является заимствование денег. Для рискованных активов традиционный способ заключается в *коротких продажах*... «Короткая продажа» ... достигается в результате одалживания активов, например, доли в пакете акций, на условиях возвращения долга по требованию в том же самом виде. Заимствованные активы затем продаются, образуя поступление наличности. Если эта наличность используется затем для инвестирования в другие активы, общий эффект эквивалентен держанию данного вида активов...»³⁹.

Вывод, что расширение портфеля рискованных активов за счет образования у инвестора «отрицательных позиций» не нарушает равновесия и саморегулирования на финансовых рынках и даже способствует такому равновесию, открывает путь к следующему выводу — «отрицательные позиции» способствуют относительному снижению риска в экономике: «...Развитие институциональных механизмов, повышающих способность инвестора создавать негативные позиции, может повысить эффективность распределения риска по экономике»⁴⁰.

«Отрицательные позиции» — это, прежде всего, заемные средства, связанные с куплей деривативов, и Шарп демонстрирует их позитивную роль на примере фьючерсных контрактов по диверсифицированному портфелю (т.е. фьючерсных контрактов на основе фондовых индексов), приобретаемых инвестором за счет заемных средств. «...Эти контракты являются эффективным способом одновременного принятия позитивной позиции по диверсифицированному портфелю и негативной позиции по безрисковому активу.

39. Там же. С. 662–663.

40. Там же. С. 669.

Фактически покупатель такого контракта берет заемные средства для того, чтобы купить портфель бумаг, в то время как продавец предоставляет заемные средства и принимает короткую позицию по этому портфелю»⁴¹.

Иначе говоря, продажа портфелей деривативов (или их долей) в кредит и последующее обращение этих деривативов означают нечто вроде эмиссии квазиликвидных средств, степень рискованности которых зависит, прежде всего, от устойчивости финансовых рынков. Подобные операции позволяют обходить ограничения, выдвигаемые государственным регулированием в этой сфере: «Практически фьючерсные контракты на основе фондовых индексов обеспечиваются инструментами привлечения заемных средств для осуществления желаемых стратегий тех инвесторов, которым традиционные ограничения не позволяют этого делать»⁴².

Заметим, что имеются в виду, по существу, инвесторы, стремящиеся к высоким доходам, невзирая на повышенный риск. Шарп, на основе своей теории, призывает не мешать таким инвесторам: «В результате инвесторам с высоким допустимым риском предоставляются заемные средства, которые позволяют им скупать дополнительные объемы рискованных бумаг»⁴³.

Шарп в заключительной части своей нобелевской лекции говорит: «Чем выше издержки и ограничения, связанные с куплей-продажей ценных бумаг, тем дальше находится экономика от такого распределения рисков, при котором их несут те, кто наиболее способен их нести и хочет принять бремя рисков... Объединенные усилия теоретиков, эмпирических исследователей и практиков повышают эффективность распределения рисков по индивидуальным носителям, что ведет к повышению общественного благосостояния в целом»⁴⁴.

Увы, кризис 2008–2009 гг. не подтвердил этого вывода Шарпа. Предоставление практически неограниченных возможностей тем, кто «наиболее способен» и «хочет» рисковать, подорвало «общественное благосостояние». При раздувании рынков деривативов в условиях, когда мощные финансовые посредники оказались

41. Там же. С. 672.

42. Там же. С. 673.

43. Там же. С. 673.

44. Там же.

под контролем индивидов с экстремально-рисковой психикой, **концентрация** рисков намного опередила распределение рисков, а повышение **общего уровня** рисков намного превзошло возможности рыночного саморегулирования этого уровня. Итогом стал коллапс всей системы финансовых рынков.

В научном плане МОЦФА У. Шарпа представляет шаг вперед (по сравнению с моделью Г. Марковица), поскольку вводит агрегатные, социетальные категории для учета макроэкономической «среды» финансовых рынков, а также учитывает роль кредитных отношений для развития этих рынков. Однако заимствование в качестве методологического «ядра» МОЦФА модели Г. Марковица с ее предвзятыми императивами максимизации индивидуальной полезности, равновесия и саморегулирования деформировало и обесценило практические выводы У. Шарпа, которые, при иных методологических основах, могли быть совершенно иными.

К этим иным методологическим основам должно относиться, прежде всего, выделение принципиально различных по своей психике (а следовательно, по своим приоритетам, мышлению и поведению) типов акторов свободных финансовых рынков; тяготение этих рынков к двойному неравновесию, т.е. к неравномерному по экономике распределению рисков и к наращиванию общего чрезмерного риска.

Весьма нелогично, что теоретики **свободного** капиталистического рынка исходят в своих построениях из **унифицированного** индивида, который больше подходит в качестве субъекта для теорий централизованного планового хозяйства, исходящих из постулатов равенства и единообразия.

2.4. Ценообразование на опционы и его универсальное значение (формула Блэка—Шоулса)

Майрон С. Шоулс, получивший Нобелевскую премию в 1997 г., работал вместе с Фишером Блэком (скончавшимся ранее) еще с 1970-х гг. над проблемой ценообразования опционов (что, в принципе, равнозначно ценообразованию деривативов вообще).

В отличие от концепций Марковица и Шарпа, направленных на оптимизацию портфеля *разнообразных* ценных бумаг, и концепции Модильяни—Миллера, направленной на оптимизацию *разнообразных* обязательств корпорации, концепция Блэка—Шоулса имеет дело *именно с производными* ценными бумагами, сыгравшими в 1980—1990-е гг. главную роль в экспансии глобальных финансовых рынков. «Очень трудно дать определение финансовым деривативам в динамической окружающей среде. Наиболее строгое определение состоит в том, что любая ценная бумага является деривативом, если ее ценовая динамика зависит от динамики некоторого другого лежащего в ее основе актива (или активов) и времени, вместе взятых... Массовая пресса, однако, склонна сводить все к финансовым опционам, фьючерсам и форвардным контрактам, которые торгуются на бирже и во внебиржевом обороте»⁴⁵.

При всем разнообразии деривативов и их отличии от базовых активов в основе их ценообразования лежит общий принцип рыночного равновесия: все ценные бумаги с одинаковым риском должны обеспечивать одинаковые доходы. «Модели структуры капитала, гипотеза эффективных рынков и МОЦФА имели общие центральные темы — арбитраж и рыночное равновесие. Ценные бумаги с одинаковым экономическим риском должны обеспечивать одинаковые доходы и для предотвращения арбитража прибылей. Этот принцип касается всех видов ценных бумаг, независимо от того, являются ли они обыкновенной акцией, облигацией или гибридным инструментом»⁴⁶.

Шоулс не без гордости отмечает, что в 1977 г. фирма «Texas Instruments» выпустила в продажу модель калькулятора для расчетов цен опционов и коэффициентов хеджирования по формуле Блэка—Шоулса, что сыграло исключительную роль в развитии рынков опционов и вообще деривативов⁴⁷.

45. Шоулс Майрон С. Указ. соч. С. 169.

46. Там же. С. 173.

47. Там же. С. 184.

Вот эта формула⁴⁸:

$$W(x, t) = xN(d_1) - ce^{r(t^*-t)}N(d_2),$$

где W – цена варранта;

x – текущий курс акций;

t – текущая дата;

t^* – срок исполнения;

$t^* - t$ – время, остающееся до наступления срока исполнения опциона;

$N(d)$ – кумулятивная вероятность (функция распределения) при нормальном распределении;

c – цена исполнения;

σ^2 – дисперсия на единицу доходности акций, лежащих в основе опциона;

e – основание натурального логарифма;

r – процентная ставка;

d_1 и d_2 определяются по формулам:

$$d_1 = \left[\ln \frac{x}{c} + \frac{\left(r + \frac{1}{2\sigma^2} \right)^{(t^*-t)}}{\sigma\sqrt{t^*-t}} \right]; \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t^*-t}.$$

Таким образом получена формула цены опционов на покупку («колл-опционов»), или варрантов, с правом покупать активы по фиксированной цене на момент исполнения, т.е. на дату истечения срока действия варранта t^* ⁴⁹. Из формулы видно, что цена тем *выше*, чем выше:

- текущий курс акций;
- время, остающееся до наступления срока исполнения опциона,

и тем ниже, чем больше:

- цена исполнения;
- дисперсия (мера риска) на единицу доходности акций, лежащих в основе опциона;
- банковский процент.

48. Там же. С. 177.

49. Там же. С. 178.

Эта же формула (с небольшими исправлениями) применима и к оценке опционов на продажу (т.е. пут-опционов) при тех же условиях контракта.

Конечно, вся сложность проблемы, которую решает формула, состоит не в направлении воздействия независимых переменных на цену, а в выявлении «соотношения сил» между этими переменными. Показательно, что формула была выведена без опоры на эмпирические данные, т.е. теоретически, и лишь затем протестирована⁵⁰.

Шоулс убежден, что «знание раскрытого нами механизма» (имеется в виду предложенная Блэком и Шоулсом в 1973 г. формула ценообразования опционов. — Ю.О.) повысило экономическую эффективность для общества в целом. «Я и представить себе не мог, как эволюционирует наша методика: ее используют для создания новых типов ценных бумаг с вложенными опционами, к тому же с более низкими издержками, чем было возможно ранее. Покупатели и продавцы капиталов из США и других стран мира получили набор эффективных инструментов. Повышение эффективности инструментов подразумевает и разделение грубых финансовых инструментов на отдельные компоненты, придание им привлекательного вида»⁵¹.

Повышая эффективность действия институтов финансовой сферы и всей рыночной системы в краткосрочном плане за счет широкого перераспределения риска и увеличения степени гибкости и разветвленности финансовых каналов перелива капиталов, использование деривативов одновременно порождает и тенденции противоположной направленности. Во-первых, снижение рисков для тех субъектов рынка, которые своим поведением эти риски порождают, поощряет этих субъектов к еще более рискованному поведению, а тем самым — к общему повышению уровня рискованного поведения в экономике в целом. Во-вторых, использование деривативов способствует накоплению рисков, потому что снижает чувствительность экономики в целом к углублению разного рода диспропорций в сфере производства и распределе-

50. Там же. С. 207.

51. Там же. С. 170–171.

ния (между уровнем производительности и уровнем потребления, между отраслями хозяйства, в отношении внешнеэкономического баланса).

Этого противоречия не могли не заметить многие экономисты, которые стали бить тревогу по поводу чрезмерного раздувания рынков деривативов. Тем более, что опасность уже с 1980-х гг. перестала быть только потенциальной и умозрительной, а стала проявлять себя в шумных банкротствах крупных финансовых фирм и даже в частичных (региональных) финансовых кризисах.

Поэтому Шоулс целый раздел своей нобелевской лекции о деривативах озаглавил «Настоящее: финансовая патология»⁵². В этом разделе он «дает отпор» противникам деривативов. «Деривативы — первые кандидаты в виновники обвалов на фондовом рынке и непредвиденных финансовых убытков отдельных фирм. Так они оцениваются с точки зрения экономических обозревателей, ответственных за регулирование чиновников и общественности. Пресса, публика и регулирующие органы опасаются производных бумаг... Номинально-условная сумма кредитных обязательств величиной в 45 трлн долл. действительно вызывает беспокойство»⁵³.

Многие полагают, что как частным, так и общим провалам на финансовых рынках способствует именно использование деривативов. «До сих пор «рыночные мудрецы» убеждают нас, будто различные формы динамического хеджирования могут способствовать серьезному рыночному спаду»⁵⁴.

В качестве самого убедительного аргумента, призванного опровергнуть опасения критиков, Шоулс ссылается на бурный многолетний рост рынков деривативов, что предполагает получение чистой добавленной стоимости по деривативам участниками рынков — клиентами и акционерами фирм финансового обслуживания и биржами.

Шоулс, на наш взгляд, смешивает два аспекта проблемы экономического развития — эффективность и устойчивость рыночной системы. Эти аспекты взаимосвязаны; данная взаимосвязь осо-

52. Там же. С. 191.

53. Там же. С. 191–192.

54. Там же. С. 192.

бенно сильна при рассмотрении проблемы развития в длительном плане. Однако в кратко- и среднесрочном планах факторы, способствующие повышению эффективности (доходности) рыночной системы, могут одновременно подрывать ее устойчивость.

Иными словами, соотношение между приростом задолженности, порождаемым деривативами, и приростом эффективности, который с этими деривативами связан, таково, что имеются все основания считать расширение рынка деривативов «чистым» источником нарастающей неустойчивости всей пирамиды кредита, а вместе с тем и рыночного равновесия в целом.

Шоулс, видимо, учитывает этот риск, поскольку свои рассуждения об эффективности деривативов он завершает многозначительной фразой: «Отсюда вовсе не следует, будто финансовых крахов больше не будет»⁵⁵; но тут же дает понять, что вина за эти масштабные, а не единичные крахи будет лежать на государственных регулирующих органах. Весьма поучительно ознакомиться с тем, в чем именно видит Шоулс ошибки государственного регулирования в этой сфере.

Первая ошибка состоит в том, что государство, с одной стороны, гарантирует вкладчикам банков, включая банки, являющиеся потенциальными банкротами, безусловную выплату вкладов, а с другой стороны, разрешает этим банкам участие в любых потенциально прибыльных операциях, включая высокорискованные коммерческие ссуды и ссуды под создание недвижимости. Фактически государство предоставляет вкладчикам этих банков опционы, по которым при наступлении дефолта расплачивается государственный бюджет. Вторая ошибка (которая была допущена в Японии) состоит в государственных гарантиях, предохраняющих держателей японских акций от потерь при любом падении курсов этих акций⁵⁶.

Короче говоря, мысль Шоулса, которую он проводит (но четко не формулирует), можно свести к трем пунктам:

- 1) стихийное развитие финансовых рынков неизбежно сопровождается банкротствами отдельных финансовых фирм, но большинство фирм от этого развития

55. Там же. С. 193.

56. Там же. С. 193.

- выигрывает, что способствует эффективности экономики в целом;
- 2) широкомасштабное вмешательство государства, направленное на поддержание развития финансовых рынков посредством гарантий, до сих пор вело к повышению степени риска в экономике и к усилению опасности общих финансовых крахов;
 - 3) чтобы этого избежать, надо изменить методы вмешательства, обеспечив прозрачность в деятельности финансовых фирм и направив усилия политики на управление рисками.



ПАРАДИГМА «НЕОКЛАССИЧЕСКОГО СИНТЕЗА»: ПОТРЕБНОСТЬ В МАКРОРЕГУЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

В этом разделе рассматриваются взгляды на основы теории финансовых рынков четырех нобелевских лауреатов: трех видных представителей «неоклассического синтеза» (Дж. Тобина, Ф. Модильяни и Р. Мертона) и эконометриста Р. Энгеля. Все они разделяют взгляды неоклассической теории на микроосновы рынка, но не согласны с ее главным принципом саморегулирования рынка вообще и финансовых рынков — в частности. Их критика неоклассической теории носит осторожный, частичный и часто завуалированный характер. И это понятно, если учесть, что со своими нобелевскими лекциями они выступали задолго до современного кризиса, в эпоху «Великой Модерации».

Совсем иной тон у интервью одного из основоположников «неоклассического синтеза» П. Самуэльсона, почти полвека назад возглавлявшего Совет экономических консультантов при президенте Дж. Кеннеди. В январе 2009 г. он мог, не стесняясь в выражениях, сказать: «...Сегодня видно, насколько ошибочна была идея М. Фридмена о том, что рыночная система может сама себя регулировать. Также видно, насколько глупа мысль Р. Рейгана о том, что проблема состоит не в регулировании, а в решении. Теперь все понимают, что, напротив, без регулирования не может быть решения. Вновь стала актуальной кейнсианская идея, что налоговая политика и дефицитное финансирование должны играть важную роль в регулировании рыночной экономики. Хотел бы, чтобы М. Фридмен был жив и мог бы вместе с нами наблюдать, как проповедуемый им экстремизм привел к фиаско его идеи»⁵⁷.

57. Мир перемен. 2009. № 3. С. 9.

3.1. Неокейнсианский подход к трактовке финансовых рынков (Джеймс Тобин)

Основная идея «объединительной» методологии нобелевского лауреата (1981 г.) Джеймса Тобина состояла в том, чтобы, с одной стороны, соединить теорию неоклассического синтеза Хикса с теорией финансового рынка Марковица, а с другой — «динамизировать» ту и другую на основе неокейнсианской модели экономической динамики Харрода.

А. Противоречивые основы модели Тобина. В своей нобелевской лекции Джеймс Тобин (в осторожных выражениях) дает характеристику той противоречивой методологической базы, на которую вынужден опираться анализ финансовых рынков. С одной стороны, на основе модели Дж. Хикса были выяснены функции денег и долговых обязательств, но, с другой стороны, *природа ценных бумаг не поддается объяснению в «рамках основных парадигм экономической теории»*⁵⁸.

Под «основными парадигмами» Тобин, видимо, понимал неоклассику, кейнсианство и их синтез. Как с позиций эгоизма и рационального выбора (неоклассика), так и с позиции «склонностей», «предпочтений» и «побуждений» (кейнсианство) объяснить сущность ценных бумаг на микроуровне невозможно — приходится апеллировать к государству как политическому гаранту. (Это же можно отнести и на счет неоинституционализма с его концепцией оппортунистического поведения индивида.) Автор настоящего доклада полагает, что в основе того, что бумаги (как бумажные деньги, так и разного рода обязательства) могут представлять собой *ценность*, лежит *доверие* агентов рынка друг к другу и к институтам рынка и общества в целом, доверие в его многообразных градациях, формах и вариациях⁵⁹. Институт доверия в явной форме не включен ни в одну из «основных парадигм».

58. Тобин Джеймс. Деньги и финансы в макроэкономическом процессе / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004. С. 416–417.

59. Содержание «доверия» как психологической категории и экономического института нами рассматривается в монографии: Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: Инфра-М, 2009. Гл. 7 и 8. Причины переходов от состояния доверия к недоверию и обратно кратко выясняются в заключительной части данного доклада.

Если «свойства и функции» денег и ценных бумаг выяснены, но их природа все еще непонятна, то из чего должна исходить «прагматическая теория»? Во-первых, из того, считает Тобин, что поведение агентов на рынке не обязательно является оптимизирующим; во-вторых, из того, что индивиды разнородны по своему поведению, но их можно агрегировать; в-третьих, что ожидания агентов изменяются под влиянием экзогенных настроений (а не выводятся рационально из самой модели)⁶⁰.

Тобин, с одной стороны, разделяет мнение Лукаса и других, которые полагают, что акторы рынка руководствуются некоторым подобием макромоделей и той «информацией» о возможных переменных, которую она в себе несет. Но он полагает, что более важную роль имеют не эндогенные «рациональные ожидания», а экзогенные переменные в настроениях, влияющие на ожидания акторов рынка⁶¹.

Известная модель Дж. Р. Хикса *IS-LM* (модель рыночного равновесия, объединяющая постулаты кейнсианства и неоклассики) перестраивается им таким образом, чтобы можно было учесть наличие на рынках разных видов активов и разных типов акторов. Перестройка состоит прежде всего в дезагрегации категорий *I, S, L, M*, учете факторов, влияющих на спрос и предложение различных активов, на формирование портфелей у инвесторов, и во «встраивании» финансовых рынков в указанную модель. При этом Тобин стремится дать кейнсианское толкование этим дезагрегированным функциям спроса и предложения.

Дезагрегацию полукейнсианской модели Хикса *IS-LM* Тобин осуществляет путем частичной агрегации рубрик таблицы «Счета финансовых потоков ФРС» США за 1981 г. В таблице 9 видов субъектов: 1) домашние хозяйства; 2) коммерческие банки; 3) сберегательные институты; 4) страховые и пенсионные фонды; 5) разные посредники; 6) бизнес; 7) федеральное правительство; 8) муниципалитеты; 9) остальной мир.

Агрегацию Тобин осуществляет путем объединения «домашних хозяйств» (п. 1) с «финансовым сектором» (пп. 2, 3,

60. Тобин Джеймс. Указ. соч. С. 417.

61. Там же. С. 418.

4, 5). Видимо, Тобин полагал, что «финансовый сектор» обслуживает главным образом финансы «домашних хозяйств», и поэтому оба эти сектора характеризует согласованное поведение на рынке. Объединяются также «федеральное правительство» и «муниципалитеты».

В итоге макро модель Тобина непосредственно отражает отношения только между *четырьмя* «субъектами»: «домашние хозяйства», «бизнес», «правительство» и «остальной мир». Финансовые кризисы 1980–1990-х гг. достаточно четко показали, что такая структура модели, возможная, приемлемая до 1980 г., не отвечала положению, сложившемуся уже 10 лет спустя, к началу 1990-х гг., а тем более к 2008 г., когда начался глобальный финансово-экономический кризис. «Финансовый сектор» за четверть века необычайно разросся и занял самостоятельное, ключевое положение между «домохозяйствами», «бизнесом», «правительством» и «остальным миром». Занял во многом благодаря новому агрессивному типу предпринимателей, осуществлявших крупные слияния, поглощения и функциональные трансформации в этом секторе в 1980–1990-е гг.; их деятельность опиралась на новые, производные формы финансовых активов (деривативы).

Тобин исходит из 12-ти видов финансовых активов указанной выше таблицы ФРС: 1) денежная база; 2) депозиты до востребования; 3) мелкие срочные депозиты; 4) краткосрочные; 5) долгосрочные; 6) акционерная собственность; 7) ссуды; 8) нерыночные ценные бумаги; 9) ипотека; 10) займы, 11) иностранные активы; 12) разные (внутренние). Эти 12 видов Тобин агрегирует в 4 вида: 1) акционерная собственность (включая облигации корпораций); 2) облигации правительства; 3) денежная база; 4) активы иностранной валюты⁶².

Таким образом, 4 типа «субъектов» в модели Тобина используют 4 типа активов, при этом среди этих типов субъектов нет типа «посредники», а среди «активов» не выделены как отдельные активы ни облигации корпораций, ни ипотека, ни деривативы. Очевидно, что посредством такой модели трудно описать макропроцессы и источники нарушений равновесия, имевшие место в 1980–1990-х гг., а тем более в первом десятилетии XXI в.

62. Там же. С. 422—424.

Б. Рост финансовых рынков и реальное накопление: механизм взаимодействия. Тобин стремится выяснить, как процесс накопления реального капитала связан с движением финансовых активов, которое проявляется, прежде всего, в изменениях объема предложения и курсов ценных бумаг.

В объяснении *динамики* предложения и спроса на капитал Тобин придает основное значение двойственной оценке капитала – его оценке как запасу оборудования, сооружений, товаров по восстановительной стоимости – с одной стороны, и оценке этого же капитала по цене представляющих его акций на рынке ценных бумаг – с другой стороны. Расхождения в этих оценках объясняют (по Тобину) стимулирование, либо, наоборот, подавление капиталовложений. «Общий фонд капитала в каждый момент времени состоит из всех сохранившихся благ длительного пользования или допускающих длительное хранение, которые были произведены или импортированы ранее, но не потреблены. Эти запасы непрерывно оцениваются на рынках для самих товаров (наглядные примеры дает оценка транспортных средств и оборудования, существующих жилых домов и прочих строений) и на рынках для ценных бумаг корпораций или всех предприятий. Эти рыночные оценки старых капитальных благ обычно отличаются в сторону повышения или понижения в зависимости от их восстановительной стоимости производства и ввода в эксплуатацию нормальной скоростью новых капитальных благ того же типа. Эти отклонения, в свою очередь, стимулируют ускорение или замедление скорости инвестирования по сравнению с принятой. Когда на рынках ценных бумаг устанавливается высокая ценность капитальных благ, величина, превышающая восстановительную стоимость, побуждает инвесторов ускорять накопление капитала»⁶³.

Колебания стоимости действующих и вводимых в действие капитальных благ, конечно, влияют на цены акций, но не прямо, а через воздействие на доходность последних: удешевление этих благ по отношению к стоимости выпуска продукции повышает прибыльность корпораций, а вместе с тем и доходность их акций, а поэтому и их цену. Однако на прибыльность корпораций

63. Там же. С. 424–425.

вливают не только относительная стоимость их капитальных благ, но и объем и качество используемого ими интеллектуального и структурного капитала, социально-культурного капитала и многие другие факторы. Так что в известных границах доходность корпораций, а следовательно, и цена их акций оказываются независимыми от восстановительной стоимости их вещественного капитала.

Тобин учитывает эту независимость стоимости акционерного капитала, но объясняет ее разнонаправленностью движения при продолжающемся росте — восстановительной стоимости уже накопленных капитальных благ и стоимости вновь вводимых мощностей. «Ненормально быстрое накопление капитала, исключительно высокие темпы капиталовложений вызывают дополнительные издержки, в частности, в инвестирующих фирмах и в экономике в целом. Эти издержки являются главной причиной того, что превышения рыночных оценок нормальной восстановительной стоимости капитала могут возникать, возникают и сохраняются, не вызывая фактически мгновенных скачков в основных фондах или практически бесконечных темпах роста капиталовложений. Подобным же образом низкие рыночные оценки существующего капитала замедляют капиталообразование, но редко полностью прекращают валовые капиталовложения, пока фонды (запасы) потребляются с максимальной скоростью»⁶⁴.

Что касается распределения доходов на потребление и сбережения, то Тобин (видимо, учитывая острую монетаристскую критику кейнсианства) стремится занять промежуточную позицию, полагая, что указанное распределение зависит как от текущих доходов, так и от «перспективных расчетов долгосрочных располагаемых ресурсов»; под последними имеется в виду весь «капитал» индивидов.

«Текущие и недавние располагаемые доходы были главными определяющими факторами потребления в кейнсианских моделях, но послевоенная теория пересмотрела их роль в пользу перспективных расчетов долгосрочных располагаемых ресурсов...

Как было показано выше, *«человеческий капитал», ожидаемые будущие заработные платы, налоги и тран-*

64. Там же. С. 425.

сферты являются определяющим фактором текущего потребления и сбережения. Текущий располагаемый доход может быть лишь неполным и несовершенным показателем такого богатства. Хорошие новости о будущих располагаемых доходах в пределах горизонтов ожиданий домашних хозяйств уменьшают текущее сбережение, плохие новости увеличивают его (курсив мой — Ю.О.)»⁶⁵.

Мы полагаем, что взгляды Тобина на факторы сбережений непоследовательны, но они не противоречат реальности, если учесть, что психика и поведение разных акторов рынка существенно различаются.

В. Неустойчивость финансовых рынков и «крах координации». Проблема устойчивости финансовых рынков является той теоретической проблемой, которая наиболее тесно связана с практическими задачами антикризисного регулирования. Тобин подходит к решению этой теоретической проблемы, ведя скрытую полемику с двумя «крайними» позициями: с монетаристским положением об устойчивости финансовых рынков вследствие их саморегулирования и с кейнсианским положением об их хронической неустойчивости вследствие фундаментальной неопределенности в поведении агентов рынка.

Тобин признает лишь *частичную* правоту тех и других и конструирует модель, в которой признается устойчивость финансовых рынков в среднесрочном плане, но с оговоркой, что за пределами модели в долгосрочном плане действует принцип неопределенности. «Урок предыдущего обсуждения в том, что нельзя ожидать устойчивости функции спроса на активы перед лицом значительных колебаний в экономической среде. Вариации и ковариации нескольких активов отражают распределения вероятностей более серьезных потрясений в экономике. Существуют экзогенные потрясения в технологии, вкусах и зарубежных экономиках, а также в правительственной политике. Их воздействия зависят, однако, от реакций на них как со стороны частных агентов, так и лиц, разрабатывающих политику правительства... Но восприятия, общепринятые правила и привычки, которые лежат в основе функций

65. Там же. С. 433.

спроса на активы, не меняются неожиданно. Для наших непосредственных целей вполне достаточно того, что функции устойчивы в среднесрочных горизонтах экономических колебаний и политик стабилизации»⁶⁶.

Таким образом, на основе своих исследований Тобин делает вывод, что функции спроса на активы, в той мере, в какой они измеряются оцененными рисками и определяются «восприятиями» агентов (т.е. их психологией), способны меняться в длительной (двадцатилетней) перспективе, но устойчивы в среднесрочной перспективе (длительность которой измеряется деловым циклом).

Нам представляется, что здесь упущен существенный (и, возможно, главный) аспект проблемы – вероятность *структурных сдвигов в составе самих агентов рынка* с точки зрения их психики (т.е. отношения к доходности, риску, «общепринятым правилам») и роли этих агентов в системе институтов рынка. Такие структурные сдвиги могут происходить и в среднесрочном интервале. Тобин прав в том, что их последствия могут накапливаться длительное время – особенно при быстром расширении финансовых рынков с одновременным усилением их сложности и «непрозрачности», маскирующим качественное перерождение кредитных отношений, ведущее к «неожиданному» глобальному обвалу.

Тобин не говорит о коррупции, крупномасштабном мошенничестве и глобальных по размаху противоправных махинациях, которыми обычно сопровождается рост финансовых рынков. Тем не менее, он признает, что усложнение и рост финансовых рынков, вполне вероятно, могут сопровождаться их возрастающей неустойчивостью. «Финансовой системе присуща тенденция расширять число активов, которые имеют переменные, определяемые рынком ставки, усиливая тем самым эффект рычага для предложения денежной базы и эквивалентных потрясений рыночных процентных ставок... Будет ли это способствовать устойчивости или же неустойчивости, зависит от характера и силы непредсказуемых и неконтролируемых потрясений спроса и предложения небольшого остающегося ядра активов с фиксированными ставками. И для

66. Там же. С. 434.

структуры спроса и предложения, складывающихся среди активов с переменными ставками, особенно среди котирующихся по номиналу ценных бумаг и акций, вполне возможно, что в новом режиме q^k (отношение рыночной оценки капитальных благ к нормальной восстановительной стоимости) и Y будут изменчивыми скорее в большей мере, чем в меньшей»⁶⁷.

При всех уступках монетаризму и его союзникам кейнсианская позиция Тобина по центральному вопросу макроэкономики — о способности стихийного рынка координировать сбережения и инвестиции — осталась непреклонной. «...Рынки финансов и капитала являются, в лучшем случае, очень несовершенными координирующими механизмами сбережений и инвестиций — недостаток, который, я подозреваю, нельзя исправить рациональными ожиданиями. Этот крах координации является фундаментальным источником макроэкономической неустойчивости и возможности макроэкономической политики стабилизации»⁶⁸.

Бурный рост финансовых рынков в 1980–1990-е гг. создал иллюзию, будто проблема рыночной координации сбережений и инвестиций нашла свое решение. Но это была только иллюзия.

3.2. Франко Модильяни о природе финансовых пузырей

Лауреат Нобелевской премии Франко Модильяни так же, как и Тобин, отрицает самоуправляемость рынков и тоже придает важное значение в объяснении кризисов психологическим факторам. Будучи умеренным последователем Кейнса, он объясняет общее неравновесие в рыночной экономике жесткостью цен, в основе которой лежит жесткость номинальных заработных плат. Что же касается сферы финансов, то здесь имеют место необоснованные ожидания инвесторов, ведущие к образованию «мыльных пузырей», что и является механизмом подготовки финансовых кризисов.

67. Там же. С. 444–445.

68. Там же. С. 419.

В интервью, которое Модильяни дал У. Барнетту и Р. Солоу в ноябре 1999 г. для журнала *Macroeconomics Dynamics* на интересующую нас тему, он сказал:

«Меня очень интересует и заботит проблема «мыльных пузырей», и я считаю, что они действительно существуют. «Пузыри» — один из результатов сбоя в работе механизма рынка. Сущность подобных «мыльных пузырей» заключается в том, что действительно прирост капитала принимают за прибыль, и это отражается на акциях, которые становятся более привлекательными, поэтому участники рынка начинают играть на повышение, что в итоге дает еще больший прирост капитала и т.д. Я уверен, что рынок ценных бумаг США сегодня создал очень большой «мыльный пузырь». Я считаю, что акции сегодня переоценены примерно на 25%, но с учетом природы происхождения данного процесса невозможно предугадать, когда этот «пузырь» лопнет. Я уверен, что кризис случится, поскольку при явной переоценке акций ситуация не может постепенно разрешиться сама собой»⁶⁹.

Итак, если фирма наращивает свой реальный капитал, это еще не говорит о том, что у нее возрастает реальная доходность, т.е. отношение прибыли (p) к капиталу (K), т.е. $\frac{p}{K}$. Это отношение может остаться неизменным и даже понизиться. При росте реального капитала отношение между реальным капиталом (K) и количеством ранее выпущенных акций (A) возрастет: $\frac{K_{t_2}}{A} > \frac{K_{t_1}}{A}$. Это приведет к обоснованному росту цены одной акции и стоимости всех акций данной фирмы, несмотря на снижение — И здесь вступает в действие психология игроков финансового рынка, которая ставит все с ног на голову. Эти игроки принимают рост стоимости акций данной фирмы как проявление не увеличения реального капитала фирмы по отношению к количеству акций $\left(\frac{K}{A}\right)$, а повышения ее доходности $\left(\frac{p}{A}\right)$. Исходя из ложного представления, что рост цены акций всегда отражает рост доходности фирмы, участники рынка ведут игру на повышение, которая спо-

69. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами. С. 138.

собна поднять цены акций намного выше стоимости реального капитала фирм.

Модильяни не поясняет, где именно находится граница допустимого превышения. Можно предположить, что теоретически этой границей следует считать такую рыночную стоимость контрольного пакета акций, которая обеспечивает его приобретателю доход от фирмы не ниже банковского процента плюс премия за риск.

В целом, предложенное Ф. Модильяни объяснение финансовых пузырей, по нашему мнению, дает лишь частичное и неполное понимание сущности этого явления. Более полное объяснение требует и более полного учета факторов спроса и предложения на современных рынках ценных бумаг.

В указанном интервью Ф. Модильяни дает дополнительное разъяснение своей концепции.

«Барнетт: Каким образом ваши работы помогут понять, что за последние несколько лет произошло в экономике Восточной Азии, где уровень волатильности весьма высок?

Модильяни: Я считаю, что в Восточной Азии образовался тот же «мыльный пузырь»: ожидаемые высокие доходы привлекли капитал. Привлечение капитала заморозило валютные курсы, что вызвало образование существенного дефицита торгового баланса; приток капитала сдержал валютный курс, сделав капиталовложения более привлекательными. И в этом случае мы можем наблюдать своего рода спираль, пока люди не поймут, что те доходы, на которые они рассчитывали, на самом деле недостижимы. Я думаю, чтобы избежать подобной ситуации в будущем, очень важно уже сегодня повсеместно создавать системы, позволяющие избегать образования подобных «мыльных пузырей», или, по крайней мере, затрудняющие их развитие, например, обязательное резервирование при осуществлении краткосрочных инвестиций⁷⁰.

Если «сущность» финансовых пузырей ограничить ссылкой на ошибочные ожидания инвесторов, то их рост будет продолжаться «пока люди не поймут», что их ожидания ошибочны. Такое весьма неопределенное допущение делает Модильяни. Однако, в

70. Там же.

целом, выводы, которые вытекают из концепции Ф. Модильяни, вполне реалистичны. В частности:

- в целом на финансовых рынках преобладают не «рациональные ожидания», а ожидания ошибочные, которые и влияют на завышенный рост курса ценных бумаг;
- приток иностранного капитала на эти рынки усиливает тенденцию к раздуванию финансовых пузырей;
- финансовые рынки не обладают таким механизмом регулирования цен на активы, который поддерживал бы соответствие между стоимостью и доходностью реального капитала — с одной стороны, и стоимостью ценных бумаг — с другой стороны; соответствие может быть установлено посредством сознательно вводимых институтов либо через кризис.

3.3. Неспособность инвесторов управлять своими макрорисками и эволюция институтов финансового рынка (Роберт Мертон)

Как теоретик финансовых рынков, Роберт Мертон (получивший Нобелевскую премию за развитие теории опционов в 1997 г.) занимает двойственную позицию. С одной стороны, он опирается на неоклассические постулаты своих предшественников и доказывает, что при динамичной реализации предпосылок, заложенных в их концепциях, возможен «совершенный хедж», т.е. оптимальное распределение риска в соответствии с предпочтениями инвесторов, с другой же стороны, он считает, что на макроуровне хедж практически невозможен для агентов рынка. Такое противоречие вообще характерно для теоретиков, принадлежащих к «неоклассическому синтезу». Развитие обеих сторон этого противоречия Мертон считает закономерным результатом современного развития *функций* финансовых рынков, а реализация этих функций требует соответствующих *институтов*, в том числе институтов государственного финансового регулирования на макроуровне. В основе же развития *функций* финансового рынка лежит прогресс финансовой науки и вычислительной техники, которые открывают новые возможности разрешения финансовых проблем индивидов и фирм.

Отмечая, что математические истоки современной финансовой науки восходят к диссертации Луи Башелье (1900 г.) Мертон выделяет особую роль П. Самуэльсона, который, отталкиваясь от этой работы Башелье, разработал теорию рациональной оценки варрантов (1965 г.). На протяжении более полувека сложные математические модели не получали признания в финансовой науке. «До появления в конце 1950-х и в 1960-х гг. новаторских работ Марковица, Модильяни, Миллера, Шарпа, Линтнера, Фама и Самуэльсона теория финансов представляла собой в некотором роде собрание анекдотов, эмпирических правил и методов манипуляции данными бухгалтерского учета. Так продолжалось до конца 1960-х — начала 1970-х гг.»⁷¹.

Как и другие нобелевские лауреаты, Мертон указывает на современные финансово-математические модели, использующие приложения теории вероятности и оптимизации и требующие самых мощных вычислительных технологий, в качестве главного общего фактора, преобразовавшего теорию финансовых рынков. В то же время нельзя не заметить принципиальной разницы в объяснении экономических причин произошедших перемен у Марковица, Миллера, Шарпа, Шоулса — с одной стороны, и Мертона — с другой. Первые полагают, что произошедшие (начиная с 1970-х гг.) перемены были обусловлены общей и постоянной потребностью инвесторов в повышении доходности активов за счет повышения их мобильности, гибкости и более широкого распределения рисков — с помощью нового, предложенного наукой и практикой, инструментария рынков деривативов. Второй же полагает, что главной причиной была обострившаяся в 1970-е гг. проблема адекватного спроса, которая проявила себя в росте неустойчивости рынка и в цепи кризисов; широкое использование рынка деривативов было средством кардинального расширения рамок спроса за счет этой новой формы кредитования. Проблемы устойчивости рыночного спроса и породили спрос на деривативы⁷².

У Мертона (в отличие от Миллера, Шарпа, Шоулса и др.) речь идет не о рыночном саморегулировании и повышении доходности, а о резко возросшей *неустойчивости* рынка и *падении*

71. Мертон Роберт К. Приложения теории оценки опционов: двадцать пять лет спустя / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т V. Кн. 2. М.: Мысль, 2005. С. 207.

72. Там же. С. 208–209.

доходности, которые заставили прибегнуть к дериватам как спасительному средству. Здесь уместно упомянуть, что Р. Мертон — ученик и последователь одного из основоположников «неоклассического синтеза» П. Самуэльсона, которого монетаристы критикуют как кейнсианца, не верящего в саморегулирование рынка, а современные кейнсианцы («посткейнсианцы») — как «отступника», отстаивающего неоклассические микроосновы рынка. «Школа» Самуэльсона проявилась и в двойственной позиции Мертона. С одной стороны, он, как один из ведущих разработчиков теории финансовых рынков, подчеркивает позитивное воздействие на общую эффективность экономики развития рынков деривативов и универсализации последних, с другой — он реалистично отмечает связанную в этом развитии неопределенность и неустойчивость, а также ограниченную применимость разработанного инструментария по страхованию рисков. «Технология ценообразования опционов сыграла основную роль в процессе создания новых финансовых продуктов и новых рынков по всему миру. Нет никаких признаков того, что снижается либо снизится в грядущем рост влияния современных финансовых технологий на конструирование совершенно новых финансовых институтов, на процессы принятия решений в верхних управленческих эшелонах, на выработку правительственной политики по отношению к финансовой системе»⁷³.

Особо Мертон отмечает роль деривативов в создании единой глобальной финансовой системы по существу *в обход* действующих национальных законов и ограничений; практически это новая институциональная сеть, перекрывающая разобщенные национальные сети. «Основным процессом в последние два десятилетия стала идущая высокими темпами глобализация финансовой системы. ... В целом гибкость, создаваемая широким использованием контрактных соглашений и других деривативов вместе со специализированными институциональными проектами, компенсирует дисфункциональную жесткость институциональных систем»⁷⁴.

73. Там же. С. 209.

74. Там же. С. 211.

По мнению Мертона, деривативы особенно важны для стран с переходной экономикой, поскольку последние особенно нуждаются в гибких финансовых инструментах для хеджирования рисков, распределения собственных рисков в пространстве глобальной экономики.

В своей нобелевской лекции Мертон отмечает, что его научное открытие относится к сфере микроэкономики финансов, к проблеме риска на уровне инвесторов и посредников. «Мой принципиальный вклад в теорию ценообразования опционов Блэка—Шоулса заключается в обосновании того, что динамическая торговая стратегия, проводящаяся по Блэку и Шоулсу для компенсации подверженности опциона рискам, обеспечивает совершенный хедж в рамках непрерывной торговли ценными бумагами»⁷⁵. Однако в самой лекции основное внимание уделено соотношению рисков на микро- и макроуровне, невозможности решения макропроблем микросредствами. «В общем, сколько бы ни хотели значимые пулы инвесторов управлять своими основными макрорисками, на практике ими управлять невозможно, и маловероятно, чтобы какая-либо группа имела бы систематический эксклюзивный доступ к существенно лучшей информации по этим рискам... В системах с высокоразвитыми финансовыми рынками и институтами, где используется современная финансовая технология, совсем не очевидно, какие факторы делают издержки развития стандартизированных рынков деривативов... запретительно высокими, если в крупном масштабе там существует значительная, но латентная премия, идущая от инвесторов, находящихся в настоящий момент на рынках»⁷⁶.

О масштабах сумм деривативов, которыми оперируют отдельные инвесторы и которые подвержены «неуправляемым макрорискам», можно судить по следующим словам Мертона: «Известно о нескольких транснациональных банковских учреждениях, располагающих внебалансовыми средствами в деривативах на многие триллионы долларов»⁷⁷. Возможность повышенной концен-

75. Там же. С. 212.

76. Там же. С. 225.

77. Там же. С. 210.

трации деривативов в руках инвесторов, склонных к повышенному риску, говорит против утверждения, что экспансия деривативов обязательно означает более широкое и равномерное рассредоточение рисков. Вполне возможна и обратная картина – опасная неравномерная концентрация рисков.

Исходя из необходимости широкого использования нового финансового инструментария, Мертон выступает за гибкость и трансформацию институтов финансовой системы, дабы она лучше выполняла свои «базовые» и новые функции. «Существует два совершенно разных подхода к анализу и пониманию изменений в финансовой системе. Одно направление принимает как данное существующую институциональную структуру поставщиков финансовых услуг (государственных и частных) и исследует то, как заставить эти институты исполнять свои специфические финансовые функции с большей эффективностью и с большей выгодой. Другое направление противостоит традиционному. К нему я отношу и себя. По своему смыслу оно является функциональным. Во главу угла ставятся экономические функции, выполняемые финансовой системой, и в зависимости от этих функций определяется наилучшая институциональная структура»⁷⁸.

Генеральное направление, по которому развиваются *функции* финансовой системы, состоит во все более *комплексном и индивидуализированном* обслуживании конкретных клиентов – будь то домохозяйства или фирмы. Иначе говоря, финансовые организации в будущем примут на себя профессиональную заботу о финансах, взятых в целом, каждого отдельного клиента – исходя из его возможностей и предпочтений. Следовательно, эти организации должны будут специализироваться не по функциям, а по группам клиентов, каждая из которых обладает своей спецификой⁷⁹.

Речь идет по существу о конструировании финансовыми компаниями финансово-математических динамических моделей конкретных домохозяйств с учетом их текущих и перспективных доходов и потребностей (платежей) с целью их оптимизации и комплексного хеджирования рисков.

78. Там же. С. 239.

79. Там же. С. 240–241.

Аналогичные комплексные услуги в перспективе могут предоставляться нефинансовым фирмам, что приведет к кардинальным изменениям в их финансовой структуре⁸⁰.

В условиях, когда инструментарий, организация, функции финансовых рынков находятся в состоянии трансформации, в каком направлении должна эволюционировать институциональная структура финансовой системы в целом — в направлении дальнейшей либерализации или усиления государственного регулирования? Поскольку новые финансовые технологии несут с собой как созидательные, так и разрушительные тенденции, постольку их использование должно сопровождаться адекватными методами контроля и регулирования. «Успехи производителей финансовых услуг (частных и государственных) и органов регулирования этой деятельности будут всецело зависеть не только от эффективной эксплуатации выгод финансовой технологии, но и от способности противостоять ее негативным подрывным аспектам»⁸¹. И далее: «...Увеличение эффективности производных продуктов немислимо без параллельных изменений в финансовой «инфраструктуре» — институциональной связи между отдельными посредниками и финансовыми рынками, между методами регулирования, организацией торгов, расчетов, платежей и других функций, связанных с оформлением сделок и управленческими информационными системами. Для того чтобы исполнять функции пользователя и контролера финансовой системы, государство должно будет осуществлять модернизацию и использовать технологию производных бумаг, обеспечивая стандарты бухгалтерского учета в области управления рисками. *Оно должно разработать денежно-кредитную и финансовую политику, осуществляя программы стабилизации, выполняя функции по надзору и регулированию финансовой системы* (курсив мой. — Ю.О.)»⁸².

Эти разумные рекомендации были предложены Мертоном в 1997 г. В последующее десятилетие эволюция институтов финансовой сферы шла в прямо противоположном направлении, с известным результатом. Имела место явная «разбалансировка» технического инструментария, функций и институтов финансовых рынков и финансовой системы в целом.

80. Там же. С. 241—242.

81. Там же. С. 240.

82. Там же. С. 243.

3.4. Неравномерность волатильности: эконометрическая критика неоклассиче- ских моделей (Роберт Энгель)⁸³

Неопределенность и риск обусловлены многими факторами. В той мере, в какой они проявляются в волатильности, они могут быть измерены и их динамика может быть изучена. Но может ли она быть предсказана? Ведь без обоснованных прогнозов волатильности формулы оценки опционов (и других ценных бумаг) теряют свое значение.

Главная проблема, возникающая здесь, состоит в глубокой неравномерности динамики волатильности (см. рис. 1 в 1.2). В серьезной попытке разработать метод прогнозирования, учитывающий эту неравномерность и факторы, на нее влияющие, и состоит научный вклад нобелевского лауреата 2003 г. Роберта Энгеля.

Мы включили в данный раздел концепцию Р. Энгеля, не потому что он придерживается полукейнсианских теоретических взглядов (подобно Тобину, Модильяни, Мертону), а потому что на основе эконометрических вычислений он приходит к выводу о том, что характерная для финансовых рынков неравномерность волатильности и непредсказуемость доходности не могут быть объяснены с неоклассических позиций и требуют изучения экзогенных факторов, обуславливающих неопределенность. С этих позиций он критикует модель М. Фридмана, в которой депрессии объясняются инфляцией, и модель Блэка–Шоулса (рассмотренную нами в разделе 2).

То, что Энгель в центр анализа ставит не проблему оптимального выбора инвестора и равновесие рынка, а проблемы неопределенности, неравномерности, непредсказуемости, сближает, на наш взгляд, его подход с кейнсианским. Но, в отличие от Кейнса, Энгель считает возможным эконометрически предсказать непредсказуемое.

Перед акторами финансовых рынков стоят два ряда проблем: 1) выбор между риском и прибыльностью; 2) наличие «трех базовых характеристик финансовых прибылей, получаемых

83. Энгель Р. Риск и волатильность: эконометрические модели и финансовая практика: Нобелевская лекция 8 дек. 2003 г. / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. Кн. 2. М.: Мысль, 2005. С. 777–809.

в результате обладания рисковыми активами»⁸⁴. К трем базовым характеристикам относятся:

- непредсказуемость (в большинстве случаев) прибылей;
- «удивительно большое количество экстремальных значений»;
- группировка во времени периодов крайней волатильности и спокойных периодов.

«Часто эти свойства именуются *непредсказуемостью*, *«толстыми хвостами»* и *кластеризацией волатильности*. Это именно те характеристики, под которые и разработана ARCH-модель»⁸⁵ (782).

Чтобы прогнозировать волатильность, необходимо установить ее причины. Волатильность зависит от содержания информационного потока, анализ и измерение которого представляют сложную задачу. Значительно проще представить волатильность как следствие доходности: чем выше доходность, тем на больший риск согласны инвесторы, а повышение уровня риска в экономике увеличивает размах колебательных движений (дисперсии). Математически, таким образом, эту причинную зависимость можно представить так: дисперсия (волатильность) есть функция доходности. Однако, полагает Энгель, это не есть *истинная* причинность, поскольку волатильность напрямую зависит от характера информации, и именно эту причинную зависимость следует включить в модель ARCH⁸⁶ (используя зависимость волатильности от доходности как вспомогательное средство прогнозирования)⁸⁷.

Р. Энгель ставит вопрос: «...Что мы знаем об информационном потоке?» и далее рассматривает три вида информации: 1) об инновациях, 2) о войнах и кризисах, 3) о политических событиях.

Особенно большое значение Энгель придает информации об инновациях⁸⁸.

84. Там же. С. 782.

85. Там же. С. 782.

86. ARCH – «авторегрессионная условная гетероскедастичность». Объяснение приводится далее в тексте. «Гетероскедастичность» – изменение неопределенности со временем.

87. Энгель Р. Указ. соч. С. 785.

88. Там же. С. 783–784.

С точки зрения группировки источников информации во времени такие события, как войны, кризисы, политические новости, существенно отличаются от инноваций. «В то время, как частота появления изобретений может не вписываться в рамки четких структур, другие типы новаций, несомненно, делают это. Как правило, интенсивность появления новостей выше в периоды военных действий и экономических кризисов. Вероятно, что наибольшее число новостей приходится на время важных всемирных саммитов, парламентских слушаний, выборов или собраний членов Совета директоров центрального банка. Обычно эти события имеют среднюю продолжительность в несколько недель или месяцев»⁸⁹.

Установление зависимости волатильности от экзогенных факторов определяет ее относительную независимость от движения доходности и ее способность влиять на доходность; рост волатильности способен понижать доходность ценных бумаг. «В экономике с рисковыми активами рост волатильности должен побуждать инвесторов продавать часть последних. Если при этом на рынке уже существует постоянное предложение, то для того, чтобы желающие продать могли найти покупателей, цена активов должна значительно снизиться. При новой более низкой цене ожидаемая прибыль должна быть выше ровно настолько, чтобы компенсировать инвесторам повышенный риск. В состоянии равновесия высокой волатильности должна соответствовать высокая ожидаемая прибыль... Если цена риска постоянна во времени, растущие условные дисперсии линейно переводили бы ее в возрастающую ожидаемую прибыль»⁹⁰.

В целом неравномерная, неупорядоченная кластеризация волатильности обесценивает формулу оценки опционов (и других ценных бумаг), предложенную Блэком и Шоулсом, поскольку она исходит из упорядоченного распределения риска во времени; по мнению Р. Энгеля, финансисты-практики предпочитают пользоваться не этой формулой, а собственным опытом и интуицией. На разработку научного метода прогнозирования неупорядоченной волатильности и направлены эконометрические ARCH-модели.

89. Там же. С. 784.

90. Там же. С. 785.

Принцип действия своей основной модели ARCH Энгель наиболее доходчиво излагает на примере модели GARCH, которая является обобщенной версией основной модели. «Прогнозируемая дисперсия модели GARCH представляет собой средневзвешенную величину трех различных прогнозов дисперсий. Первый – постоянная дисперсия, соответствующая средней, рассчитанной на длительную перспективу. Второй – прогноз, сделанный в предыдущий период. Третий – новая информация, недоступная в то время, когда рассчитывался предыдущий прогноз... Веса, приписанные трем прогнозам, определяют, насколько быстро дисперсия реагирует на появление новой информации и как скоро она возвращается к своему рассчитанному на перспективу среднему значению»⁹¹.

В отношении метода моделей типа ARCH Энгель уверенно заявляет: «Если веса определены, эта динамическая модель изменяющейся во времени волатильности может быть использована для измерения волатильности в любой момент времени, а также для прогнозирования ее на ближайшую и отдаленную перспективу»⁹².

Кейнс, как известно, весьма скептически относился к прогнозированию на основе эконометрических моделей. Более компромиссный Р. Мертон, как отмечалось выше, подчеркивал ограничение применимости каждой модели рамками места и времени. Думается, что прогнозист Энгель, выступая с нобелевской лекцией в конце 2003 г., должен был нас предупредить о возможности финансового краха в 2008 г. – если его модель ARCH действительно была бы пригодна «для прогнозирования ее (волатильности) на ближайшую и *отдаленную* перспективу (курсив мой. – Ю.О.)».

Мы полагаем, что слабая сторона концепции Энгеля – в молчаливо принимаемой им предпосылке, что разнообразные акторы финансовых рынков единообразно воспринимают новую информацию и всегда единообразно на нее реагируют.

91. Там же. С. 781.

92. Там же. С. 780.

КРИТИКА ФИНАНСОВЫХ ТЕОРИЙ МЕЙНСТРИМА И ИХ ПРАКТИЧЕСКИХ ВЫВОДОВ

Против финансовых теорий мейнстрима выступают те же экономисты, которые находятся в оппозиции к неоклассической теории, ее «синтезу» с кейнсианством и к неоинституционализму. Эта критика резко усилилась с началом финансового кризиса 2008 г., но она велась и раньше, о чем свидетельствует, в частности, интервью П. Волкера. И ведется она с позиций, которые можно охарактеризовать как близкие к посткейнсианству и к институционализму⁹³.

4.1. Консервативная критика (Пол Волкер)

Чтобы оценить роль современных теорий финансовых рынков с позиций государственного регулирования финансовой системы, весьма полезно познакомиться с мнением Пола Волкера, видного банковского деятеля США. В 1969–1978 гг. (при Никсоне) он был заместителем министра финансов по вопросам денежно-кредитной политики; в 1979–1987 гг. (при Картере и Рейгане) – председателем Совета управляющих Федеральной резервной системы (ФРС). Он получил образование в Принстоне, Гарварде и Лондонской школе экономики, написал диссертацию по истории ФРС. В апреле 2000 г. он дал развернутое интервью П. Мерлингу для журнала *Macroeconomics Dynamics*, в котором сказал, в частности, следующее:

93. Включенные в данный раздел работы заимствованы из источников, рекомендованных мне О.И. Ананьиным, за что я выражаю ему благодарность.

«Волкер: ...Я сказал, что бизнес-цикл имеет психологическую природу.

Мерлинг: Да, Вы говорили: «Жадность, страх и высокомерие...»

Волкер: Неужели я так говорил? С годами я пришел к выводу, что высокомерие – порок, который постоянно преследует людей, но я не помню, чтобы я тогда говорил такое. Зато я говорю об этом сейчас!»⁹⁴

«Мерлинг: Мне интересно, благодаря кому или чему Вы пришли к такому мнению о бизнес-цикле в 1978 г.? Благодаря Принстону, Хансену или кому-то еще?

Волкер: Хансен, конечно, здесь ни при чем. В его теориях речь не шла о жадности, страхе или высокомерии. Большую роль в формировании подобного мнения сыграла моя работа в Chase Manhattan, где я занимался исследованием рынков, а также накопленный опыт работы с торговыми операциями в ФРС и банках Нью-Йорка»⁹⁵.

«Волкер: ...Мы имеем дело с ситуацией, когда рынки становятся намного более подвижными и менее контролируемыми со стороны различных регулирующих органов – как-то Федеральной резервной системы или кого-то еще. Чем выше волатильность, тем больше финансовых кризисов. После жестокого кризиса 1930-х гг. мы прожили без кризисов до середины 1970-х. ...Меня всегда занимало, каким образом нам удастся получить преимущества открытой конкурентоспособной гибкой финансовой системы и не решать проблему с кризисом.

... Может, это выглядит немного нескромно с моей стороны, но я делал все, чтобы создать соответствующие стандарты требований к достаточности капитала для американских банков»⁹⁶.

В другом месте этого интервью содержится прямой выпад против финансистов-теоретиков.

«Волкер: ...Я очень скептически отношусь к попыткам банков разработать так называемые «современные» подходы к

94. Интервью с Полом Волкером / О чем думают экономисты. Беседы с Нобелевскими лауреатами. / Под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта; Пер. с англ. М.: Московская школа управления «Сколково», 2009. С. 218.

95. Там же.

96. Там же. С. 238.

«риск-менеджменту», в основе которых лежат теоретические модели, созданные математиками, которые понятия не имеют, что такое финансовый рынок. Все эти подходы сводятся к концепции «рисковой суммы» [стоимости], которая, как я думаю, взята из теории математической статистики. В основе концепции лежит идея кривых нормального распределения, но я считаю, что нормальное распределение невозможно, если это приводит к финансовому кризису. Такие подходы, как правило, ведут к крайностям. Банки хотят иметь систему риск-менеджмента, основанную на том, что существует нормальное распределение результатов, но, как показали кризисы в Азии и хедж-фонда LTCM, и здесь существует масса проблем.

Еще одна моя любимая тема., это ценность разделения, как раньше я говорил, банковской сферы и коммерции. Теперь я бы сказал, финансов и коммерции. С точки зрения конфликта интересов, минимизации рисков «заразительных» кризисов, а также с позиции государственного регулирования, идея, что банковская система не должна зависеть от отраслевых компаний, выглядит очень привлекательной. Должен признать, что, чем дальше, тем менее заметна грань между ними...

Мерлинг: Обобщая все вышесказанное, можно утверждать следующее: одна из основных мыслей, вытекающих из Вашей работы, заключается в том, что рынки не самоуправяемы. Им необходима в некоторой степени «сторожевая собака» в виде координатора или кого-то в этом роде, чтобы задавать системе направление движения. Система, предоставленная сама себе, может свернуть не на тот путь.

Волкер: Справедливо. Следует установить необходимые ограничения по ряду пунктов... Думаю, что рынок не представляет, что такое устойчивое равновесие сегодня. Но я не считаю, что невозможно представить, как задать разумный уровень равновесия, поскольку согласно экономической теории известно — некоторое равновесие существует и за пределами рынка. Лучше в разумных пределах придерживаться этого подхода, чем избегать его.

Мерлинг: Таким образом, рынки самостоятельно не управляются, банки тоже — действует психологический закон: «жадность, страх и высокомерие».

Волкер: Да, верно. Кроме того, бюрократы также, возможно, не склонны к самоуправлению.

Мерлинг: ...Несмотря на свой подход, противоречащий политике невмешательства, Вы остаетесь сторонником рынка. Как это возможно?

Волкер: ...Есть надзор, а есть своего рода общее координирование работы рынка. Вы не можете заниматься оперативным управлением рынками, вы не можете навязать им бюрократическую систему управления, поскольку это не срабатывает... Как правило, центральные банки предпочитают управлять посредством косвенных инструментов. Это привычка, они так мыслят»⁹⁷.

Из интервью ясно, что Волкер видит непосредственную угрозу финансовых кризисов в возросшей волатильности на финансовых рынках. Сама же волатильность усилилась вследствие ошибочной политики дерегулирования в национальном и международном масштабе. На международной арене волатильность проявилась в резких колебаниях свободно плавающих валютных курсов и перемещениях капитала на фоне военно-политической нестабильности. Внутри США и других стран ослабление регулирования финансов и введение нового финансового инструментария привело к размыванию границ между финансовой и коммерческой сферами, к возросшей волатильности курсов ценных бумаг и увеличению числа банкротств.

Дерегулирование подтвердило, что свободный рынок (в том числе финансовые рынки) не способен к саморегулированию, поскольку им правят «жадность, страх и высокомерие», порождающие «бизнес-цикл».

4.2. Радикальная критика (Клиф Дилнот и Томас Пэли)

Современный финансовый кризис дал дополнительный критический импульс тем западным экономистам, которые давно настаивают на необходимости полного пересмотра подходов к анализу основ современных финансовых рынков и политики по отношению к ним.

97. Там же. С. 239–240.

В обширной статье «Триумф и издержки жадности» Клив Дилнот (Новая школа, США) пишет: «События лета и осени 2008 г. с полной ясностью показали, что методы накопления, используемые в банковской сфере, в частности в США и Англии, были столь глубоко ущербны, оказались такими ядовитыми по своим последствиям, что они ставят под вопрос сами экономические основы, на которых они базируются»⁹⁸.

Тем не менее, отмечает Дилнот, экономисты «мейнстрима» пытаются представить кризис «кратковременным расстройством»; в письме 166 экономистов, направленном в Конгресс в конце сентября 2008 г., говорится: «...Несмотря на все недавние осложнения, динамичные и инновационные рынки частного капитала Америки обеспечили нации беспрецедентное процветание. Фундаментальное ослабление этих рынков с целью сгладить эти кратковременные нарушения было бы отчаянной близорукостью»⁹⁹.

Подобные заявления, по мнению Дилнота, предназначены предотвратить «фундаментальные» меры, предусматривающие «**принуждение** банков свернуть спекулятивные операции в тех областях, где они не способны оценить риск»¹⁰⁰.

Общий смысл концепции Дилнота состоит в следующем. Финансовый рынок в последние десятилетия превратился в главный механизм частного накопления. На этом рынке национальное богатство не создается, а только перераспределяется и изымается. Поскольку возможности такого изъятия зависят от объемов финансовых потоков, делается все, чтобы расширить эти потоки за счет максимального расширения задолженности (пассивов) и кредитования (активов). При этом общее нарастание рисков и диспропорций игнорируется¹⁰¹.

Либерализация мировой торговли и движения капитала привела к тому, что половина товарооборота осуществляется через «налоговые гавани», что создало базу для резкого повышения на финансовом рынке удельного веса криминала и его переплетения

98. *Dilnot Cl.* The Triumph – and costs – of greed (Part I) // Real-world economics review. 2009. No 49, March 12. P. 42.

99. *Ibid.* P. 42.

100. *Ibid.* P. 43.

101. *Ibid.* P. 44–45.

с официальным бизнесом. МВФ фактически поощрял этот процесс, игнорируя тот факт, что полукриминальные «налоговые гавани», являясь орудием конкурентной борьбы, деформируют всю систему международной торговли и движения капитала.

Итогом явились финансовые пузыри, криминальные «пирамиды», крупные банкротства, общий подрыв доверия к финансовым системам и финансовый кризис.

Таким образом, превращение финансовой системы в механизм неконтролируемого частного накопления капитала неизбежно привело к саморазрушению этой системы.

Американский экономист Томас Пэли из Института экономики Леви критикует господствующие теории финансовых рынков с позиций посткейнсианства (или «прогрессивного кейнсианства») и лейбористской социал-демократии¹⁰².

Пэли «обвиняет» теории мейнстрима в том, что они оправдывали реальные структуры и процессы, которые привели к финансовому кризису. «Финансиализация есть экономическая основа неоллиберализма»¹⁰³. «Финансиализация» экономики привела к тому, что финансовые рынки и корпорации стали определять экономическую политику и поведение корпораций, и рабочие попали под давление четырех факторов: 1) глобализации; 2) свертывания функций правительства; 3) повышения эластичности рынка труда; 4) отказа от политики полной занятости. В итоге за 1960 – 2005 гг. производительность труда в США возросла более чем в 2,5 раза, а почасовая оплата наемных работников – только в 1,5 раза. При этом с 1980 г. стал резко возрастать разрыв между семьями с высокими и низкими доходами¹⁰⁴.

Этой «финансированной» матрице Пэли противопоставляет «прогрессивную» социал-демократическую матрицу, где корпорации и финансовые рынки находятся под контролем четырех противоположных факторов: 1) управляемой глобализации; 2) социал-демократического правительства; 3) рынка труда, основанного на солидарности; 4) политики полной занятости¹⁰⁵.

102. *Palley Thomas I.* After the bust: The outlook for macroeconomics and Macroeconomic policy // Real-world economics review. 2009. No 49, March 12. P. 27.

103. Ibid. P. 25.

104. Ibid. P. 23, 25.

105. Ibid. P. 27.

«Профессиональные экономисты много говорят о «Великой Модерации». Согласно этой гипотезе, экономика стала более устойчивой и деловой цикл прирученным благодаря комбинированному влиянию улучшений в денежной политике, ведомой улучшенной экономической теорией, инноваций на финансовых рынках и в управлении бизнесом, которые распределили риск, стабилизировали кредитные потоки, ослабили колебания в запасах. Председатель ФРС Бен Бернанке является убежденным сторонником тезиса «Великая Модерация»: «Я полагаю, что улучшения в денежной политике, хотя и не были единственным фактором, явились, возможно, наиболее важной причиной Великой Модерации» (2004 г.)»¹⁰⁶.

Позиции Бена Бернанке Пэли противопоставляет посткейнсианскую интерпретацию: «Однако текущий финансовый кризис показал, что Великая Модерация была периодом искусственного спокойствия. Более того, кризис подтвердил альтернативную посткейнсианскую интерпретацию, согласно которой Великая Модерация была вызвана отказом от полной занятости, что сократило конфликты вокруг распределения доходов, характерные для состояния полной занятости, а также использованием временного и неустойчивого стимула долгового нагнетания роста»¹⁰⁷.

Далее Пэли ссылается на «самокритику» Алана Гринспена, которого считали приверженцем идей монетаризма и дерегулирования: «Ничто не подчеркивает провал мейнстрима сильнее, чем признание, с которым выступил бывший Председатель ФРС Алан Гринспен в Конгрессе 23 октября 2008 г., где он заявил, что его экономическая идеология была ущербной и что эгоистический интерес кредитных институтов оказался не в состоянии защитить акционеров. Подход Гринспена к финансовому регулированию и к методам денежной политики широко поддерживался экономистами. Когда он ушел на пенсию из ФРС в 2006 г., экономисты его приветствовали, а (перед этим, в 2005 г. — Ю.О.) представители Нового кейнсианства Алан Блиндер и Риккардо Рейс объявили, что Гринспен «имеет законное

106. Ibid. P. 28.

107. Ibid.

право считаться величайшим из всех когда-либо живших руководителей центральных банков»¹⁰⁸.

Упоминание Гринспена о том, что его «экономическая идеология» опиралась на веру в «эгоистический интерес кредитных институтов», весьма симптоматично и имеет непосредственное отношение к методологическим основам теорий финансовых рынков. В неоклассической методологии именно эгоистический интерес выступает и как критерий рыночного равновесия (оптимум по Парето), и как главный стимул его достижения. Однако Гринспен далеко не так прямолинеен, как некоторые его поклонники-монетаристы, твердившие об эпохе «Великой Модерации». Свои мемуары (посвященные как раз этому же периоду) он назвал «Эпоха потрясений» и не обошел в них вниманием «глобальные финансовые дисбалансы» и даже несправедливость в распределении доходов.

4.3. Институционально-реформаторская критика (Джеймс Гэлбрейт)

Весьма интересен подход к финансовой системе и ее роли в современном кризисе у известного экономиста, профессора Джеймса К. Гэлбрейта, эксперта (с 1975 г.) Комитета по финансовым вопросам Палаты представителей Конгресса США. В своем анализе и выводах он идет значительно дальше, чем полукейнсианцы с их рецептами макрорегулирования; дальше, чем институционалисты, предлагающие структурные реформы — он *вдобавок* требует *сменить все руководство крупных американских банков и корпораций*. И эта «добавка», как мы полагаем, главное в его программе; здесь Джеймс Гэлбрейт подходит вплотную к пониманию сути современной финансовой системы США и причины ее краха в 2008 г.

Свое обширное выступление на слушаниях в Комитете 26 февраля 2009 г. Джеймс Гэлбрейт начал с цитаты из Кейнса: «В 1930 г. Джон Мейнард Кейнс писал: «Мир медлит осознать, что

108. Ibid.

в этом году мы живем под тенью одной из величайших экономических катастроф современной истории»¹⁰⁹.

И завершил свое подробно аргументированное выступление следующим выводом: «Мы оказались не во временном экономическом спаде, обычной депрессии, из которой мы выйдем, чтобы возобновить бизнес — как обычно. Мы находимся в начале длительного, глубокого, болезненного процесса перемен. Необратимых перемен. Перемен к лучшему или к худшему. Нам следует начать мыслить и действовать соответственно»¹¹⁰.

Иначе говоря, финансовая (и вся экономическая) система США находится в состоянии не циклического, а структурного, системного кризиса.

Гэлбрейт не согласен с официальной оценкой ситуации, в которой на первый план выдвигаются проблемы ликвидности: «Проблемы экономики уходят гораздо глубже проблем ликвидности... Более глубокие проблемы, очевидно, состоят в недостатке спроса на продукцию, в коллапсе доверия, в печальных перспективах прибыли и в отсутствии факторов, поддерживающих новые займы. Эти проблемы требуют гораздо больших усилий, чтобы убедить население и бизнес-сообщество, что эффективные, долговременные, надежные, видимые действия уже начинаются. ФРС — не та организация, которая способна убедить в этом мир»¹¹¹.

Если позицию ФРС во главе с Бернанке Джеймс Гэлбрейт критикует за переоценку фактора ликвидности, то автора «банковского плана», нового министра финансов Гейснера, он обвиняет в непонимании институциональной и психологической природы кредита. Суть плана Гейснера состоит в «прочистке труб» банковской системы от засоривших их «интоксцированных активов» с целью возобновления «потока кредитов».

Джеймс Гэлбрейт возражает: «Кредит — это не поток. Его движение нельзя направить путем прочистки трубы. Кредит — это контракт. Он требует заемщика и кредитора, клиента и банкира.

109. *Galbraith James K.* Statement to the U.S. House of Representatives // Real-world economics review. 2009. No 49, March 12. P. 62.

110. Ibid. P. 70.

111. Ibid. P. 64.

Заемщик должен отвечать двум условиям. Одно есть кредитоспособность, что означает надежный доход и, в случае частного индивида, дом соответствующей стоимости... При хронически чрезмерном предложении домов, цены упали. Обеспечение займов исчезло...»¹¹².

«Другое условие есть желание брать займы, мотивированное «жизненной силой» делового энтузиазма или просто стремлением обладать большим объемом жизненных благ. В период спада такого оптимизма остается мало... В свете сказанного, последняя версия плана по исключению плохих активов из банковских балансов есть дорогостоящий, но бесполезный эксперимент. Он обяжет на время менеджмент. ...Но нет оснований верить ни тому, что «кредитный поток» будет восстановлен, ни тому, что банки, которые давно уже отвыкли от практики разумного и упорядоченного кредитования, теперь неким образом к ней вернуться, наказанные событиями. Почему должны они менять свое поведение, если их потери фактически покрываются Министерством финансов?»¹¹³.

Джеймс Гэлбрейт возражает тем, кто полагает, что проблема состоит в том, чтобы остановить падение цен на дома, отсеять «плохие» ипотечные кредиты от «хороших» и тем самым восстановить систему доброкачественного ипотечного кредитования. Он считает, что весь гигантский, рассчитанный на десятилетия вперед массив ипотечных кредитов в США является неким подобием мошеннической финансовой пирамиды: банки знали, что эти кредиты возвращены заемщиками быть не могут. Они рассчитывали на прибыль от перепродажи заложных и на государственные гарантии¹¹⁴.

Поскольку весь финансовый рынок США, все системы базовых финансовых активов и деривативов, системы секьюритизации базируются в решающей мере на ипотечных ценных бумагах, а эти бумаги оказались «гнилыми», то, следовательно, весь этот рынок требует не лечения, а полной перестройки, т.е. фактически создания новой финансовой системы.

112. Ibid. P. 64–65.

113. Ibid. P. 65.

114. Ibid. P. 66.

«Если мы действительно оказались в состоянии финансового коллапса, нам не помогут ни наши модели, ни наши большие банки. Мы должны будем отказаться и от тех, и от других. Поскольку несколько очень крупных банков глубоко поражены, я полагаю, у нас нет реальной альтернативы тому, чтобы поставить их под ликвидационное управление (при страховании их депозитов), заменить их руководство, провести честный аудит, отсечь плохие активы. Поскольку эти банки, несомненно, слишком велики, по моему мнению, они должны быть разбиты на части и либо проданы по частям, либо преобразованы во множество среднеразмерных организаций с новой капитализацией и руководством»¹¹⁵.

Гэлбрейт не случайно снова и снова повторяет требование о замене руководства банков, давая понять, что структурных преобразований и изменений в законодательстве явно недостаточно. Он явно не верит в способность нынешнего руководства банков работать честно, осторожно, по правилам. Видимо, это совсем не такого типа руководителя, у них иная психика, ценности, привычки.

Стратегия выхода из современного структурного кризиса, которую предлагает Дж. Гэлбрейт, состоит из трех пунктов.

1. Международное регулирование цен на нефть, дабы не допустить их спекулятивного роста, ведущего к инфляции в США.

2. Создание Национального Инфраструктурного Фонда для обеспечения органов власти всех уровней средствами на строительство дорог и других объектов инфраструктуры *независимо от рыночной конъюнктуры*.

3. Создание условий для сбережения энергии и ее производства за счет возобновляемых источников.

Гэлбрейт считает, что такая стратегия не только даст конкретный экономический эффект, но и приведет к общему подъему деловой активности в стране.

В этой связи можно заметить, что в прошлые десятилетия гигантская программа государственной поддержки жилищного строительства также рассматривалась как катализатор экономического роста. Но ее реализация завела американскую экономику в болото кризиса. Можно поэтому предположить, что любая страте-

115. Ibid. P. 66.

гия будет извращена и превращена в средство безудержной наживы, если не провести радикальную чистку кадров правящей элиты и если за доходами обновленной элиты не установить жесткий контроль (как это уже предложено министрами финансов «двадцатки» в начале сентября 2009 г.).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На протяжении последних десятилетий XX в. и в начале XXI в. экономическая наука предприняла большие усилия с целью овладения крепостью, именуемой Неопределенность и Риск. Нельзя отрицать успехов в этих сражениях, но удалось овладеть лишь первыми линиями укреплений, а именно, изучить те конъюнктурные формы неопределенности и риска, в которых они выступают в повседневной практике финансовых рынков. Главная цитадель — Фундаментальная Неопределенность — осталась вне досягаемости возможностей современной экономической науки, несмотря на ее мощное математическое и компьютерное вооружение. В дальнейшем источники Фундаментальной Неопределенности — экзогенные факторы и разнородная психология акторов — видимо, станут главными объектами изучения для теоретиков финансовых рынков.

Из приведенных в докладе материалов видно, что и теоретики, и практики финансовых рынков придают психологическому фактору серьезное значение. Однако степень и характер понимания этого фактора совершенно различные.

Не претендуя на полный анализ и далеко идущие выводы, попытаемся систематизировать современные представления о психологических основах экономического поведения участников финансовых рынков.

В основе финансовых рынков (в еще большей мере, чем в основе реальных рынков) лежит экзистенциальная потребность в доверии и инстинкт доверия, действие которых распространяется

не только на отдельные контракты физических лиц и на организации, но и на хозяйство в целом. Такой потребностью и инстинктом обладают все люди с нормальной психикой (вне зависимости от индивидуальной ориентации на «эгоизм» или «коллективизм»).

То, что участники рынка питают большее или меньшее доверие к хозяйственной системе в целом, сторонники «рациональных ожиданий», а также «неоклассического синтеза» (в частности, Тобин) трактуют как понимание «каждой домохозяйкой» механизма хозяйственной системы. Современный (2008–2009 гг.) кризис, однако, показал, что такого понимания нет у подавляющего большинства не только «домохозяек», но и теоретиков. Доверие к хозяйственной системе как психологическая потребность подкрепляется не пониманием ее механизмов, а интуитивным представлением об *инерционности* этой системы — ее материального базиса, психологии участников и системы формальных институтов. Оно подкрепляется также интуитивным представлением о «вековой» тенденции технико-организационного прогресса, возрастания эффективности и повышения общего уровня доходов.

Подкрепленная таким образом психология доверия и составляет основу природы ценных бумаг (включая бумажные деньги), которые все являются разного рода долговыми претензиями и обязательствами. На этой основе и разворачивается действие многочисленных факторов человеческой психики — врожденных и воспитанных потребностей и инстинктов, привычек, способностей: присвоения, самосохранения, агрессии, стадности, игры, охотничий, бережливости, соревновательности, любознательности и др.

На финансовых рынках (как и на других) действуют люди, по складу своей психики относящиеся к различным типам и занимающие различные социально-экономические позиции. Они преследуют разные цели и используют разные методы их достижения. Массовую основу финансовых рынков составляют десятки миллионов мелких держателей ценных бумаг («домохозяйств»). К подавляющему большинству из них вряд ли могут быть отнесены определения Волкера «жадность», «высокомерие», поскольку их цель — сохранить и, если повезет, нарастить свои сбережения в условиях инфляции. Это люди с равновесной психикой, чьи главные источники доходов находятся, как правило, вне финансовых рынков.

Их поведение не может порождать резких сдвигов и потрясений на финансовых рынках; волны ажиотажа или паники, которые охватывают время от времени мелких держателей, генерируются совсем другими силами.

Столь же мало определения Волкера могут быть отнесены на счет многочисленных мелких и средних *профессиональных* участников финансовых рынков, ведущих повседневно операции с ценными бумагами как за собственный счет, так и в качестве посредников. Они получают свой доход за счет «угадывания» колебаний курсов и заинтересованы в максимальном расширении финансовых рынков и их инструментария. Это люди с психикой, склонной к игре и риску, способной выдерживать высокое нервное напряжение и концентрацию внимания; причем, доходность этой профессии хотя и значительно выше средней, привлекательна лишь для тех, кто обладает соответствующими природными задатками. Эта «корпускулярная» среда является восприимчивой «матрицей» сбора, переработки и распространения разнородной, противоречивой, разнонаправленной информации; сама по себе она не способна порождать крупных шоков, однонаправленных сдвигов, деформаций в финансовой системе, а тем более в экономике в целом.

Совсем иные возможности имеются у тех, кто является собственником крупных финансовых организаций (банков, инвестиционных фондов, страховых компаний, консультационных фирм и др.) либо контролирует их деятельность. Часть из этих финансистов — люди с нормальной психикой, ориентирующиеся на сложившиеся в данной сфере уровень доходов, формы и методы работы. Но другая часть — это люди «хищного» психического склада, жаждущие быстрого обогащения и нередко отягощенные манией величия. Источники обогащения они видят в перераспределении средств за счет других участников рынка и в установлении контроля над крупными сегментами финансовой сферы и экономики в целом; в качестве механизмов перераспределения и контроля используют чрезмерную экспансию кредита, манипуляции на финансовых рынках и их монополистическую перестройку.

Именно к этой агрессивной части крупных финансистов, захвативших ключевые позиции в мировых финансах в 1980-х —

1990-х гг., в полной мере относятся определения «жадность, страх и высокомерие». Именно с их неуемными аппетитами, ненадежностью, пренебрежением к нормам сталкивался Волкер в своей практической деятельности.

Видимо, можно говорить о психологическом цикле на финансовом рынке и рынке в целом. Исходным пунктом для него (цикла) является зарегулированность государственным законодательством, правилами и контролем. В этих условиях ключевыми агентами рынка (т.е. руководителями организаций, контролирующими основную долю финансового рынка) являются, как правило, лица с уравновешенной психикой, стремящиеся к максимизации своих доходов и к укреплению своего статуса в корпорации строго в рамках действующих законов и сложившихся норм и правил — формальных и неформальных. В условиях зарегулированности неизбежно накапливаются противоречия и нереализованные возможности повышения эффективности и роста. Поэтому наступает период либерализации — ослабления и даже отмены законов, норм и правил, ограничивающих свободу предпринимательской деятельности.

Но здесь требуется разобраться в самом термине «либерализация». Обычно под ним понимают ослабление и отмену *государственных* ограничений; мы полагаем, что это слишком узкое понимание, оно сводит либерализацию к изменению *формальных* институтов рынка. В действительности же, либерализация означает изменение *всех* институтов рынка — как формальных, так и *неформальных* норм и правил, включая традиции, обычаи, привычки.

Чтобы разрушить сложившуюся и создать новую, либеральную систему неформальных институтов рынка, нужны ключевые агенты рынка с новой психикой, становящиеся во главе корпораций и кардинально перестраивающие их работу. Состав этих новых ключевых агентов весьма разнороден, он включает как новаторов, стремящихся к росту корпорации и ее прибылей за счет инноваций, так и хищников, использующих инновации в рамках мошеннических схем обогащения за чужой счет. Деятельность последних в конечном счете подрывает доверие массы агентов рынка друг к другу и его институтам. Можно предположить, что для этого вполне достаточно, чтобы доля хищников-махинаторов среди ключевых агентов рынка составила 10%.

Аналогичную психику удачно охарактеризовал один из лидеров российских либерал-приватизаторов в выступлении по телевидению в 1996 г., призвавший своих единомышленников «действовать еще более нагло». Уместно поэтому дополнить три определения психики значительной части деятелей финансовых рынков, данные Полом Волкером, — жадность, страх, высокомерие — еще одним: наглость.

В целом доверие к финансовым рынкам в условиях их либерализации подрывается двумя взаимосвязанными факторами — чрезмерным расширением кредита, ведущим к перепроизводству и кризису, и «интоксикацией» кредитных отношений коррупцией и мошенничеством, превращающей этот кризис в затяжную болезнь всей финансовой системы, своего рода «финансовый рак». Для восстановления доверия требуются возвращение к финансовому регулированию и новый тур институциональных реформ.

Общий *методологический* вывод состоит в следующем: такое построение теорий финансовых рынков, которое не учитывает разнородной психики разных групп участников этих рынков и в особенности групп, контролирующих крупные финансовые организации, равносильно попыткам играть пьесу «Гамлет» без принца датского (если использовать метафору У. Баумоля).

ПРИЛОЖЕНИЕ

Краткое разъяснение терминов¹¹⁶

Финансовые рынки — совокупность сделок по купле и продаже денег и ценных бумаг, включая обязательства, связанные с поставкой товара.

Финансовые рынки делятся на **организованные** (биржи, расчетные палаты) и **неорганизованные**, где сделки заключаются участниками непосредственно либо при содействии посредников.

Финансовые рынки характеризуются как **рынки спот**, где предмет сделки поставляется немедленно, и **форвардные рынки**, где сделки заключаются на срок. Рынки спот и форвардные рынки связаны ставкой процента, спекуляцией и хеджированием. Локальные рынки связаны между собой **арбитражем**.

Базовыми объектами сделок на финансовых рынках являются акции, облигации и деньги (базовые активы).

Производными объектами («инструментами», «продуктами») являются **деривативы** — прежде всего, **свопы, варранты, опционы, фьючерсы**, т.е. ценные бумаги, фиксирующие контракты с базовыми активами и товарами, с поставкой в будущем.

Варрант — ценная бумага, содержащая гарантию, ручательство, свидетельство долга, предписание, право (например, право владельца варранта купить определенное число обыкновенных акций по фиксированной цене в определенный период).

Форвардная сделка — срочная сделка за наличный расчет, в соответствии с которой покупатель и продавец соглашаются на

116. Составлено на основе: Rutherford Donald. Routlage Dictionary of Economics. L, N.Y., 1995; Англо-русский экономический словарь / Под ред. А.В. Аникина.

поставку товара оговоренного качества и количества или валюты на определенную дату в будущем. Цена товара, курс валюты и т.д. фиксируются в момент заключения сделки.

Фьючерсная сделка – соглашение купить или продать определенное количество товара стандартного качества или фондовых ценностей по заранее оговоренной цене, с поставкой на определенную дату в будущем. Главное отличие *фьючерса* от *форварда* состоит в том, что в первом случае продавец и покупатель не знают друг друга. Всю ответственность по обязательствам сделки они несут перед Расчетной палатой, которая и является гарантом по фьючерсу.

Опцион (сделка с премией) – право (но не обязанность) купить или продать определенное количество валюты, товара или финансового актива по заранее установленной цене в течение обусловленного времени. В первом случае это – опцион на покупку, во втором – опцион на продажу. Процентный опцион – когда премия за право покупки или продажи определяется и уплачивается как процент от суммы сделки.

Своп: 1) временная покупка с гарантией последующей продажи; 2) одновременная обменная операция по ценным бумагам; 3) операция по обмену национальной валюты на иностранную с обязательством обратного обмена через определенный срок; 4) продажа наличной валюты с одновременной покупкой ее на срок; 5) разность в процентных ставках по двум валютам на один и тот же срок.

Хеджирование – операции на фьючерсных рынках с целью защитить существующие позиции путем снижения риска от падения цен.

Арбитраж – инвестиционная стратегия, реализуемая в форме одновременной покупки товара или актива на одном рынке и его продажи на другом рынке, с ожиданием выигрыша; действует как фактор выравнивания цен с учетом транспортных и транзакционных издержек и риска.

ЛИТЕРАТУРА

- Маневич В.** Монетарная динамическая модель Тобина и анализ российской экономики // Вопросы экономики. 2009. № 3.
- Марковиц Г. М.** Основы «портфельной теории»: Нобелевская лекция 7 декабря 1902 г. /Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
- Марковиц Г. М.** Анализ портфеля активов на основе средней доходности — дисперсии. Финансы: Сб./ Под ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ГУ-ВША, 2008.
- Мертон Р. К.** Приложения теории оценки опционов: двадцать пять лет спустя /Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.V. Кн. 1. М.: Мысль, 2005.
- Миллер М. Г.** Эмиссия облигаций для увеличения капитала /Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
- Модильяни Франко.** Жизненный цикл, личные сбережения и богатство нации /Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
- Ольсевич Ю.Я.** Психологические основы экономического поведения. М.: Инфра-М, 2009.
- Ольсевич Ю.Я.** Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3.
- О чем думают экономисты: Беседы с Нобелевскими лауреатами / Под ред. П. Самуэльсона и У. Барнета; Пер. с англ. М.: Московская школа управления «Сколково», 2009.
- Полтерович В.** Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.
- Росс С. А.** Финансовая теория // The New Palgrave. Финансы: Сб./ Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.

- Рубинштейн А.Я.** Некоторые теоретические соображения о природе нынешнего кризиса / Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 1—2.
- Сергиенко Я.В.** Институциональные основы взаимодействия финансового и реального секторов экономики в России: Автореф. дис. д-ра экон. наук. М.: Институт экономики РАН, 2003.
- Тобин Д.** Деньги и финансы в макроэкономическом процессе / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
- Тобин Д.** Финансовые посредники. Финансы: Сб./ Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.
- Хаккасон Н. Х.** Финансовые рынки. Финансы: Сб./ Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.
- Шарп У. Ф.** Цены фиксированных активов при наличии и отсутствии отрицательных позиций / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.V. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
- Шоулс М. С.** Деривативы в динамической окружающей среде / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.V. Кн. 2. М.: Мысль, 2005.
- Энгель Р.** Риск и волатильность: эконометрические модели и финансовая практика: Нобелевская лекция 8 дек. 1903 г. / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.V. Кн. 2. М.: Мысль, 2005.
- Dilnot Cl.** The Triumph – and costs – of greed (Part I) // Real-world economics review. 2009. № 49, march 12.
- Galbraith James K.** Statement to the U.S. House of Representatives // Real-world economics review. 2009. №49, march 12.
- Palley Thomas I.** After the bust: The outlook for macroeconomics and Macroeconomic policy // Real-world economics review. 2009. № 49, march 12.

СТЕНОГРАММА
ЗАСЕДАНИЯ НАУЧНОГО СЕМИНАРА
«ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Обсуждение доклада Ю.Я. Ольсевича
«МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННЫХ
ТЕОРИЙ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ»

26 ноября 2009 года

Москва
2009

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Уважаемые коллеги, начнем нашу работу. Сегодня у нас выступает Ю.Я. Ольсевич с докладом «Методологические основы современных теорий финансовых рынков».

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Делает доклад.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

У кого есть вопросы?

М.И. ВОЕЙКОВ

Юлий Яковлевич, конечно, доклад масштабный. Но у меня два вопроса.

Первый. На с. 6 доклада вы пишете: «..было бы необъективно отрицать крупный вклад современных теоретиков-финансистов в экономическую науку». И тут же пишете, что в их теории перекошено и неадекватно отражают реалии. В чем их вклад тогда, если все перекошено и ничего не отражают эти теории?

Второй вопрос. Вы сейчас сказали, что все пошло от того, что произошли глубокие психологические изменения у акторов рынка. Раньше у них с психологией было все нормально, а сейчас чего-то сдвинулось?

Спасибо.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Я думаю таким образом, что на некоторые вопросы я могу отвечать сразу, но могут быть какие-то сложные вопросы, которые я запишу. Я думаю, что на этот вопрос следовало бы ответить сразу.

В заключении я высказываю свою точку зрения, которая состоит в том, что положение на финансовых рынках определяется не массовыми инвесторами, как полагают экономисты-неоклассики, а теми лицами, теми акторами, которые занимают ключевые позиции в виде контроля над крупными банками, крупными страховыми компаниями, в том числе транснациональными, над разного рода финансовыми корпорациями. И состав, психологический тип этих деятелей, начиная с 1980-х годов, постепенно менялся. И, я думаю, в 1990-е годы достиг критической массы. Это люди, у которых порог рискованной деятельности неизмеримо выше нормального. То есть это люди, которые способны на любые авантюры, в которых они оперируют не просто миллиардами долларов, а сотнями миллиардов и даже триллионами долларов. И эти люди своими действиями в итоге способны обрушить глобальный рынок. В этом изменение в психологии финансовых рынков, на мой взгляд, и состояло.

Есть ли деятели, которые заметили принципиальные изменения в психологии акторов рынка? Есть. Это прежде всего такой объективный экономист, как М. Миллер, лауреат Нобелевской премии¹. Это П.Э. Самуэльсон, который в своем интервью конкретно сказал, что речь идет о выпускниках Массачусетского технологического института, Иорданской школы при Пенсильванском университете. Это Пол Волкер, бывший председатель Федеральной резервной системы². Существует еще множество свидетельств. И лучшим

-
1. **Миллер Мертон (Merton H. Miller)** (1923–2000), американский экономист, один из основоположников современной теории корпоративных финансов. Соавтор «теорем Модильяни-Миллера», в которых устанавливается независимость стоимости компании, исчисленной в реальных активах, от структуры портфеля выпускаемых ею ценных бумаг. Лауреат Нобелевской премии «за работы по теории финансовой экономики» (1990, совм. с Г. Марковицем и У. Шарпом). – *Прим. ред.*
 2. **Волкер Пол (Paul Adolph Volcker)** (1927 г.р.), американский экономист, окончил Принстонский университет (1949). Занимал должности заместителя министра финансов США (1969–1974), Президента Федерального резервного банка Нью-Йорка (1975–1979), Председателя правления Федеральной резервной системы США (1979–1987). Член Бильдербергского клуба, Совета по международным отношениям, председатель Северо-американского отделения Трехсторонней комиссии, член Группы 30 (G30), Председатель фирмы Rothschild Wolfensohn Company. Ключевое действующее лицо в обвале золотого стандарта при президенте Никсоне, долговременный пар-

свидетельством, я думаю, является то, что 20 министров финансов, которые собрались в сентябре (кажется, в Лондоне), пришли к единодушному мнению, что надо следить за доходами руководителей финансовых корпораций и резко их ограничивать. Это ведь впервые в истории так вопрос поставлен. Оказывается, к каждому крупному деятелю в финансовой сфере надо представить налогового полицейского и следить, чтобы он не воровал деньги сотнями миллиардов и триллионами, точнее сказать, не взимал в свою пользу из финансовой системы.

Так вот это тот фундаментальный психологический риск, который игнорируют западные теории, и тот институциональный риск, к которому ведет вот такое размывание понятий о добре и зле.

Теперь что касается достижений. Понимаете, если исходить из того, что а) все акторы рынка похожи друг на друга, унифицированы, б) массовый инвестор определяет погоду на рынке, то есть что рынок неструктурирован как пирамида, в) все они добропорядочные и законопослушные, то на этой базе, конечно, можно создавать сложные теории, которые носят условный характер. Но, тем не менее, они имеют определенную ценность, также как и вся неоклассическая теория, между прочим. И тогда мы можем, отталкиваясь от этой позиции, вносить в эту теорию принципиальные поправки, правильные изменения. И тогда у нас получится теория равновесия на финансовых рынках, которые базируются на совершенно иных началах и предполагают обязательное участие, скажем, государства как крупного игрока на рынке финансовом и как крупного контролера. Поэтому я думаю, что целиком отвергать эти теории не стоит, но надо помнить их сугубо условный характер.

В.А. МЕДВЕДЕВ

Юлий Яковлевич, прокомментируйте, пожалуйста, понятия «реальная» и «виртуальная» экономика. Можно ли трактовать эту пару как, с одной стороны, рынок товаров (рабочая сила), а, с другой стороны, виртуальная экономика — это рынок капитала и вся финансовая сфера?

тнер семьи Рокфеллеров. Исполнительный директор Всемирного банка (1995). 1-й Председатель Консультативного совета при Президенте США по экономическому восстановлению (2009–2011). – *Прим. ред.*

И еще одна просьба. Вы считаете и как-то рассуждаете о саморегулировании финансовой системы, или понятие «саморегулирование» относится к экономике в целом, внутри которой регулирующую роль выполняет финансовая система? Тут тоже надо разобраться с понятиями.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Виртуальная и реальная экономики. Финансовая система — это торговля обязательствами, имеющими имущественный характер. Или иначе, как говорят институционалисты, торговля правами собственности, которые можно расщеплять, объединять, покупать, продавать по частям и т.д. и т.д. И на это направлен столь разнообразный инструментарий финансовых деривативов. Если взять, скажем, марксистскую теорию, в марксистской теории центральное понятие — производственные отношения. Мы же не можем говорить, что производственные отношения виртуальны. И в то же время собственность как производственные отношения нельзя отождествлять с машинами, землей и т.д. и т.д.

Есть экономические права собственности или права экономической собственности. Я это говорю к тому, что когда вы организовываете рынок в Интернете, продаете и покупаете, то это можно назвать виртуальным рынком. Но вы на этом рынке продаете и покупаете реальную собственность или права собственности, в частности акции, опционы, фьючерсы и т.д.

Поэтому, мне думается, что с помощью таких терминов, как «виртуальный», «реальный», «синергетика» и т.д., мы не продвинемся в понимании сути явлений. Если в Интернете вы купили, например, яхту длиной 115 метров с зенитными установками на ней, вы купили на ее виртуальном рынке, но вы купили реальную собственность. Или купили пакет акций, или опционов. Это реальные права собственности.

Поэтому, мне думается, что в таких категориях мы до сути проблемы не доберемся.

В.А. МЕДВЕДЕВ

То есть можно ли сказать, что виртуальная экономика имеет неправильное понятие?

С.Г. КИРДИНА

Обыденное выражение, не научное.

В.А. МЕДВЕДЕВ

Второй мой вопрос насчет саморегулирования. Относит ли докладчик это ко всей системе или только к финансовой системе?

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Я думаю, что в современных условиях, если можно применить такой старый термин, при существующем уровне обобществления глобального производства невозможно говорить о саморегулировании так называемого реального рынка. Потому что регулирование рынка состоит в непрерывном переливе капитала, непрерывном перемещении средств. А перемещение средств возможно только через финансовую систему. Перемещение средств и в пространстве, и во времени. Это возможно только через финансовую систему.

Поэтому я и сказал, что совокупность системы финансовых рынков представляет собою регулятор всего глобального рынка, всей экономики. И этот регулятор, как оказалось, не является саморегулируемым. Теперь это уже доказано не теоретически, а практически. Он не способен справиться с проблемой фундаментальной неопределенности. Думаю, что он уже не справился. А так казалось последние 25 лет. И рынок показал, что он способен быть саморегулируемым в определенных пределах. Но фундаментальная неопределенность, то есть совокупность процессов, которые подрывают этот рынок, таковы, что эти процессы не могут быть направлены в должное русло самим рынком. А если и могут, то только через разрушительные кризисы.

О.И. АНАНЬИН

Юлий Яковлевич, из текста вашего доклада складывается впечатление, что там есть такой тезис, что развитие финансовой теории некоторым образом повлияло на реальность, на изменения в реальной жизни. Каков механизм этого влияния, если я правильно понял?

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Юлий Яковлевич, пока вы думаете, я вспомню, как на одной из конференций в Италии Дж.К. Гэлбрейт-младший³ сказал: ну, вот высадили на бирже русский десант физиков и математиков, они придумали тонкие инструменты, теперь там полный хаос.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Дело вот в чем. Особенно это ярко показано у М. Шоулза⁴. Но и у всех других Нобелевских лауреатов тоже. Вы понимаете, 8 человек получили в течение примерно 20 лет Нобелевские премии именно за деривативы, за разработку формулы определения цен на деривативы, за определение условий, при которых эти формулы могут применяться, и т.д. И выступая с Нобелевскими лекциями, они подчеркивали, особенно М. Шоулз, Р. Мерстон⁵ и др., что не было бы этого бурного развития рынка деривативов, именно рынка фьючерсов, опционов, свопов и т.д., всяких пресловутых депозитарных расписок, если бы не было теоретического инструментария. Но, между прочим, косвенным образом и Самуэльсон подчеркивает эту роль математики, правда, со знаком минус: он говорит, что математики-финансисты создали дьявольские схемы, по которым построены финансовые рынки. Значит, влияние теории оказалось очень сильным. Причем теории финансовых рынков. Я привожу определенное

-
3. Гэлбрейт Джеймс К. (James K. Galbraith) (1952 г.р.), американский экономист. Сын Дж.К. Гэлбрейта (1908–2006). Доктор философии Йельского университета (1981). Некоторое время учился в Кембридже. В настоящее время профессор Техасского университета. Председатель американской организации «Объединенные экономисты за сокращение вооружений» (ECSAAR). Визит-профессор кафедры общей экономической теории Московской школы экономики при МГУ им. М.В. Ломоносова. – *Прим. ред.*
 4. Шоулз (Скоулз) Майрон Сэмюэл (Myron Samuel Scholes) (1941 г.р.), американский экономист канадского происхождения. Специалист в области теории финансов и ценообразования на рынке производных ценных бумаг. Один из авторов знаменитой финансовой модели Блэка-Шоулза (модели ценообразования опционов). Лауреат Нобелевской премии по экономике за «новый метод определения стоимости производных финансовых инструментов» (1997, совм. с Р. Мертоном).
 5. Мергон Роберт Кархарт (Robert Carhart Merton) (1944 г.р.), американский экономист и математик. Создатель нового метода определения стоимости производных ценных бумаг и обобщенной «формулы Блэка – Шоулза». Профессор школы бизнеса Гарвардского университета (с 1988). Лауреат Нобелевской премии по экономике «за новый метод определения стоимости производных ценных бумаг» (1997, совм. с М. Шоулзом). Исследования посвящены финансовым рынкам, экономике неопределенности и информации, инвестициям, методам оценки рисков, ценообразованию опционов. Сын известного социолога Р.К. Мертона (1910–2003). – *Прим. ред.*

количество высказываний Г. Марковица⁶, который считается как бы той печкой, от которой танцуют всякие теоретики. Привожу также высказывания М. Миллера и М. Шоулза, Р. Мертона и У. Шарпа⁷, о том, что в основе их теорий лежат неоклассические постулаты о поведении инвестора. То есть фундаментальная теория оказала большое воздействие на финансовые теории, а финансовые теории на практику.

О.И. АНАНЬИН

Механизм все равно непонятен.

С.Г. КИРДИНА

Разработаны формулы, по которым и считали.

О.И. АНАНЬИН

А почему вдруг начали считать, что что-то изменилось? Что изменилось, если начали считать по формуле?

А.Я. РУБИНШТЕЙН

И была подсказка, как себя вести, чтобы повысить доходность. А эта подсказка приводит к этому, правильно?

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Да, я тоже так считаю.

-
6. **Марковиц Гарри Макс (Harry Max Markowitz)** (1927 г.р.), американский экономист, основоположник современной портфельной теории, т.е. теории, показывающей, как оптимальным образом инвестировать капитал в различные ценные бумаги, которые дифференцируются по степени риска и ожидаемой прибыли, и каким образом этот риск может быть сведен до минимума. Обладатель премии Дж. фон Неймана за работы в области вычислительной техники и математического программирования применительно к экономическим процессам (1989). Лауреат Нобелевской премии по экономике «за работы по теории финансовой экономики» (1990, совм. с М. Миллером и У. Шарпом). – *Прим. ред.*
 7. **Шарп Уильям Форсайт (William Forsyth Sharpe)** (1934 г.р.), американский экономист. Специалист по математическим моделям в теории финансов и компьютерному моделированию. Президент Американской финансовой ассоциации (1980). Лауреат Нобелевской премии «за работы по теории финансовой экономики» (1990, совм. с Г. Марковицем и М. Миллером). Труды по инвестициям, ценным бумагам, ценообразованию на финансовых рынках. – *Прим. ред.*

Г.Д. ГЛОВЕЛИ

Мне недавно пришлось писать статью о Р. Мертоне в Большую российскую энциклопедию⁸, и там что интересное выяснилось. В Чикаго запретили внебиржевую торговлю вторичными ценными бумагами. Появляется статья Ф. Блэка⁹ и М. Шоулза и вскоре после этого статья Р. Мертона-младшего. Через несколько месяцев открывают Чикагскую опционную биржу, которая дала грандиозный толчок. И более того, Мертон и Шоулз сами создали какой-то грандиозный хедж-фонд, и еще несколько таких же как они; фонд, который громко лопнул¹⁰. И где-то в начале 2000-х годов их вызвали в суд, где в роли эксперта обвинения выступал Дж. Стиглиц. Они выступали в качестве ответчиков. То есть действительно приходили молодые, агрессивные люди, о которых много пишут, выучились по формуле Блэка – Шоулза хорошо считать доходность этих самых ценных бумаг или деривативов.

С.Г. КИРДИНА

Юлий Яковлевич, правильно ли я понимаю, что Вы полагаете, что современный финансово-экономический кризис не является просто очередным этапом кризиса рыночной экономики, что он имеет какую-то особенную природу? Что он качественно другой? И в зависимости от Вашего ответа у меня будет следующий вопрос.

-
8. Статья о Р. Мертоне вышла в т. 20 «Большой российской энциклопедии» (М., 2012). См. статью про того же экономиста в т. X (2) «Новой российской энциклопедии» (М., 2012, автор П.Н. Клокин). – *Прим. ред.*
 9. **Блэк Фишер (Fischer Sheffey Black)** (1938–1995), американский экономист, широко известный как один из авторов знаменитой финансовой модели «Блэка – Шоулза» (модели ценообразования опционов). Специалист в области финансовой математики, макроэкономической теории и ценообразования на рынке деривативов. В 1960-х годах участвовал в программе по разработке систем искусственного интеллекта. Работал в Goldman Sachs (с 1984). Обладатель почетного звания «финансовый инженер года» (1994). – *Прим. ред.*
 10. Речь идет о скандале 2003 г. вокруг американского хедж-фонда LTCM (англ. Long Term Capital Management), в котором Р. Мертон являлся одним из партнеров, наряду с М. Шоулзом. Фонд обвинялся в уклонении от уплаты налогов, а консультантом на судебном процессе выступал еще один Нобелевский лауреат по экономике (2001 года) Дж. Стиглиц. – *Прим. ред.*

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Да, я так думаю. И я в этом отношении согласен с Джеймсом Гэлбрейтом¹¹, который именно этому и посвятил свое очень подробное, большое выступление на слушаниях в Американском конгрессе. Он начал с цитаты из Дж.М. Кейнса, в которой Кейнс сказал, что мы присутствуем при новой эпохе в экономике, которую открывает вот эта большая депрессия [«Великая депрессия» 1929–1933 гг. в США], что все переменялось, что надо мыслить по-новому. И Гэлбрейт говорит, что мы хотим, и он ссылается на Б. Бернанке¹², и он ссылается на нового министра финансов, что они хотят заштопать дыры в области ликвидности, в области расчистки банков от плохих долгов, необоснованной ипотеки и что бизнес заработает по-старому.

Ничего подобного не произойдет, потому что в самих основах экономической системы произошел структурный сдвиг.

С.Г. КИРДИНА

Тогда у меня следующий вопрос. Означает ли это, что когда экономика переходит на новый качественный уровень, то меняется схема регулирования экономикой? Есть ли сегодня то, что было уже в предыдущих кризисах? Раньше роль регулирования имела значение только в фазе выхода из кризиса, а потом рынок сам решал проблемы. Теперь же, получается: новые факторы экономики предполагают, что государство как регулятор будет играть значительную роль не только по выходе из этого кризиса, но и по мере функционирования нового типа такой экономики. Правильно?

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Мне думается, что никто не знает, что надо делать, — ни теоретики, ни практики. Вот 20 министров финансов собрались. Единственно, в

11. Справку см. выше. — *Прим. ред.*

12. **Бернанке Бен Шалом (Ben Shalom Bernanke)** (1953 г.р.), американский экономист еврейского происхождения. Образование получил в Гарвардском университете и Массачусетском технологическом институте. Преподавал в Стэнфордском (1979–1985) и Принстонском университетах (1985–2002). 14-й Председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы США (2006–2014). 23-й Председатель Совета экономических консультантов (2005–2006). Имеет прозвище «Вертолет Бен» (Helicopter Ben) за упоминание идеи М. Фридмана о том, что иногда, в условиях кризиса, «разбрасывание денег с вертолета» может быть полезным для борьбы с дефляцией. «Человек года» (2009, по версии журнала «Time»). — *Прим. ред.*

чем они согласны, это то, что надо установить жесткий контроль над доходами лиц, возглавляющих крупные финансовые учреждения. Вот единственное. А что дальше делать? Дж. Гэлбрейт предлагает совершенно конкретные меры. Нужна, во-первых, организация типа рузвельтовской корпорации по восстановлению, то есть государственно-финансовая организация. Это первое. Второе. Необходима разработка конкретных программ, которые бы служили указующими стержневыми линиями для капиталовложений частного бизнеса, и нужна поддержка этих программ на федеральном и региональном уровнях. Кроме того, он считает, что нужно регулирование мировых цен на нефть, с тем, чтобы избежать инфляции в США. Но у него тоже предложения довольно жидкие.

Что касается Р. Мертон (это друг и ученик Самуэльсона, что он сам всячески подчеркивает), он считает, что надо исходить из того, что финансовый сектор и финансовые организации должны превратиться в таких опекунов конкретных домохозяйств и конкретных фирм и должны заниматься комплексным финансовым обслуживанием.

С.Г. КИРДИНА

А их кто будет опекать?

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

А их деятельность в свою очередь должны контролировать государственные чиновники, которые также должны применять сугубо современные методы, основанные на компьютерной технике, на моделировании экономики и т.д.

М.А. ДЕРЯБИНА

У меня в принципе те же вопросы, что и Светлана Кирдина задавала, только с другой стороны.

Первый вопрос. В чем заключается сейчас выход из сложившейся ситуации? Можно ли ее корректировать с помощью улучшенной неолиберальной доктрины или надо все-таки мучиться и искать что-то другое?

Второй вопрос. Насколько подтолкнули эти процессы обрушения финансовых рынков реальные процессы глобализации?

Я имею в виду не такие локальные вопросы, что можно сделки заключать с разных концов земного шара, а те теоретические и методологические основания глобальной экономики, которые дают или не дают возможность развиваться этим деформированным, виртуальным финансовым процессам.

Ю.Я. ОЛЬСЕВИЧ

Я ограничил задачи моего доклада только современными теориями. И более того, только их исходными постулатами. Это первое. Более того, я в основном рассматриваю взгляды лауреатов Нобелевских премий и оставил за бортом существенную армию финансистов, которые выдвигают свои концепции, свои рецепты. То есть задачи доклада очень узкие.

В первой половине вашего вопроса вы ставите проблему, что делать, какие следует искать выходы? Вы знаете, я, может быть, покажусь слишком навязчивым, но я в этом году опубликовал книжку «Психологические основы экономического поведения»¹³. И я, грешным делом, полагаю, что корень всех проблем, как говорил профессор Преображенский, — это кризис не на дворе, а кризис в головах, в психике, в психологии.

Мне думается, что все дело в том, что если мы говорим, например, о модернизации, то мы хотим, чтобы модернизацией занимались люди, которые хотят это делать, и умеют это делать. Именно хотят модернизировать нашу экономику. Не карманы набивать, а модернизировать экономику.

Я считаю, что это разные типы людей. Люди, которые модернизируют, и люди, которые набивают карманы. Вот неоклассики считают, что дайте человеку набивать карманы, и он вам сделает все что угодно, Луну с неба достанет. Он хотел бы, чтобы делалось одновременно: можно было набивать карманы и делать все что угодно, но Бог ему не дал этого.

Вот мы считаем, что музыкантом, певцом может быть только тот, у кого есть природные данные. А вот главой фирмы, которая подлежит модернизации, может быть кто угодно, — финан-

13. Ю.Я. Ольсевич. Психологические основы человеческого поведения. М: ИНФРА-М, 2009. — Прим. ред.

сист и др. Что Министерством обороны может руководить торговец мебелью. Что Министерством здравоохранения может руководить бухгалтер и т.д. Вот такое представление.

Ну что же, пока мы будем жить с такими представлениями, мы будем сидеть в болоте. Финансами должны заниматься люди определенного психологического типа. Туда нельзя пускать людей, как в Америке говорят «ястребов», а я бы сказал – «хищников» (вслед за Т. Вебленом).

А как их туда не пускать, когда они рвутся? Ну тогда и сидите с тем, с чем мы сидим, если вы так ставите вопрос. Или вот еще. Занимаются науками люди, которые не хотят заниматься науками. Люди, которые, как мне рассказали, идут в аспирантуру только для того, чтобы получить дешевое общежитие в Академии наук или университетское общежитие. И три года заниматься чем угодно, только не наукой.

Главное – это старая проблема: подбор кадров и проверка исполнения. Хочу прибавить к этому рецепт Петра I: тяжелая суковатая палка.

Л.И. АБАЛКИН

Уважаемые коллеги, я внимательно прочитал доклад Юлия Яковлевича. Это очень интересный, содержательный доклад, дающий возможность о многом подумать. И нельзя от одного автора требовать ответов на все вопросы, которые возникают в жизни. Я поддерживаю его.

У меня три позиции, которые я хочу высказать.

Здесь сказано, что доклад построен на анализе лекций Нобелевских лауреатов с 1981 по 2003 год. А что предшествовало? Почему берутся Нобелевские лауреаты с 1981 года? Дело в том, что Бреттон-Вудское соглашение по финансовым проблемам состоялось в 1944 году, а в 1978 году было принято новое Ямайское соглашение, по которому в основе валюты лежал доллар, но уже без обмена при тех определенных условиях, которые существовали по Бреттон-Вудскому соглашению. И тогда начались новые процессы, которые привлекли к себе внимание общественности. И с этого времени начал постепенно складываться качественно новый мир, который пока еще не определен. Это мир мирового финансового капитала

и посткапиталистический финансовый мир, который не стал еще предметом самостоятельного изучения, поскольку он отличается от классического старого капитализма.

Видимо, этим надо серьезно заняться, потому что не осмысливать фундаментальную основу того, что возникло не так давно, было бы опасно.

Второе, что я хочу сказать. Именно к этому времени относится появление и развитие деривативов и деятельность А. Гринспена¹⁴, которая указана в работе и которая начала разрастаться, и достигла колоссальной величины. Есть разные оценки. Но существует оценка, что эти вторичные, третичные и последующие деривативы в 10 раз превышают объем мирового валового внутреннего продукта. В 10 раз! Это целый порядок. Это качественно новое явление. И справиться с ним достаточно сложно. Нужен какой-то иной подход. И поскольку мы живем в глобальном мире, справиться с этой проблемой не способно ни одно государство в мире. Если попытаться справиться с ним, то мы должны создать что-то вроде мирового правительства, которое в состоянии контролировать все эти процедуры, иначе из этого кризиса мы не выберемся.

И третья часть, о которой я хотел сказать. Она изложена в основном в заключении доклада. Хотя о психологическом факторе говорится многообразно, там есть классификация представителей, типов людей по психологическому принципу. Там три группы выделено. От деятельности первых двух финансовые кризисы не грозят. И есть третья группа, в которой одна маленькая часть все-таки способна к осуществлению таких операций, чтобы вызвать масштабные кризисы. Поэтому там подчеркивается, что достаточно иметь порядка 10% представителей этой специальности, чтобы разрушить мировую финансовую систему. Как соблюсти эту норму, это тоже очень трудная проблема. Она требует какого-то регулирования. Поэтому пока мы говорим (в конце 2009 года), у меня нет большого

14. **Гринспен Алан (Alan Greenspan)** (1926 г.р.), американский экономист еврейского происхождения. 13-й Председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы США (1987–2006). 10-й Председатель Совета экономических консультантов (1974–1977). Образование получил в Нью-Йоркском и Колумбийском университетах. Ввел в оборот термин «иррациональный оптимизм», описывающий поведение инвесторов на фондовом рынке (1996). Обладатель почетных наград: «Президентская медаль Свободы с отличием», «Командор ордена Почетного легиона», «Кавалер ордена Британской империи». — *Прим. ред.*

оптимизма по поводу искоренения глобальных основ мирового финансового кризиса. Нужно время, чтобы это разработать. Но это очень серьезная проблема, если согласиться с данной типологией, с данными расчетами, которые приводятся относительно хищников-махинаторов, — 10%. Спасибо.

С.Г. КИРДИНА

Я хотела бы начать с комплимента в адрес доклада, потому что когда Юлий Яковлевич говорил о том, что ему было трудно разобраться с этими формулами и со всем прочим, он все-таки замечательно написал доклад. Здесь все очень понятно. И большое спасибо Юлию Яковлевичу за такое четкое и ясное изложение и выявление методологических традиций этих современных финансовых теорий.

Второе у меня соображение. В последнее время я помудрела и стала соглашаться со всем. Раньше я часто спорила. Мне казалось, что психология автора — о чем мы вообще говорим? Надо разобраться, как устроена экономика, какая у нее самоорганизация. Но сейчас я думаю, что, может быть, действительно надо находить какой-то выход из создавшейся ситуации. Более тонкая экономика требует более тонкой настройки. И возможно самоусложнение экономического пространства, где действуют очень сложные сегменты, процедуры, действительно предъявляет новые сложные требования к кадрам. Поэтому внимание кадрам нужно уделять. Кроме того, мне кажется, что вектор самоорганизации состоит в том, что гуманитарная перспектива, внимание к изучению человека начинает пронизывать разные сферы знания. И, наверное, нужно согласиться, что это очень важно. Кстати, хочу сказать, что у нас сегодня будет методологический семинар социальной эволюционной теории. Те же вопросы мы будем обсуждать: институциональные изменения и личностные изменения в рамках нового психологического воображения.

Но, тем не менее, все равно остается собственное представление о том, как работает экономика. И я бы хотела высказать некоторую гипотезу по поводу того, что неадекватность постулатов, о которых вы говорите, связана не только с тем, что индивиды не столь рациональны и т.д. Один из постулатов связан с тем, что это экономика с убывающей отдачей [на масштаб производства] и, конкретно, все формулы строятся вокруг этих кривых, которые торчат вверх.

Но гипотеза состоит в том, что развитие рынка деривативов привело к тому, что сама финансовая сфера стала в определенном смысле сферой с возрастающей отдачей. Потому что, грубо говоря, вложения на каждый следующий рубль уменьшаются, получается более высокая отдача, а модельные расчеты (и наши, и наших предшественников) показывают, что регулирование экономики отраслей с возрастающей отдачей невозможно на основе рыночного саморегулирования и требует внешних регуляторов.

Гипотеза состоит в том, что развитие финансового рынка в этом направлении как раз и провоцирует необходимость государственного вмешательства. Не только потому, что там действуют «ястребы», «махинаторы» и «хищники», а просто сама природа этой отрасли изменилась. И законы самоорганизации требуют, чтобы было некоторое внешнее воздействие, чтобы эта система не пошла «вразнос» и не потянула за собой всю экономическую систему, частью которой и является финансовая система.

В заключение еще раз хочу поблагодарить Юлия Яковлевича за очень интересный доклад и пригласить на наш семинар. Спасибо.

Д.Ш. ГОГОХИЯ

Я хотел бы несколько полемизировать с некоторыми положениями доклада. Во-первых, сразу хочу сказать первое: что защищается тезис «ключевым элементом бурного развития финансовых рынков явилось цивилизационное развитие финансовой теории, на базе которой был разработан общий финансовый инструментарий». Это, я думаю, не так. Сказано, что так думают западные экономисты. Но не все западные экономисты.

Мне кажется, что причиной бурного развития финансовых рынков явилось то, что говорил Л.И. Абалкин. Отказались от фиксированных курсов и т.д. Я просто могу сослаться на такие вещи. В 1950-х годах процентная ставка 3-месячная колебалась от 1 до 3,5%; в 1970-х годах — 4 и 11,5; в 1980-х годах — 5 и 15. В этих условиях, конечно, должны быть производные ценные бумаги, которые и имеют назначение снизить процентные риски и т.д.

Я хотел бы поднять следующий вопрос. Правильно Юлий Яковлевич говорит, что главный вопрос о том, могут ли финансовые рынки регулировать экономику?

Но что значит регуляция экономики? Дж.М. Кейнс понимал, как известно, что рынки не могут регулировать движение инвестиций. В условиях центральной банковской системы с частичным разделением банковских функций, эта постановка очень сомнительна. Но практически после того, как мы пришли к двухуровневой банковской системе, базовым элементом, который позволял рынку регулировать все остальное, была фиксация курсов. Это раз. Во-вторых, гарантия вкладов. Это два. И потом — регулирование процентов по вкладам. Это три. Эти три метода действительно давали возможность рынку регулировать все остальное. После этого произошел отказ от фиксированных курсов. У государства, более того, остался только один элемент, то есть страхование государственных вкладов. А проценты, дескать, какие угодно.

Что это значит? Это самый настоящий опцион. Это вредоносная бумага, выходит. Понимаете, что получается? Пускай, банки какой угодно высокий процент устанавливают, а государство будет оплачивать возможные убытки. Это есть опцион, и больше ничего.

На мой взгляд, в результате таких непродуманных действий была просто устранена граница между денежными активами, деньгами и финансовыми активами. И государство не могло уже проводить разумную, гибкую процентную политику, когда можно было бы отдельно регулировать процентную ставку по денежным активам и по финансовым активам. И тем самым, с одной стороны, стабилизировать валютные курсы, с другой — внутренние цены.

Я говорю, что главная проблема в том, что государство утратило возможность регулировать отдельно процентную политику по финансовым активам и по активам денежным. В этом суть тех событий, того бурного роста, который происходил и который на мировом уровне как раз на нашей стране сказался и на Китае. У них в это время валютные курсы были более или менее стабильные, и внутренние цены тоже. А у нас они колебались, дай Бог. И в Китае, и в других странах. Мы вполне можем оградить себя от этих мировых волн и т.д. и т.п. Если поймем, наконец, что деньги и денежные активы — это одно, а между денежными активами и всем другим — пропасть огромная. И чтобы ее заполнить, нужны коммерческие банки. А если банки берут депозиты, нужно действительно гарантировать их сохранность и вместе с тем жестко контролировать

процентные ставки и т.д. и т.п. К сожалению, это теоретически доказать можно, если по-новому взглянуть на соотношение товара, стоимости, денег и т.д. И я пытаюсь доказать. И, кстати сказать, Леонид Иванович, я третью статью пишу на эту тему, а в «Вопросы экономики» не берут. Как же так?

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Значит, неубедительно.

Д.Ш. ГОГОХИЯ

Может быть, неубедительно. Но все-таки почему-то в другие журналы взяли, а в «Вопросах экономики» не берут. Спасибо.

Г.Д. ГЛОВЕЛИ

Я хочу сказать, что, хотя Юлий Яковлевич подчеркивал, что он ставил перед собой узкую задачу, ее успешным решением он открыл весьма широкие горизонты. Это, в общем, монография. Она представляет интерес не только для методологии, но и для экономической истории, потому что несомненно, что чем бы не завершилась нынешняя ситуация, в будущем появятся основательные исследования по поводу сравнения «Великой модерации» и «Prosperity» (англ. «Процветания») 1920-х годов, которая завершилась великим крахом и «Великой депрессией».

И, кроме того, это постановка вопроса об исторической роли финансового капитала и вообще высоких финансов. Я хочу в этой связи напомнить, что Н.Д. Кондратьев, в отличие от Н.И. Бухарина, В.И. Ленина использовал понятие «фондовый капитализм» в своем историко-экономическом очерке «США»¹⁵ и подчеркивал, что Соединенные Штаты отличаются ведущей ролью фондовой биржи, появлением многомиллионных состояний благодаря спекуляциям. Это не та модель, которая была в Европе. Связь с крупными банками, крупной промышленностью через регулярные капиталовложения.

15. Кондратьев Н.Д. Северо-Американские Соединенные Штаты: Индустриализация // Энциклопедический словарь Русского библиографического института Гранат. 7-е изд. Т. 41. Ч. 6. М., 1926. С. 266, 267. – Прим. ред.

Я бы хотел обратить внимание на такой очень существенный момент. Неоднократно Юлий Яковлевич ссылался на январское интервью Самуэльсона 2009 года¹⁶. Потом Самуэльсон дал еще пару интервью, кажется, в мае этого года. И в одном из них он высказал очень существенную мысль то ли о Б. Бернанке, то ли о А. Гринспене, не помню. Это почитатель Айн Рэнд¹⁷.

Айн Рэнд — это (по поводу с. 59 доклада) тезис: «финансовая социализация есть экономическая основа неолиберализма». А что есть методологическая основа неолиберализма? Точка зрения, которая представлена ярче всего философией Айн Рэнд. Есть первичные люди — бизнесмены, предприниматели и, как Вы их называете, молодые менеджеры корпораций, люди хищного склада, хищники-махинаторы и т.д. Молодые, энергичные, хищные.

С начала 1980-х годов ведется отсчет теорий, несколько раньше начинается интенсивное развитие деривативов, а 1984 год был объявлен в Соединенных Штатах годом яппи — молодых, энергичных профессионалов¹⁸. Наверное, яппи и те финансисты, о которых Вы пишете, не совсем совпадают, но тем не менее, в США безусловно реализована социальная модель, когда наиболее энергичные люди поколения делают карьеру через финансовые спекуляции.

В этом отношении интересно, что один из больших авторитетов заметил: после войны, в период неокейнсианства карьера для лучшей части молодежи лежала через реальный сектор, через структуры государственного регулирования. С начала 1970-х годов,

16. Мир перемен. 2009. № 3. С. 9. См. также с. 42 доклада Ю.Я. Ольсевича. — *Прим. ред.*

17. Айн Рэнд (Ayn Rand, урожденная Алиса Зиновьевна Розенбаум) (1905–1982), популярная в западных кругах американская писательница и философ российского происхождения. Создатель философского направления «объективизма», возводящего в культ принципы индивидуализма, разумного эгоизма и являющегося интеллектуальным обоснованием капиталистических ценностей (в противовес социализму). В политике была сторонницей неограниченного капитализма и минимальной роли государства, считала единственной правомерной функцией государства защиту прав человека (в том числе прав собственности). Идеи Рэнд оказали глубокое влияние на либертарианское движение. В 1950-е годы активным членом кружка Айн Рэнд был А. Гринспен. — *Прим. ред.*

18. Яппи (англ. Yuppie, аббр. от Young Urban Professional Person + суфф. -ie — молодой городской профессиональный человек; иногда встречается вольное толкование от Young, UPwardly-mobile Professional + суфф. -ie — молодой поднимающийся вверх профессионал), молодые состоятельные люди, ведущие построенный на увлечении профессиональной карьерой и материальном успехе активный светский образ жизни. Яппи имеют высокооплачиваемую работу, в одежде предпочитают деловой стиль, следят за модой, посещают фитнес-центры. Основной критерий принадлежности к «яппи» — успешность в бизнесе. — *Прим. ред.*

периода рейганомики и тэтчеризма она лежала через финансовые спекуляции.

И еще один интересный момент: чем отличается, например, М. Фридман от Дж.М. Кейнса, Й. Шумпетера или К. Маркса? Тем, что Фридман сделал себя сам, так же как и М. Тэтчер¹⁹.

То есть рынок — это не просто саморегулируемая система в неолиберальной философии. Эта система естественного отбора. Это возвращение к выживанию наиболее приспособленных, то, как пропагандировал Г. Спенсер²⁰ и что было, соответственно, в СССР в 1919 г.

Что касается России. Тут говорилось по поводу физиков и математиков. У нас, действительно, был Андрей Линде, который уехал лет 20 назад²¹. Так он предложил модель инфляционной вселенной. Действительно, в СССР существовала сильная математическая школа. За последние 20 лет сложилась неплохая экономическая школа. То есть появились молодые успешные люди, которые хорошо умеют считать, играть на финансовых рынках и работают в соответствующих компаниях. А вот дальше начинается проблема: им в общем-то Россия не интересна. Как сказал Э. Кастельс²², жена-

19. Англ. «self-made man» (букв. «сделал себя сам»), человек, который родился в бедной семье или среди обездоленных, но сумел добиться большого экономического или морального успеха благодаря упорному труду и изобретательности, а не в результате наследства, семейных связей или других социальных привилегий. В культурной истории США эта идея имеет большое влияние, часто ее описывают в терминах архетипа, социального идеала, мифа или даже культа. См.: *Pendergast T. Creating the modern man: American magazines and consumer culture, 1900-1950. Columbia, Mo: Univ. of Missouri Press, 2000; Cawelti J.G. Apostles of the self-made man. Chicago: University of Chicago Press, 1988. — Прим. ред.*
20. **Спенсер Герберт (Herbert Spencer)** (1820–1903), английский философ и социолог, один из родоначальников эволюционизма, идеи которого пользовались большой популярностью в конце XIX в. Основатель органической школы в социологии. Идеолог либерализма. Его социологические взгляды являются продолжением социологических воззрений А. Сен-Симона и О. Конта. Определенное влияние на развитие идеи эволюции оказали Ж.-Б. Ламарк и К. фон Бэр, а также А. Смит и Т.Р. Мальтус. — *Прим. ред.*
21. **Линде Андрей Дмитриевич (Andrew Linde)** (1948 г.р.), советско-американский физик, сын Д.П. Линде (1919–2006). Окончил физический факультет МГУ (1972). Работал в теоретическом отделе Европейской организации по ядерным исследованиям ЦЕРН (CERN) в Швейцарии (с 1989). Профессор физики в Стэнфордском университете (с 1990). Один из разработчиков новой инфляционной модели Вселенной (хаотической теории инфляции). См. *Линде А.Д. Физика элементарных частиц и инфляционная космология. М.: Наука, 1990. — Прим. ред.*
22. **Кастельс Мануэль (исп. Manuel Castells)** (1942 г.р.), американский социолог испанского происхождения. Считается одним из крупнейших социологов современности, специализирующимся в области теории информационного общества. Учился в Парижском университете у А. Турена

тый на русской, эти энергичные ребята работают в системе on-line, их огромное пространство России не интересует, кроме определенных запасов энергоресурсов. Конечно, одна из тех проблем, которая стоит — это проблема капитализации российского пространства, которая сама по себе решена быть не может. Как она будет решена, это трудно сказать. Я относительно современности каких-то комментариев сделать не могу.

Но я еще раз говорю, что для экономической истории этот доклад, монография имеет непреходящую ценность. Так что хотелось бы еще раз поблагодарить.

О.И. АНАНЬИН

Я тоже хотел бы отметить очень интересный доклад Юлия Яковлевича и отметить, прежде, всего, аспект, который еще не затрагивался, потому что, действительно, 20 лет — это некая дата, когда начали давать Нобелевские премии финансистам. Раньше эта область не воспринималась как область теории. Это как бы раздел экономического знания, который сравнительно поздно прошел процесс теоретизации. И результаты эти были отмечены в этих Нобелевских премиях. Наверное, все-таки не 20 лет. 20 лет — это Дж. Тобин получил. Тобин — классический неокейнсианец. Это все-таки более ранняя фигура, а вот собственно финансисты, тоже более широкие экономисты, пришли еще позже. И вот этот феномен, когда экономическая теория расширилась на эту область, остался уделом узких специалистов по финансам. В 1990-е годы у нас начала переводиться литература, что-то осваиваться и пр., но все равно эти разделы осваивались теми, кто узко специализировался в этой области. До более широкой публики экономистов широкого профиля она пока не дошла. В учебниках общего характера эти темы не затрагиваются. В учебниках истории тоже не затрагиваются и т.д. Поэтому здесь, может быть, работа Юлия Яковлевича — первая

(1925 г.р.). Профессор Калифорнийского университета в Беркли (с 1979). В качестве приглашенного профессора читает лекции в крупнейших университетах мира. С 1984 г. неоднократно посещал СССР и Россию. Автор книг «Информационная эпоха: экономика, общество и культура» (М.: ГУ ВШЭ, 2000); «Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе» (Екатеринбург, 2004); «Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель» (М.: Логос, 2002, совм. с П. Химаненом). — *Прим. ред.*

такая работа, которая знакомит читателя на квалифицированном уровне, и притом читателя, который не является узким специалистом по этой проблематике. Мне кажется, это очень здорово получилось у Юлия Яковлевича. Это первый момент.

Второй момент более критический. И тут он связан с давней историей, связанной с тем, что Юлий Яковлевич в последнее время все больше интересуется проблемами стыка экономики и психологии, стыка интересного и порождающего очень многое в современной экономической науке. Мне кажется, что до сих пор Юлий Яковлевич меня не вполне убедил в том, что психология должна играть для экономики такую роль, какую он ей отводит. И, мне кажется, и в этом докладе случился некоторый дисбаланс между основным текстом, в котором излагается экономическая материя, экономическая темы и сюжеты, и заключения, где Юлий Яковлевич перетягивает немножко одеяло на психологическую площадку и делает упор на психологии.

Я поясню некие свои гипотезы, свою мысль, почему меня пока это не убеждает. Наверное, вот то, что сейчас говорил Г.Д. Гловели о значении такого материала для истории, экономической истории в том числе, — это действительно так. Я готов с ним согласиться. Но между теорией и историей есть все-таки некая разница. И возникает вопрос, в какой мере эта психологическая компонента имеет отношение к экономической теории как таковой? Я здесь такую мысль свою поясню немножко рискованным примером. В обычной экономической деятельности, даже в обычной жизни мы встречаемся, например, с преступниками, людьми, которые воруют, совершают убийства и т.д.

РЕПЛИКА С МЕСТА:

Редко.

О.И. АНАНЬИН

Редко, но встречаемся. Но они есть эти преступники, воры и т.д. Почему мы редко встречаемся с ними? Наверное, потому, что в обществе существуют определенные правила, механизмы и институты, которые держат такого рода публику в некотором ареале нашего общества. Во-первых, немножко это ограничивает людей,

которые не решились, в какой сфере им лучше существовать. Они знают, что они чем-то рискуют: могут попасть в тюрьму, и прочие неприятности будут иметь, если они будут вести себя не по нормам.

И, во-вторых, если уже они все-таки решаются вести себя не по нормам, то есть опять же государственные институты, которые их отлавливают и препровождают в соответствующие места.

Что мы имеем в той области, про которую нам повествовал Юлий Яковлевич? Мы имеем (мне кажется, в докладе это было показано) то, что в реальной жизни, в реальной экономике появляются новые явления. В данном случае в сфере финансовых рынков. Какие-то новые возможности себя вести не так, как раньше.

Были ли они результатом открытия какой-то формулы или отмены Бреттон-Вудских соглашений, это второй вопрос. Но факт тот, что появились некие новые возможности для действия людей, экономических агентов. Люди начали использовать, естественно, эти возможности, нашли эти возможности. Но сегодня общество начинает осознавать, что такого рода действия приносят какой-то ущерб обществу. Поэтому, может быть, и стоит это интерпретировать как ситуацию, когда новые явления еще не получили должного институционального оформления, которое позволяет поставить эту деятельность в некие рамки, позволяющие обеспечивать нам стабильность общества и проч.

То есть это ситуация жулика, который нашел новую жульническую схему, против которой еще нет законов. Вот о чем идет речь.

Поэтому да, такого рода девиантное поведение есть! Возможно, это может быть предметом какого-то изучения, но это не предмет теории до тех пор, пока не будут выработаны некие институты и это не приведет к некоей системе.

Поэтому это интересно, это важно, это важно понимать, на будущее могут быть еще какие-то такого рода эксцессы и проч. Но это еще не завершившийся процесс в самом объекте, который после того, как завершится, и будет предметом собственной теории. Спасибо.

В.И. МАЕВСКИЙ

Моя беда в том, что я, к моему огромному сожалению, не прочитал этот текст, но я обещаю его прочесть после всего, что я здесь слышал,

хотя все уже разобрано, потому что это такой большой спрос, когда ни одного билета в театр уже нет.

Мне кажется, из того, что я слышал, очень важно то, что сказал академик Л.И. Абалкин. Что действительно нужно очень четко осознать, что началась новая эпоха с середины 1970-х годов. И ведь это отразилось на том, что, например, М.В. Ершов очень часто пишет: посмотрите, денежная база США обеспечена всего лишь на 5% золотом и драгоценностями, то же самое было в Японии. Но это он давал в контексте сравнение с Россией, где обеспечение зашкаливало за 100%. Надо уметь так жить, чтобы иметь 120–150%. То есть деньги обрели совершенно другое содержание. Это не деривативы. И при этом работали правила, были институты. Ну, например, такого рода, что коэффициент достаточности равен 1:10. Собственный капитал единица, ты имеешь право делать активы в десять раз больше, чем твой собственный капитал.

Что стало происходить на этом фоне? На этом фоне коэффициент достаточности у финансовых организаций, которые работали с этими деривативами, не 10, а 30, 40 и даже 50. Вы, Леонид Иванович, говорили о резком превышении общей массы деривативов относительно ВВП. Но это резкое превышение возникает сначала на одном этапе, когда золотое обеспечение денежной базы чрезвычайно скромное — 5% золота. А что такое остальное обеспечение? Это просто ценные бумаги, то есть в основе денег, «сильных денег» лежат просто ценные бумаги Министерства финансов США. То есть система настроена на то, чтобы создавать все более и более новые возможности для инвестирования. С одной стороны, это мошеннические схемы, я согласен с тем, что сказал Юлий Яковлевич, но, с другой стороны, бурный рост и решение огромного количества важнейших задач. В принципе эту систему остановить невозможно. Она и будет дальше существовать. Но можно другое — как-то локализовать. И в этом смысле я вижу перспективы в том, что у нас формируется, но, в конце концов, оформится полуполярный валютный мир. Уже доллару противостоит евро. Видимо, начнут усиливаться другие региональные валюты. И этот фактор повлияет на то, что не будет такого огромного обратного притока денег в США под ценные бумаги и не будет той раскрутки, которая имела место в США и которая, насколько я понимаю, и породила этот страшный кризис.

Мы говорим о том, что должны быть портфели. И здесь тоже как бы в мировой экономике не исключено, что возникнут просто системы мощных валютных центров и риски будут разделены уже между ними. И каждый возможный кризис такого рода будет все равно страшным, но он будет носить все-таки более или менее локальный характер. Он будет локализован той зоной, в которой работает та или иная валюта, где происходят эти эксцессы.

Но честное пионерское, Юлий Яковлевич, я прочту.

В.А. МЕДВЕДЕВ

Я хочу продолжить и в каком-то отношении развить то, что говорил Владимир Иванович, и высказать свои, может быть, на сегодняшний день абсурдные и трудно реализуемые соображения, которые вытекают из исторического опыта и из анализа тех процессов, которые происходят в настоящее время в экономической науке.

Хочу продолжить также рассуждения о том, что экономика носит саморегулирующий характер и сейчас ядром этой саморегулирующейся системы является финансовая сфера; о том, что она сама по себе (и об этом сегодня говорилось) тоже носит саморегулирующийся характер и что в этом заключена большая опасность.

Я согласен с Владимиром Ивановичем и со всеми, я думаю, это бесспорно, что финансовая система, настолько разросшаяся, превратившаяся в чрезвычайно сложную дифференцированную систему, играет, конечно, положительную роль, дает возможность развиваться производству. И в то же время она заключает в себе огромную опасность. Т.е. как найти ту грань, которая отделяет одну функцию от другой функции. Мне кажется — и об этом я говорил на нашем семинаре, когда мы обсуждали по горячим следам уроки начавшегося кризиса — это сложный и длительный процесс. На семинаре присутствовали выступления горячих сторонников экономических циклов, и звучала мысль о том, что цикличность носит, по сути дела, фатальный характер, и что циклы везде — в природе, в обществе.

Вот это у меня вызвало некоторую реакцию. Я считал и говорил, что нельзя заикливаться на циклах, в том числе и на циклах, в особенности по отношению к явлениям общественной жизни.

Чего не хватает в этой современной финансовой системе, которая регулирует экономический процесс? Можно ли сделать так, чтобы сохраняя положительные функции финансовой системы, каким-то образом сглаживать, ограничивать, преодолевать негативные последствия этого процесса? Я думаю, что это можно. Во-первых, для этого есть технические причины. Современная наука ушла далеко в Космос и приблизилась каким-то основанием к микромиру и обладает такими возможностями с помощью современных электронных систем, которые позволяют моделировать любые сложные системы. Почему же эта возможность не может быть применена и к общественным системам и структурам?

Я понимаю, что этот вопрос не чисто технический и не столько технический, сколько политический. Леонид Иванович и Владимир Иванович говорили об этом. Значит, все дело в том, чтобы найти в реальном мире (экономическом, политическом) такие тенденции, которые позволили бы уже на современной стадии приближаться к решению этой задачи. Это связано и с регулированием международных финансов. Это связано и с валютными центрами и т.д. Но я думаю, что нельзя игнорировать эту задачу и нельзя позволять думать, что человечество обречено на «веки вечные» на финансовые, а значит экономические кризисы.

Вот об этом я хотел сказать. Это у меня очень сырые такие соображения. Но мне кажется, что в этом направлении должно быть движение и движение, конечно, не только в экономической теории, но и в политической практике, потому что нужны согласованные международные решения и общие подходы, которые бы разделяло человечество, выражая его общие интересы.

Я думаю, что рано или поздно, но мы с этим столкнемся. Да и уже начинаем сталкиваться, когда речь заходит, в том числе, о преодолении нынешнего кризиса и ликвидации его серьезных последствий. Спасибо.

М.И. ВОЕЙКОВ

Я постараюсь быть короче, потому что все мои идеи уже, по существу, были высказаны.

Первое. Доклад очень хороший, читаешь с удовольствием. Я тут повторять не буду.

Я бы усилил аргумент Олега Ананьина, что все говорят, что не согласны с этой психологией, что раньше все предприниматели были чистые, хорошие, правильные, а сейчас пошли мошенники. Если мошенник не нарушает никаких законов, он следует принципу рационального экономического поведения. Это нормально. Любой, не только молодой, но энергичный, умный человек, если он занимается предпринимательством, он так делает. Более умный делает это лучше, более эффективнее для себя. Это нормально.

Говорят, что сейчас появилась такая психология. Она всегда была такая. Я тут читал, как Ротшильд в XIX веке рушил финансовую систему Англии. В пределах закона он ее разломал. Я сейчас не буду объяснять, это очень интересно. Это они всегда пытались сделать. Раньше это получалось больше, сейчас меньше.

В чем тут дело, почему такой кризис? Тут Л.И. Абалкин об этом говорил и немного В.И. Маевский. Вот Вы цитируете (на с. 42 доклада) П.Э. Самуэльсона, который ругает М. Фридмана. «Сегодня видно, — пишет Самуэльсон, — насколько ошибочной была идея Фридмана о том, что рыночная система может себя регулировать».

Вот я думаю, что идея Фридмана совершенно правильная была и есть, т.е. идея Фридмана и праволиберальных экономистов. Я бы сюда добавил представителей неоавстрийской школы: Ф. фон Хайека, М. Ротбарда²³, Д. Мюллера²⁴ о том, что рыночная система сама себя регулирует. Но здесь есть одно «но»: когда деньги обеспечивались золотом или драгоценными металлами. А сегодня, Маевский правильно говорил, что они на 5% только золотом обе-

-
23. **Ротбард Мюррей (Murray Rothbard)** (1926–1995), американский экономист еврейского происхождения. Представитель неоавстрийской школы в экономической науке, один из последователей Л. фон Мизеса. Окончил Колумбийский университет в Нью-Йорке, там же защитил докторскую диссертацию по теме «*Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*» (1956, рус. пер. см. в журнале «Экономическая политика», 2009, № 1–2, перев. П.Н. Ключкин). Выступал за свободу предпринимательства и невмешательство государства в экономическую деятельность. Представитель либертарианства и сторонник построения анархического общества на основе свободного рынка. Ввел в употребление термин «анархо-капитализм». — *Прим. ред.*
24. **Мюллер Деннис (Dennis C. Mueller)** (1940 г.р.), австрийский и американский (двойное гражданство) экономист. Доктор философии Принстонского университета (1966). Преподавал в Корнельском университете. Профессор Венского университета (с 1994). Президент Общества «общественного выбора» (1984–1986). Лауреат премии Джорджеску-Регена (1994). Автор книг: «*The Corporation: Growth, Diversification, and Mergers*» (1987), «*Capitalism and Democracy*» (2003), «*Public Choice III*» (2003, рус. пер. Мюллер Д. Общественный выбор III / Пер. с англ. под ред. А.П. Заостровцева, А.С. Скоробогатова. М: ГУ ВШЭ, 2007). *Прим. ред.*

спечены. В принципе сейчас появилось такое понятие – фидуциарные деньги²⁵. Это не рыночные деньги, эти деньги – политическое соглашение. Это соглашение правительства, между гражданами. Это документ о политическом согласии. Вот что такое деньги. И они, естественно, не могут сами собой регулировать рынок. У рынка выбит сейчас основной камень, что ли, столб рыночный. Деньги перестали быть всеобщим эквивалентом. Это политическое соглашение. Естественно, что всякое дальнейшее развитие финансовой системы не может само по себе идти, потому что это уже не рыночный инструмент, это политический инструмент. И, может быть, не случайно экономическая наука пошла в экологию и есть целые направления совместные. Не в психологию, хотя психология тоже имеет большое значение. И Вадим Андреевич Медведев говорил о том, что соглашение нужно именно потому, что рынок угасает.

О.Б. КОШОВЕЦ

Поскольку Юлий Яковлевич заявил свою тему как методологические проблемы, то я хочу высказаться по поводу этих самых методологических проблем.

Первая вещь, которая бросается в глаза: почему Юлий Яковлевич обратился к теории Нобелевских лауреатов? Скорее всего, потому, что основная проблема в том, что у нас нет теории финансовой системы, у нас есть теория финансовых рынков. Но, в основном, у нас есть модели различных финансовых рынков.

Эта проблема общеэкономической теории определенного этапа, скажем, начала XX века, принципиально фрагментирована, не описывает экономику в целом. И поскольку финансовые системы объективированно схожи, финансовая система тем более не описана полностью. Отсюда следующие проблемы, которые возникают в связи с финансовыми теориями.

Во-первых, все теории относительны, то есть не стремятся свести причины циклических колебаний к спадам, рецессиям, которые происходят на финансовых рынках, к какому-то одному

25. Фидуциарные деньги (от лат. *fiducia* – доверие; англ. *fiduciary money*), средства обращения, товарная стоимость которых ниже номинальной и при этом они не обеспечены металлическим запасом эмиссионного банка. Стоимость фидуциарных денег существует, в основном, за счет веры людей в то, что они смогут обменять их на что-либо более ценное. – *Прим. ред.*

или даже множеству факторов. При этом данные факторы носят эндогенный характер. Мне кажется, это не случайно по той простой причине, что финансовые рынки сами не изучены. Вопрос, который я изучаю, – какова природа этих самых финансовых инструментов.

Когда мы просто экстраполируем имеющиеся экономические теории на финансовые рынки, мы явно апеллируем к финансовым инструментам и рассматриваем их как товар. Такой подход возможен, но при этом товар стал здесь рассматриваться с точки зрения обращения, с точки зрения того, как этот товар возникает, производится, и за счет чего. И с этой точки зрения его природа не рассматривается. Поэтому опять же непонятны все эффекты, связанные с этим товаром.

По поводу влияния психологии на поведение. Наверное, психология, безусловно, имеет место. Объективное наблюдение показывает, что на финансовых рынках работает определенный тип людей, которые склонны себя вести тем или иным образом.

Но ведь можно здесь поставить вопрос: что здесь является причиной? Являются ли причиной такого функционирования финансового рынка психологические особенности людей или эти финансовые рынки, как определенные институты, объективируют особенности определенного поведения. Ты можешь функционировать в этой системе, только имея определенную психологию, культивируя определенную психологию у определенных типов людей.

Я думаю, это всем будет понятно, если мы возьмем нашу милицмейскую систему. Да, очень наглядный пример. Это не потому, что туда идут плохие люди, тотально коррумпированные, тотально стремящиеся к наживе и т.д. Они вынуждены встраиваться в определенные способы функционирования системы. Если не встраиваются, они не работают.

И всякие казусы, которые происходят с различными средними чинами, которые пытаются критиковать систему, это хорошо как раз показывают.

Что касается психологии. Если все-таки рассматривать психологию как некий способ построения объяснительных схем для экономической теории, то, мне кажется, предварительно нужно психологическим понятиям, которые мы будем вводить в экономическую теорию, всегда давать какую-то экономическую интерпре-

тацию. Например, понятие «доверие», — в чем его экономическое содержание? Тогда нам будет понятно, каким образом психология встраивается в экономику.

И что касается собственно самой теории экономического и финансового кризиса. Проблема следующая. Что вообще-то эта теория должна? Она должна объяснять причины кризиса. Она должна предлагать какие-то способы регулирования. Если способы регулирования, то способы регулирования чего? Рынка, механизмов действия этого рынка или акторов? Если мы настаиваем на том, что нам надо приставить надзирателя к каждому рынку, то нам нужно, в конечном счете, приставить его к каждому актору; и этот надзиратель будет корректировать поведение данного актора, а через него — и функционирование рынка.

И третий момент. Теория должна предложить какие-то институциональные и правовые способы корректирования функционирования рынков, и даже более жесткого их реформирования.

Вот, мне кажется, ответ, который чаще всего звучит сейчас относительно того, что никто не понимает, почему произошел кризис и что делать дальше. Он, на самом деле, означает следующее: что все понимают, что корректировать дальше невозможно, и мы подошли к моменту, что нужно что-то реформировать. Для этого нужна политическая воля, которой пока нет.

РЕПЛИКА С МЕСТА:

И теория нужна.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Заканчивая, я хотел сказать, что доклад Юлия Яковлевича замечательный. И не все, может, знают, что это сокращенный вариант, на самом деле написано больше. Поэтому мы на подходе к некоей монографии, которая, безусловно, будет интересным и важным событием в нашей жизни, по крайней мере, в жизни института.

Второе. Хотел бы обратить внимание, что когда речь идет о сфере финансовых рынков, то скорее всего надо говорить о развитии макроэкономических моделей, которые отмечены в конце XX — начале XXI в. Это в очень большой степени связано с развитием так называемой финансовой математики, эконофизики.

Вы знаете, недавно в Москве прошел Конгресс по экономфизике. А вот на нашем Первом Российском конгрессе, который состоится в декабре 2009 г., есть специальная секция финансовой математики. Это мощное направление во всем мире. Посмотрите топ-журналы, там этих моделей столько, что просто невозможно прочесть.

Я пытался в течение трех месяцев детально посмотреть какие-то модели. Во-первых, это очень трудно (там трудная математика); во-вторых, все равно мне удалось только процента три посмотреть.

Это одна сторона. Есть другая сторона. Есть знаменитое интервью Пола Кругмана²⁶ от 2 сентября этого года в «Нью-Йорк таймс»²⁷, где он разбил лагерь экономистов фактически на две части, обвинив одну часть в том, что они безграмотные люди, нанесли вред экономике. И тут же появилась статья представителя Чикагской школы по поводу того, что сам Кругман ничего не понимает. И сегодня мир разбился на две стороны: одни гневно говорят о необходимости прекратить математизацию экономики, другие говорят, что без нее невозможно. Но, так или иначе, ясно, что кризис макроэкономики, когда до некоторого времени (скажем, до финансового кризиса) экономисты считались некими такими гуру, экономическими волшебниками, — привел к снижению их популярности. Отсюда и последние Нобелевские премии за эти 15–20 лет по финансам. Сегодня явно сменились представления, и сегодня есть некая растерянность.

Я думаю, что речь идет, согласен с Олей Кошовец, наверное, о том, что нужно думать о каком-то реформировании. Появляются уже первые статьи по поводу того, что необходима смена парадигмы

26. Кругман Пол Робин (Paul Robin Krugman) (1953 г.р.), американский экономист и публицист еврейского происхождения. Специалист в области международной торговли и пространственной экономики. Учился в Йельском университете. Доктор философии Массачусетского технологического института (1977). Преподавал там же, а также в Йеле, Калифорнийском университете (Беркли), Лондонской школе экономики, Стэнфорде. Профессор Принстонского университета (с 2000). Ведет аналитическую колонку в газете «New York Times». Член «Группы тридцати». Лауреат Нобелевской премии по экономике «за анализ моделей торговли и проблем экономической географии» (2008). — Прим. ред.

27. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. 2009. September 2. — Прим. ред.

вообще в этой финансовой истории, в частности макроэкономических моделей. И здесь я хочу поддержать Юлия Яковлевича. Он на самом деле заявил два очень важных принципа, которые привлекли к кризису в финансовой экономике, скажем так. Это вопрос, связанный с неопределенностью, и вопрос, связанный с психологией. Немного в другом аспекте, но это обсуждают, скажем, в международной группе, так называемый «Кельтский меморандум». Не знаю, читали ли Вы. Там 9 человек из 9 разных международных организаций написали такое письмо. Даже не письмо, а это статья страниц на 30, где ставят примерно те же самые вопросы. Есть и «Лондонский меморандум». Есть еще несколько похожих вещей.

Но я бы сказал о двух предпосылках, которые нуждаются в пересмотре. Первая из них, — и здесь я готов поддержать Юлия Яковлевича немного с другой стороны, защищая психологию. Речь идет о том, что в основной массе макроэкономических моделей и вообще в изучении финансовой экономики исходно предполагается, что действует репрезентативный актер, то есть типовой игрок, который ведет себя одинаково. Речь не идет о жуликах, дело не в них, дело не в акулах и т.д. а то, что предполагается некое одинаковое поведение. И вот сегодня очень многие сомневаются в этой предпосылке. Я уж не говорю о поведенческой экономике, которая строится по-другому, не об ограниченной рациональности, а просто, по крайней мере, нужно рассматривать разные типы поведения. Не рассматривая это, вы получите ошибочные результаты. И в этом смысле психология (я, наверное, с Олей Кошовец соглашусь) должна еще получить бы какую-то безнациональную оценку, она должна быть введена каким-то образом в модель.

Второй момент — глобализация. Мы привыкли к этим словам о «глобализации». Но почему-то никто не рассматривает глобализацию с другой стороны, как, например, это сделал один из авторов в том же «Кельтском меморандуме». Дело в том, что в условиях глобализации резко увеличивается связанность финансового рынка. То, что происходит в США на маленьком уровне, отзывается почти во всех странах мира из-за того, что появилось огромное количество связей. Связанность финансовых рынков мультиплицирует маленькие риски в большие системные риски. В этом смысле неопределенность действительно становится фундаментальной. Это также не

учитывают модели. И мне кажется, без решения этих двух вещей, ничего не получится. А это принципиально другой подход к системе оценки рисков. Это не просто дисперсия, а это совершенно другая мотивация оценки этих рисков. Это не только риск игрока, который ведет себя на соответствующем рынке, думая о доходности, и еще какие-то локальные риски. А это риск мультипликации этого риска. Вот в чем дело. Отсюда все системы деривативов, которые, вообще-то говоря, должны были служить делу снижению рисков, стали практически фактором их повышения.

Мне кажется, два этих момента в ближайшее время будут рассматриваться и в дальнейших теоретических исследованиях, безусловно. Некоторые первые ростки я, по крайней мере, вижу.

В заключение скажу, саму дискуссию продемонстрировала, что это очень интересная тема.

Спасибо всем. До следующего раза. До свидания.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Власть и рынок:
исследовательская
программа

Олейник А.Н. Власть и рынок: исследовательская программа (научный доклад). — М.: Институт экономики РАН, 2009. — 70 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	306
Глава I. Критический случай вынужденной кооперации	310
Глава II. Рынок как механизм воспроизводства власти? Маркс, Вебер и другие	313
Глава III. Соотношение личности и структуры в воспроизводстве власти	320
Глава IV. Российская властвующая элита	328
Глава V. Об источниках информации	334
Глава VI. Анатомия властвующей субэлиты	341
Заключение: Структура монографии «Власть и рынок» (2010)	354
Литература.....	360

ВВЕДЕНИЕ¹

Бремя принятия индивидуальных решений нелегко, оно ощущается тем более явно, чем сложнее характер стоящих перед человеком проблем. Однако трудности решения индивидуальных задач меркнут в сравнении с теми, что возникают при попытках скоординировать, согласовать действия нескольких лиц. Задача нахождения решения сложной системы уравнений требует от человека понимания основ математики и обладания некоторыми техническими навыками. Решение проблем координации требует от него значительно большего. С одной стороны, индивид должен быть способен принимать во внимание поступки окружающих лиц, чего нелегко достичь даже при помощи решения сложных систем уравнений. «Действие является «социальным» в той мере, в какой при ее субъективном восприятии учитывается поведение других лиц и вносятся соответствующие коррективы» (Weber, 1968, р. 4). С другой стороны, от человека требуется способность облегчать окружающими расшифровку его собственных намерений и планов, ведь все лица, вовлеченные во взаимодействия, сталкиваются с аналогичными проблемами (Livet & Thévenot, 1994, р. 157). Чем меньше общих точек отсчета у взаимодействующих лиц, тем большее число итераций может потребоваться для достижения взаимопонимания. Иногда взаимные ожидания и

1. Данный доклад представляет собой адаптированный вариант Предисловия к монографии «Власть и рынок», которая готовится к выходу в 2010 г. в издательстве РОССПЭН.

вовсе не удается привести к общему знаменателю: в этом случае спекуляции относительно намерений контрагентов продолжаются бесконечно (Orléan, 1994).

Проблематичный характер взаимодействия между двумя и более лицами тем не менее не исключает существования нескольких решений. В этом легко убедиться на примере большинства повседневных ситуаций, какими бы банальными они не казались на первый взгляд. Взять ту же «битву полов» с помощью этого термина обычно описывают взаимодействия между двумя взаимозависимыми людьми (скажем, встречающимися или живущими вместе мужчиной и женщиной), характеризующимися, однако, несовпадающими интересами и приоритетами. Один из партнеров предпочел бы провести вечер в театре, а другой – в баре, однако оба ценят факт совместного проведения досуга. Попытки сторон размышлять исключительно в рациональном ключе приводят лишь к большей неопределенности. Если коммуникация между ними отсутствует (как если бы оба оказались без сотовых телефонов в момент принятия решения о том, куда пойти вечером), то ни у одного из них нет плана действий, который гарантировал бы одновременно и хорошую компанию, и предпочитаемый вид досуга.

Одно из возможных решений в данной ситуации заключается в ориентации обоих партнеров на те же самые нормы и конвенции. Это происходит, например, если оба признают приоритет интересов женщины, в результате чего и мужчина, и женщина естественным, спонтанным образом выбирают вид досуга, предпочитаемый последней. Другое решение сводится к обращению к доверию. Доверие в отношениях позволяет вовлеченным в них людям вести себя, «как если бы будущее было определенным» (Luhmann, 1979, p. 10). Выражаясь более практически, человек выбирает вид досуга, предпочитаемый партнером, ожидая, что в следующий раз он или она поступит аналогичным образом, тоже пойдя, со своей стороны, на уступки.

Участники взаимодействия так же могут попытаться использовать власть, подрывая тем самым принцип равенства в отношениях. С помощью таких стратегических ходов, как угроза, обещание или сознательное прекращение коммуникации (Schelling, 1960, Ch. 5), индивид вполне может ограничить набор возможных

стратегий своего визави. Перед тем, как каждый из партнеров самостоятельно примет решение, один из них переходит на язык угроз: «Если ты выберешь вид досуга по своему вкусу, тогда вместо того, чтобы присоединиться к тебе, я пойду на мероприятие, предпочитаемое мною, даже жертвуя удовольствием от совместно проведенного вечера». Если угроза воспринимается как достоверная, тогда прибегающий к ней приобретает власть над своим партнером, ведь в итоге набор возможных стратегий последнего претерпевает существенные изменения (Dowding, 1996, p. 24). Совместная деятельность тогда происходит по сценарию одной из сторон, что равносильно приобретению ею власти. Лицо, получающее власть, обладает правом решать по своему усмотрению, что делать в конкретной ситуации (например, куда пойти вечером)².

Власть позволяет решить проблемы, связанные с социальным действием, за счет превращения двух (или нескольких) центров принятия решений в один. Лицо, получающее власть, тогда в одностороннем порядке решает, как именно будет достигнуто согласование. Иначе говоря, использование власти делает возможным достижение порядка во взаимодействиях. Майкл Манн (Mann, 1986, p. 146) подчеркивает эту функцию власти, вводя понятие

2. Теория игр позволяет смоделировать «битву полов» в следующей форме:

		Мужчина	
		Идти в театр	Идти в бар
Женщина	Идти в театр	3, 2 N ₁	1, 1
	Идти в бар	0, 0	2, 3 N ₂

Здесь есть два равновесия Нэша (Nash), т.е. таких исходов, в которых ни один из игроков не заинтересован в одностороннем изменении своей стратегии, что обуславливает риск, связанный с выбором игроками той или иной стратегии. Все зависит не только от личных предпочтений игрока, но и от действий другого игрока. Наличие общеизвестной нормы, например, «женщина всегда права», позволяет избавиться от риска, ограничив число возможных исходов до одного, (3, 2). Власть, с другой стороны, может быть представлена как сознательное ограничение вариантов действий одного из игроков другим. Например, мужчина информирует женщину, что если она пойдет в театр, то он направится в бар, наказывая тем самым их обоих, но в большей степени – женщину, ведь по сравнению с исходом, на который она рассчитывает, (3, 2), она потеряет 2 единицы полезности, тогда как мужчина – только одну. Иными словами, мужчина старается ограничить выбор женщины только двумя альтернативами: 1) если она идет в театр одна и 2) если она присоединяется к мужчине в баре. При таких условиях рационально ведущая себя женщина предпочтет присоединиться к мужчине, а не выбрать предпочитаемый ею вид досуга.

«вынужденная кооперация» (compulsory cooperation): власть облегчает совместные действия и увеличивает «излишек, изымаемый из природы».

Макс Вебер (Weber, 1968, pp. 32–34) различает порядок двух видов: «закон», когда он зиждется на использовании власти, и «соглашение», когда он произведен от норм и традиций, применяемых всеми членами определенного сообщества. Сюда же можно добавить порядок, основанный на обобщенном доверии, или доверии к лично неизвестным людям³. Различные виды порядка предполагают разные опоры совместной деятельности, или механизмы координации: власть, соглашение и доверие. Когда все три доступны участникам взаимодействий, это обеспечивает больше степеней свободы и, следовательно, большую гибкость. Если необходимо, люди замещают власть на доверие и наоборот. Тот факт, что власть, доверие и соглашение частично дополняют друг друга, а частично — замещают, усложняет их изучение, ибо они редко встречаются в «чистом виде», отдельно от других механизмов координации.

3. Вместо того, чтобы рассматривать порядок, основанный на обобщенном доверии, в качестве особого случая соглашения, в нем можно увидеть третий вид порядка, так как как доверие не обязательно имеет традиционную природу. Доверие может так же иметь своим источником рациональный выбор или веру в эффективную работу правоохранительных органов (Oleinik, 2005b, pp. 58–60).

КРИТИЧЕСКИЙ СЛУЧАЙ ВЫНУЖДЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Россия в этом отношении представляет собой уникальный случай: «репетруар» механизмов координации здесь ограничивается главным образом одним элементом, властью. Как отмечает российский историк девятнадцатого столетия, «для достижения кооперации особой внутренне самобытных... борьба совершенно неизбежна, а в борьбе естественное состояние не есть свобода, но или власть, или подчинение» (Тихомиров, 2006, с. 14). Сто лет спустя Юрий Пивоваров (2006а, с. 253), другой российский историк и гуманитарий, так же видит основную отличительную черту российской культуры в ее детерминированности властью: «Русская культурная общность является властецентричной, а сама власть — субстанцией нашего бытования». Большинство взаимодействий, начиная от повседневных решений о том, как провести вечер, и заканчивая выбором стратегий национального развития, оказываются опосредованы властью. «Практически все российские революции и все успешные российские модернизации представляли собой «революции сверху»» (Гаман-Голутвина, 2006, с. 5). Даже административная реформа, начатая в конце девяностых годов для изменения масштабов и сущности координации посредством власти, тоже была инициирована и воплощена лицами, ею наделенными⁴.

4. Этот факт так же объясняет коренной пробел в ее дизайне: если реформа инициируется и воплощается исключительно людьми, представляющими власть, то вряд ли можно ожидать таких изменений, которые бы ограничивали их прерогативы (Олейник 2008).

Язык институциональной теории⁵ помогает лучше разобраться в специфике властечцентричного сообщества. Вместо того, чтобы использовать такие достаточно расплывчатые концепции, как «культура», институционалисты используют ряд категорий, производных от понятия институтов как «созданных человеком ограничений, которые структурируют взаимодействия между людьми» (North, 1990, p. 3). Ключевая функция институтов заключается в создании условий, при которых координация индивидуальных действий становится возможной. В этом смысле и власть, и соглашение, и доверие являются институтами. Далее институциональная теория различает формальные правила (например, законы), неформальные нормы (например, традиции) и механизмы, обеспечивающие исполнение правил и норм (enforcement mechanisms, например, правоохранительная система или остракизм в случае неформальных норм). Особая комбинация этих трех элементов в России, российская «институциональная матрица», включает в себя значительное число механизмов, обеспечивающих исполнение правил и норм — все они производны от власти, и немногочисленные правила и нормы. Такой перевод идеи властечцентричного общества на язык институционального анализа позволяет подчеркнуть, что средство для поддержания порядка (власть как механизм, обеспечивающий исполнение правил и норм) здесь имеет тенденцию к замещению формальных правил и неформальных норм, которые, собственно, и определяют параметры порядка через выделение примелемых целей.

Приведенный выше аргумент позволяет по-новому подойти к простому, казалось бы вопросу о том, ориентирована ли данная книга прежде всего на тех, кто так или иначе связан с Россией (живя в этой стране или изучая ее на профессиональной основе, развивая бизнес в ней и т.д.). Однозначного ответ нет: с одной стороны, связанные с Россией лица найдут в книге большой объем интересующей их информации, с другой стороны, ее формат выходит далеко за рамки страноведения (Russian studies). Книга представляет собой

5. Это название используется для обозначения довольно разнородной группы подходов и теорий, которые признают важность институтов и уделяют им центральное место в своем анализе. Эта группа включает «старый» институционализм Торстейна Веблена и Джона Коммонса, неоинституциональную экономику Рональда Коуза и Дагласа Норта, теорию соглашений Люка Болтански и Лорана Тевено, и ряд других теорий.

исследование о природе власти и ее внутренней динамике. Слабость или отсутствие в России альтернативных механизмов координации создает весьма благоприятные условия для такого исследования. Россия представляет собой критический случай для изучения власти. Критический случай «выбирают на основании того, что он позволяет лучше понять обстоятельства, при которых та или иная гипотеза подтверждается или, наоборот, не подтверждается» (Bryman, 2004, p. 51). Говоря более конкретно, российский случай позволяет лучше понять социальное действие в условиях, когда представляется возможным только один механизм координации, а именно власть.

РЫНОК КАК МЕХАНИЗМ ВОСПРОИЗВОДСТВА ВЛАСТИ? МАРКС, ВЕБЕР И ДРУГИЕ

Несмотря на все различия в подходах, и Карл Маркс, и Макс Вебер видят в рынке механизм воспроизводства и укрепления власти, что позволяет противопоставить их неоклассическим экономистам, отрицающим эту идею.

С точки зрения Маркса, рынок создает предпосылки для получения капиталистами власти (в докапиталистических обществах промышленники и торговцы занимали подчиненные позиции) и ее осуществления при помощи исключительно экономических средств. В отличие от докапиталистических обществ, в которых преобладало применение физической силы, капитализм дает возможность сокрыть властные отношения за фасадом контракта о найме, в котором участвуют два свободных — на первый взгляд — индивида: владелец денег и свободный рабочий. «Владелец денег лишь в том случае может превратить свои деньги в капитал, если найдет на товарном рынке свободного рабочего, свободного в двояком смысле: в том смысле, что рабочий — свободная личность и располагает своей рабочей силой как товаром и что, с другой стороны, он не имеет для продажи никакого другого товара, гол, как сокол, свободен от всех предметов, необходимых для осуществления своей рабочей силы» (Маркс, 1988, с. 179). При таких условиях, однако, «свободный» рабочий не имеет никакого иного выбора, как согласиться на найм, признавая тем самым власть капиталиста над процессом производства как социальным действием, с его разделением труда и порождаемой им потребностью в координации, и над своим трудом в частности.

Превращение труда в товар и формирование рынка труда представляют собой необходимое условие для осуществления власти посредством «исключительно экономических средств». «Теперь, когда излишек может быть присвоен с помощью «исключительно экономических средств», а именно особой организации процесса производства и использования рыночных обменов, необходимость в обращении к идеологической, военной и политической власти отпадает» (Мартин, 1993, р. 24). Отсюда первая форма связи между властью и рынком, а именно рынок как предпосылка всеобщей коммодификации, или превращения труда, земли, продуктов труда и прочего в товар. Марксистский подход предполагает, что рынок не столько сам по себе является местом, в котором власть структурирует взаимодействия между людьми, сколько своего рода дорогой, ведущей к такому месту. Капиталист имеет власть над рабочим лишь внутри фирмы, тогда как рыночные обмены, в том числе сделки на рынке труда, формально носят свободный характер⁶⁶.

Макс Вебер в своем анализе смещает акценты, признавая, что противопоставление рынка и власти не вполне корректно. Книга «Экономика и общество» писалась примерно на полстолетия позже, чем «Капитал», когда монополистический капитализм стал принимать наглядные формы. В условиях монополии допущение о равенстве участников рыночной сделки выглядит необоснованным, что обуславливает интерес Вебера к власти, реализуемой непосредственно на рынке, в процессе рыночных обменов. Однако он лишь наметил общее направление для исследований, не вдаваясь в детали взаимосвязи между властью и рынком (Weber, 1968, pp. 943–946). Монополистический рынок представляет собой вторую форму связи между властью и рынком.

Существует и третья форма связи между рынком и властью, которая не была замечена ни Марксом, ни Вебером. Государство играет все более активную роль на рынке во всех странах мира.

-
6. Несмотря на свои ярко выраженные немарксистские корни, Рональд Коуз (1993, с. 35), один из основоположников неинституционализма, тоже склонен четко противопоставлять отношения внутри фирмы, с одной стороны, и свободные сделки на рынке – с другой: «За пределами фирмы движение цен направляет производство, которое координируется посредством последовательных транзакций обмена на рынке. Внутри фирмы эти рыночные транзакции устранены, а роль сложной рыночной структуры с транзакциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство».

Кризис, начавшийся во второй половине 2008 г., лишь усилил эту тенденцию. Оценка государственного вмешательства в экономику в терминах власти представляется полезной как с теоретической, так и с практической точек зрения. Способен ли рынок ограничить экспансию политической власти или же, наоборот, он вносит свой вклад в ее непрерывное воспроизводство и укрепление? Изучение третьей формы связи предполагает, что государство рассматривается в качестве полноправного участника рыночных обменов, наряду с бизнесом («капиталистами», если использовать марксистскую терминологию) и населением («рабочими» и потребителями). За исключением случаев национализации или экспроприации частной собственности, государство не «нанимает» ни бизнес, ни население, что ограничивает применимость марксистских моделей. Бизнес и государство не связывает никакой «контракт о найме». В то же самое время обладание государством уникальным статусом на рынке обуславливает интерес к мыслям Вебера по поводу власти монополии. Однако Вебер ничего не говорит о возможной взаимосвязи между политическими и экономическими монополиями. Социо-экономист Амитай Этциони (Etzioni, 1988, p. 227) предполагает, что «чисто экономические монополии логически возможны, но редки и неустойчивы, с другой стороны, монополии, основанные на политической и экономической власти, широко распространены и устойчивы».

Как работает в условиях рынка триада государство—бизнес—население с точки зрения власти, которую она генерирует, или, наоборот, ограничивает? Если государство не нанимает бизнес так же, как бизнес — рабочего, способно ли оно поддерживать порядок, регулируя рыночные транзакции при помощи «исключительно экономических средств»? Вместо выплаты фиксированной зарплаты государство может создать такие условия, что получение прибыли бизнесом оказывается обусловленным признанием приоритета государства в решении даже тех вопросов, которые обычно находятся в компетенции бизнеса. Этого можно достичь, если государство выполняет роль «охранника на входе», допускающего на рынок только тот бизнес, который соглашается с приоритетом государства в принятии ключевых решений. Ограничение конкуренции способствует увеличению прибыли, которую захватывает бизнес, относящийся к «избранным». В отличие от фиксированной оплаты,

лежащей в основе контракта о найме, данная схема вознаграждения не предполагает никаких гарантий со стороны «нанимателя», т.е. государства. Более того, бизнес вообще не получает вознаграждения напрямую от государства. Государство вознаграждает послушный бизнес, наделяя его правом на получение прибыли и способствуя увеличению его экономической власти. В ответ же бизнес, относящийся к числу избранных, всеми доступными средствами способствует укреплению политической власти государства.

Подобная конфигурация отношений между государством и бизнесом существует не только в России. Однако именно в этой стране она принимает наиболее явные формы, особенно в период быстрого экономического роста 1999–2008 гг. Следовательно, существует и вторая причина для выбора России в качестве критического случая: отношения между государством, бизнесом и населением на рынке здесь позволяют четче наблюдать ранее недостаточно изученную форму связи между рынком и властью. Говоря более конкретно, анализ российского случая позволяет изучить условия, при которых рынок превращается в механизм воспроизводства и укрепления политической власти.

Интерес к изучению сложных взаимосвязей между экономической и политической монополией объясняет выбор периода экономического «бума» для углубленного исследования. Быстрый экономический рост создал мощные стимулы для входа на национальный рынок. Как российские, так и иностранные инвесторы рассчитывают получить значительно больше, входя на российский рынок, чем где-либо еще. Это резко контрастирует с ранними этапами реформ (1991–1998), когда бизнес, в том числе и российский, стремился «выйти» с рынка сразу же после получения значительной прибыли. «Охранник на входе», т.е. субъект, способный контролировать вход на рынок, конвертирует стремление бизнеса войти на рынок в важный ресурс для воспроизводства и укрепления власти. Следовательно, государство превращается в «охранника на входе», присваивая тем самым «исключительно экономические средства» подчинения бизнеса своей власти⁷.

7 Взаимодействия между государством и бизнесом в ходе глобального кризиса, начавшегося во второй половине 2008 г., также вполне могут развиваться в аналогичном ключе. Чтобы выжить, бизнесу необходимы государственные субсидии и кредиты. Однако средства государственной поддержки

Аналогичные процессы наблюдаются в международных экономических и, следовательно, политических отношениях. После долгих лет использования для получения статуса мировой державы преимущественно военных средств, начиная с конца девяностых годов Россия все более активно полагается на «исключительно экономические средства» достижения своих внешнеполитических целей. Ее современная внешняя политика включает в себя элементы господства, основанного на меркантилизме, предполагающего превращение существующих перекосов в структурах международного рынка в ресурс для укрепления власти. Проводя такую политику, государство «стремится к господству на мировых рынках за счет контроля ресурсной базы и периодически используя дипломатические санкции... иногда даже силу, но воздерживаясь от ведения войны и территориальных экспансий» (Mann, 1993, p. 34). Следовательно, единственное существенное отличие между внутренней и внешней политикой российского государства на протяжении рассматриваемого периода касается типа рынка, находящегося под его контролем: национальный в первом случае и международный — во втором.

Мировой рынок энергоносителей, прежде всего нефти и природного газа, характеризуется далекой от идеала совершенной конкуренции структурой. Предложение на этом рынке контролируют несколько ключевых игроков, прежде всего Организация стран—экспортеров нефти (ОПЕК) и Россия. По состоянию на вторую половину 2009 г., под контролем ОПЕК находилось примерно треть совокупного предложения сырой нефти, России — более его десятой части. Начиная с восьмидесятых годов, Россия и Саудовская Аравия являются двумя крупнейшими производителями сырой нефти в мире⁸. Страны Европейского союза в возрастающей мере

распределяются весьма избирательным образом: лишь ограниченный круг «избранных» может рассчитывать на получение вождельных средств (банкротство Lehman Brothers подтверждает, что «спасательный круг» государственной помощи предназначен отнюдь не для всех инвестиционных банков; см. Fink, 2008), что создает предпосылки для осуществления контроля входа (доступа к средствам) и его превращения в ресурс власти.

8. В августе 2009 г. мировая добыча нефти составила 83,9 млн баррелей в день. Страны ОПЕК добывают 28,83 млн баррелей в день, тогда как Россия — 9,97, что делает ее крупнейшим производителем сырой нефти в мире. Саудовская Аравия с 8,14 млн баррелей в день находится на втором месте (OECD, 2009, p. 32 и данные Российского информационного агентства «Новости», <http://en.gian.ru/analysis/20090909/156074023.html>).

зависят от поставок энергоносителей из России. В 2006 г. поставки из России обеспечили примерно одну пятую всего энергопотребления Европейского союза — и это при том, что в расчет принимались абсолютно все источники энергии, включая атомную. Это означает полуторапроцентный прирост только за два года, если брать 2004 г. за точку отсчета (табл. 1).

Таблица 1. Коэффициенты общей зависимости стран — членов Европейского союза от поставок энергоносителей (сырая нефть, природный газ и уголь) из России, 2004 и 2006

Страны	2004	2006
Австрия	21,351	22,312
Бельгия	16,75	18,295
Болгария	37,504	38,705
Великобритания	2,7	6,3432
Венгрия	48,699	51,089
Германия	21,525	23,024
Голландия	11,3	13,971
Греция	23,678	23,634
Дания	5,67	5,635
Ирландия	0	0
Испания	9,235	10,968
Италия	22,336	17,145
Латвия	67,701	37,28*
Литва	47,168	64,191
Польша	27	30,361
Португалия	3,7905	0,0536
Румыния	22,28	19,611
Словакия	53,702	52,56
Словения	7,2882	6,4752*
Финляндия	40,882	36,896
Франция	8,0252	10,614
Чехия	24,653	26,124
Швеция	8,2876	11,269
Эстония	13	15,55*
ЕС-27	17,187	18,716

Источники: European Commission, 2008; European Commission, 2007. Коэффициент общей зависимости равен сумме произведений доли данного носителя энергии в общем энергетическом балансе, доли импорта данного носителя энергии в общем потреблении и доле поставок из России в общем объеме импорта.

* Данные о сырой нефти отсутствуют.

Доказанные запасы нефти и газа создают предпосылки для еще большего укрепления позиций России как ключевого игрока на мировом рынке энергоносителей, имеющего характер олигополии. Даже если учесть, что доля России в доказанных мировых запасах нефти не очень велика — она составляет 5%, ее доля в доказанных мировых запасах природного газа, 26,9%, делает ее абсолютным лидером среди потенциальных поставщиков энергоносителей в будущем (US Energy Information Administration, 2009). Несмотря на существование на этом рынке ряда других сильных игроков, Россия обладает способностью контролировать доступ к нему благодаря значительным инвестициям в транспортную инфраструктуру, прежде всего — в нефте- и газопроводы как средства доставки энергоносителей конечному потребителю. После того, как конечный потребитель подключен к трубе, смена поставщика становится для него очень дорогим делом. К тому же собственно число альтернативных поставщиков тоже ограничено ввиду олигополии. Привилегированный доступ к поставкам нефти и газа в конечном итоге оказывается обусловлен признанием России в качестве мировой державы.

Период экономического бума и становление России как мировой энергетической державы совпадают по времени с правлением Владимира Путина, Президента РФ начиная с 31 декабря 1999 г. до 7 мая 2008 г. Однако данная книга не является описанием «правления Путина», подобно большому числу источников о «правлении Ельцина», «правлении Горбачева», вплоть до «правления Петра I» или «правления Ивана IV». Вопрос о конкретных персоналиях представляется второстепенным по сравнению с пониманием специфики конфигурации властных отношений, в рамках которой они действуют. Президент Путин вполне может олицетворять тесное переплетение власти и рынка, но взаимосвязь между ними не ограничивается периодом его правления или даже границами России.



СООТНОШЕНИЕ ЛИЧНОСТИ И СТРУКТУРЫ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ВЛАСТИ

Вопрос о персоналиях следует четко отделить от вопроса о соотношении личности и структуры, в рамках которых она действует. Является ли переплетение власти и рынка результатом осознанных и целенаправленных действий акторов? Или, наоборот, оно неминуемо возникает на определенном этапе эволюции властечцентричного общества? Представляется уместным еще раз обратиться к сопоставлению различных подходов к этому сюжету, начиная с детерминистских и заканчивая «волютаристскими».

Маркса, вне всякого сомнения, можно расположить на детерминистском конце этого воображаемого континуума. Обсуждая процесс накопления капитала, Маркс отказывается видеть элементы свободы в действиях не только рабочего, но и капиталиста. Вместо того, чтобы наслаждаться властью над рабочим, капиталист в изображении Маркса представляется своего рода марионеткой, чье поведение полностью зависит от обезличенных сил, укорененных в структурах капиталистического способа производства. «Обращение денег в качестве капитала есть самоцель, так как возрастание стоимости осуществляется лишь в пределах этого постоянно возобновляющегося движения... Как сознательный носитель этого движения, владелец денег становится капиталистом. Его личность или, точнее, его карман — вот тот пункт, откуда исходят и куда возвращаются деньги. Объективное содержание этого обращения — возрастание стоимости — есть

его субъективная цель... Он функционирует как капиталист, то есть как олицетворенный, одаренный волей и сознанием капитал» (Маркс, 1988, с. 163–164). Даже тогда, когда капиталист думает, что действует по собственному разумению, в действительности он достигает желаемых результатов лишь при условии соответствия его действий логике накопления капитала. Применительно к рассматриваемому случаю подобная логика означала бы, что процесс возникновения рынка во властецентричном обществе рано или поздно закончится его превращением в механизм воспроизводства власти. Причем произойдет это вне зависимости от субъективных намерений лиц, обладающих властью. «Накопление власти» с этой точки зрения не слишком отличается от процесса накопления капитала.

Неоклассическая экономическая теория располагает на противоположном конце континуума, соединяющего два допущения: детерминизм и свободу выбора. Неоклассические экономисты обычно не уделяют должного внимания вопросам власти именно из-за сложностей, с которыми сталкиваются при объяснении власти исключительно в терминах рационального выбора. Попытки моделировать поведение лица, наделенного властью, на основе допущений неоклассической теории, главным из которых является свободный и рациональный выбор, наталкивается на ряд теоретических проблем. Например, можно ли сводить выбор между стремлением к власти и использованием альтернативных механизмов координации исключительно к сравнительной величине возникающих при этом издержек? Рональд Коуз использует именно этот подход, доказывая, что рост фирмы за счет рынка⁹ имеет свои пределы, выражаемые в терминах транзакционных издержек. «Должна достигаться точка, в которой издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы равны издержкам осуществления транзакций на открытом рынке или издержкам организации другим предпринимателем» (Коуз, 1993, с. 42)¹⁰. С этой точки

9. Неоклассические экономисты признают, что рыночные транзакции возможны лишь при наличии определенного доверия между их сторонами (Dasgupta & Stiglitz, 2000).

10. Вячеслав Дементьев распространяет этот принцип на все типы властных отношений, в том числе существующие за пределами фирмы: «Подчинение станет возможным, если при этом величина

зрения власть представляется результатом свободного и рационального выбора участников взаимодействия.

Сравнительная динамика транзакционных издержек, связанных с использованием альтернативных механизмов координации, объясняет нецелесообразность полного замещения доверия и соглашения властью. Она также указывает на существование своего рода «равновесия власти» (Дементьев 2004, 78–79; Дементьев 2006, 86, 89–90). При этом упускается, что власть отнюдь не всегда имеет встроенные ограничения. Говоря более точно, власть имеет встроенные ограничения только в случае ее использования в качестве средства для достижения других целей (например, полезности, если не выходить за рамки неоклассических допущений). Однако во властечетричном обществе власть имеет тенденцию к превращению в самоценность. В отличие от полезности, такого понятия, как закон убывающей предельной привлекательности власти, просто не существует¹¹. Получение дополнительной прерогативы отнюдь не обязательно уменьшает ее ценность по сравнению с предыдущей для лица, обладающего властью. «Потребление» власти вообще имеет что-то общее с наркотической зависимостью, как утверждает одна из тех, кто ее имеет: «власть – это наркотик... Могу вспомнить немало примеров, когда люди просто спивались, ломались, когда уходили из власти» (63А: женщина 40–50 лет, бывший вице-губернатор субъекта РФ)¹².

Решение задачи моделирования поведения актора, занимающего подчиненную позицию во властных отношениях, сталкивается с еще большими сложностями. Какие рациональные соображения способны привести человека к отказу от своей свободы и признанию преимущественного права обладателя власти

издержек, необходимых для присвоения единицы полезности, будет ниже, нежели при альтернативной подчиненности деятельности (отказе от подчинения)» (Дементьев 2004, 75-76; см. также Дементьев 2006, 81).

11. Закон убывающей предельной полезности сводится к тому, что «потребление дополнительных единиц товара обеспечивает не одинаковые, а уменьшающиеся приросты удовлетворения, или полезности потребителя» (Black, 2008, p. 578).
12. Общие параметры выборки, использованной в предложенном анализе, и принципы, по которым отбирались собеседники, будут описаны ниже, в Главе V, посвященной источникам информации.

на принятие решений? Неоклассические экономисты указывают на рациональный характер обмена свободы на фиксированное вознаграждение в условиях риска и неопределенности¹³ (Simon, 1951). При этом они упускают из внимания, что власть существенным образом изменяет структуру выбора подчиненного лица, что требует пересмотра основных постулатов модели рационального выбора. Более того, неоклассическая трактовка контракта о найме недостаточна для объяснения подчинения обладателю власти формально «свободного» капиталиста в контексте переплетения власти и рынка.

Теория структуризации (structuration) Энтони Гидденса представляет собой попытку найти некую середину между детерминистской позицией, рассмотренной на примере Маркса, и утверждением свободы выбора, характерным для неоклассического подхода. Прежде чем строить свою собственную теорию, Гидденс предлагает удачное определение деятельностного подхода: «Проявление деятельностного подхода (agency) можно увидеть в ситуациях, являющихся результатом умысла индивида, когда он на любом этапе их развития сохраняет способность повести себя по другому» (Giddens, 1984, p. 9). Основной вклад теории структуризации заключается в выявлении двойственного эффекта структуры — институциональной среды — на деятельность. Структура одновременно и ограничивает свободу деятельности, и создает предпосылки для нее. Однако вопрос о том, является ли структура результатом деятельности, в частности, является ли переплетение власти и рынка последствием осознанной и целенаправленной деятельности, остается вне основного внимания теории структуризации. В этом смысле Гидденс делает утверждения, имеющие, скорее, детерминистский характер: «акторы не создают социальных систем, они лишь воспроизводят и трансформируют их, используя то, что практика предоставляет в их распоряжение» (Ibid, p. 171).

Сходная критика может быть направлена и в адрес подхода Пьера Бурдьё. Этот автор объясняет производство и воспроизводство институциональной среды в терминах диспозиций, или

13. Ситуация риска означает, что все возможные исходы взаимодействия и их вероятность известны и могут быть количественно оценены, тогда как в ситуации неопределенности есть шанс — который невозможно просчитать — наступления полностью непредсказуемого исхода (Harsanyi, 1977, Ch. 3).

габитусов (*habitus*), акторов. Габитус представляет собой «продукт прошлого... который воскрешает прежний опыт в настоящем» (Bourdieu, 1980, p. 91). Иными словами, сущность габитуса заключается в чрезвычайно концентрированном выражении предшествующей эволюции общества, в данном случае — властечцентричного общества. Габитус формируется у человека в процессе первичной социализации — в семье, в школе, в процессе использования концепций и понятий, которые поддерживают определенное мировоззрение, и т.д. В последующем человек начинает бессознательным образом воспроизводить структуры, которые нашли свое концентрированное выражение в габитусе.

Габитус не исключает элементов свободного выбора, поэтому теорию Бурдьё было бы неправильно классифицировать как пример детерминизма. Так, когда Бурдьё обсуждает действия французских бюрократов, занятых регулированием рынка на локальном уровне, он отмечает, что «они всегда имеют выбор, по крайней мере в той степени, в какой это позволяют их диспозиции, между беспрекословным подчинением и отказом подчиняться (или же сопротивлением, или же действиями по инерции), и эта степень свободы обеспечивает их возможностью торговаться по поводу условий подчинения» (Bourdieu, 2005, p. 130).

Алена Леденева развивает эту идею и вводит понятие неформальных практик «как более или менее устойчивых стратегий лавирования между... формальными правилами и неформальными нормами... которые производны от практического чувства того, как следует поступать в конкретной ситуации» (Ledeneva, 2006, p. 16). Неформальные практики включают в себя как структурные ограничения (параметры ситуации), так и определенную свободу действия (манипулятивные способы комбинирования формальных правил и неформальных норм). Отсюда следует, что взаимодействие между габитусом и свободным выбором является лучшим ориентиром при предсказании поведения людей. Однако, возвращаясь к вопросам переплетения рынка и власти, можно отметить, что критическая социология Бурдьё, хотя и находится в средней части континуума, все же ближе к детерминистической позиции. Ведь именно от габитуса зависят те пределы, в которых осуществляется свободный выбор.

«Новая экономическая история» Дагласа Норта, одно из направлений неоинституциональной экономики, тоже располагается в средней части континуума, но ближе к «полюсу» свободного выбора. Норт увязывает институциональные инновации с деятельностью предпринимателей, которые производят новые комбинации из структур, унаследованных из прошлого. «Главной мотивацией при осуществлении институциональных изменений является стремление к максимизации прибыли... Изменение в ожидаемых выгодах от новой институциональной конфигурации с определенным лагом приводит к ее появлению при условии, что в ее результате инноваторам удастся присвоить эти прибыли» (Davis & North, 1970, p. 139; см. также North, 1981, pp. 207–208). И в этом случае наблюдается взаимное влияние структуры и свободного выбора, при помещении большего акцента на последнем, однако тот факт, что в рамках данного подхода нельзя увидеть никакой специфики власти как институционального соглашения, существенно уменьшает его ценность для настоящего обсуждения. Во-первых, здесь предполагается сугубо инструментальный характер власти (власть как средство максимизации прибыли или полезности). Во-вторых, этот подход подразумевает совершенно конкурентный рынок (рынок институциональных инноваций), вместо того, чтобы уделять основное внимание структурным перекосам как ключевой предпосылке переплетения рынка и власти. Институциональные инноваторы рассматривают «различные институциональные конфигурации примерно так же, как фирма подходит к оценке альтернативных инвестиционных решений» (Davis & North, 1970, p. 140).

Аналитическая философия с ее четким различием двух компонентов власти, стратегического и структурного, представляется еще одним весьма перспективным подходом к выявлению истоков укорененности рынка во властных отношениях. Структурный компонент включает в себя перекосы, существующие в рыночных структурах, тогда как стратегический отражает целенаправленную деятельность лиц, обладающих властью, по воспроизведению и усилению этих перекосов. «Везение... позволяет некоторым получить желаемое, не прилагая особых усилий» (Dowding, 1996, p. x). Власть, с другой стороны, требует постоян-

ных усилий, ориентированных на получение максимума из складывающейся ситуации и на упрочнение благоприятных условий с прицелом на будущее, дабы получать еще больше¹⁴.

Говоря более практическим языком, такая интерпретация структуры и деятельностного подхода исходит из того, что, во-первых, существуют перекосы в рыночных структурах, какими бы незначительными изначально они ни были; во-вторых, обладающие властью лица осознают связанные с этими структурными перекосами возможности, и, в-третьих, своими действиями они способствуют воспроизводству и усилению перекосов. В начале рыночных реформ не было недостатка в структурных перекосах, унаследованных от плановой экономики: дисбаланс между производством предметов производства (так называемая группа «А») и производством предметов потребления (группа «Б»); дисбалансы между различными отраслями промышленности (см. Корнаи, 1990); дисбалансы между легальным и теневым секторами экономики (Тимофеев, 1993) и т.д. В этой связи не случайно, что вопросы антимонопольной политики активно обсуждались в российской экономической литературе середины девяностых годов (см., например, специальные выпуски журнала «Вопросы экономики», №11 за 1995 г. и №4 за 1998 г.). К концу девяностых годов обладающим властью лицам удалось осознать потенциал, который содержат в себе эти дисбалансы с точки зрения дальнейшего укрепления своей власти. В период с 1999 по 2008 г. они перешли от осознания к действиям по исполь-

14. В ситуации войны полов мужчине просто везет, если существующие альтернативы выбора полностью соответствуют его предпочтениям, в то время как женщина вынуждена довольствоваться менее приемлемым для нее выбором:

		Мужчина	
Показатели		Идти в театр	Идти в театр
Женщина	Идти в театр	2, 1	1, 2
	Идти в бар	0, 0	2, 4 N

При таких условиях мужчина может получить желаемое – пойти в бар вместе с женщиной – «не прилагая особых усилий», т.е. избегая необходимости вести себя стратегически (в игре есть лишь одно равновесие Нэша). Томас Уотенберг (Wartenberg, 1990, p. 157) приводит пример из жизни, иллюстрирующий подобный расклад: не стремящийся к дискриминации муж, который, однако, взаимодействует с женой в рамках общества с гендерными дисбалансами.

зованию имеющихся возможностей и созданию новых, что служит дополнительным аргументом в пользу использования в анализе именно этого промежутка времени.

Используемый здесь подход к нахождению «золотой середины» между структурой и свободой выбора при объяснении власти позволяет избежать как недооценки, так и переоценки вклада лиц, обладающих властью. Конкретные личности, быть может, и не столь важны, но властечетричное общество в целом не смогло бы пережить постсоветские реформы и ряд глубоких политических и экономических кризисов без целенаправленных действий по его сохранению со стороны обладающих властью лиц на протяжении девяностых годов, и в особенности в период с 1999 по 2008 г. Иногда им просто везло, однако по мере того, как развал Советского Союза уходил в прошлое, они приобретали все большую власть. Что это за люди и какое место в институциональной структуре они занимают? Согласно Райту Милзу, данный вопрос можно переформулировать следующим образом: кто образует властвующую элиту России? «Властвующая элита состоит из людей, чьи позиции позволяют им выйти за рамки среды обычных мужчин и женщин; их позиции позволяют им принимать решения с далеко идущими последствиями» (Mills, 1957, pp. 3–4).

РОССИЙСКАЯ ВЛАСТВУЮЩАЯ ЭЛИТА

Если судить исключительно по аналогии с западными странами, то ожидания в отношении состава властвующей элиты в России вполне могут оказаться ошибочными. Милз (Ibid, p. 5) включает в американскую властвующую элиту образца середины двадцатого века представителей «иерархий государства, крупных корпораций и армии». Он бы весьма удивился, узнав, что сорок лет спустя, в России девяностых годов, в эту компанию вошли представители организованной преступности и даже стали играть в ней ведущие роли. Чарльз Тилли (Tilly, 1985), однако, был бы удивлен данным фактом значительно меньше, ибо он как раз подчеркивает весьма относительный характер границы, отделяющей государство от организованной преступности, особенно на ранних этапах эволюции государств.

Решения представителей организованной преступности имели в тот период «далеко идущие последствия», и понимание того, как российская институциональная система тогда работала, вряд ли возможно без четкого осознания этого момента (Олейник, 2001; Волков, 2002). Сказанное вовсе не означает, что Россия временно перестала быть властеецентричным обществом, как это позволяет предположить частое использование в разговорах о девяностых годах образных выражений «ревушие девяностые» или «беспредел». Просто власть попала в руки членов криминальных групп, которые разделили ее с другими представителями властвующей элиты.

Постепенное исчезновение криминала из властвующей элиты, наблюдаемое с конца девяностых годов — некоторые его представители приобрели полностью легальный статус, некоторые маргинализировались, утратив бывшее влияние, некоторых просто убили, — тоже не привело к появлению привычной по западным стандартам картины. Целый ряд исследований показывает, что ни одна социальная группа в России не способна сформулировать и реализовать программу развития, и, следовательно, не может претендовать на место в элите. «Российская элита не только фактически не имеет программ развития, но и не обладает (по ее собственному признанию) способностью их выработать. В этих обстоятельствах можно говорить о кастрации элиты в сегодняшней России, об отсутствии в ней лидеров и даже самих представлений о лидерстве» (Гудков, Дубин и Левада 2007, с. 205; см. также Сумма идеологий, 2008, с. 117). Хотя элит в смысле их роли проводников прогресса и просвещения в России образца 1999–2008 гг., действительно, может и не быть, властецентричное общество без властвующей элиты не смогло бы просуществовать и дня.

Процесс модернизации влечет за собой постепенное разделение трех элементов институциональной среды, от которых напрямую зависит структура властных отношений, а именно правителя, государства и общества (Kharshordin, 2001). Во властецентричном обществе их полное разделение просто невозможно ввиду укорененности повседневных взаимодействий во власти. Если процесс дифференциации и происходит, он приводит к появлению не трех равноположенных элементов, а своеобразной пирамиды с правителем на вершине, обществом в основании и государством посередине.

Результаты социологических опросов содержат многочисленные доказательства того, что процесс дифференциации трех элементов в действительности происходит. В частности, общество представляется четко отделенным от двух других элементов пирамиды и даже противопоставляется им. Контакты между обществом и теми, кто находится на высших уровнях пирамиды, минимальны даже в случае местных властей. Пилотный опрос, проведенный Фондом «Общественное мнение» (ФОМ) на репрезентативных выборках в четырех российских регионах в октябре 2003 г. (Любарский, 2005), показывает, что большинство опрошенных ни сами не имели каких-

либо контактов с представителями местных властей на протяжении двух последних лет, не имеют родственников или знакомых, контактировавших с местными властями (таковых оказалось 60% в Чувашии, 57% в Красноярском крае, 48% в Самарской области и 47% в Саратовской области, N=800 в каждом из регионов)¹⁵¹⁵.

Повседневный дискурс также указывает на существование разрыва между элементами пирамиды на низшем уровне. Два собеседника спонтанным образом и независимо друг от друга сослались на Александра Розенбаума в контексте обсуждения отношений между властью и обществом:

«В моем представлении, вообще руководствоваться государственным интересом, это плохо. У Розенбаума вот есть строки: «Под Курском соловьи поют, // В Москве зады начальству лижут. // Я Родину свою люблю, // Я государство ненавижу» Ну, видите, как он здорово и метко сказал» (5А).

«Стихи такие есть, мне они очень понравились, однажды услышала. Это Розенбаум. «Я родину свою люблю, а государство ненавижу». Обожаю эту фразу. Очень точно сказано, очень точно. В России, к сожалению, государство совершенно отделено от общества, на мой взгляд, совершенно отделено. Мне кажется, государство, которое сегодня представляет президент, правительство, там региональные какие-то власти, не все там поголовно, но они слишком далеки от общества, очень далеки» (43А).

Естественным местом властвующей элиты является вершина пирамиды, что позволяет видеть в ней воплощение не просто власти, но верховной власти. На протяжении истории роль верховной власти исполнял целый ряд институтов: царский двор, собственная его императорского величества канцелярия, Центральный комитет КПСС и Администрация Президента (рис. 1).

Сложнее разобраться в отношениях между двумя элементами, расположенными в верхней части пирамиды, а именно верховной властью (правителем) и государством. Сводится ли роль государства к простому обслуживанию верховной власти и у его представителей отсутствуют какие-либо притязания на власть? Или же, наоборот, их следует включить в состав властвующей элиты, ибо

15. Автор благодарен Евгении Гвоздевой за привлечение его внимания к этим данным.

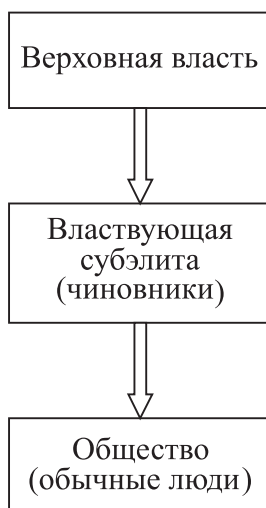


Рис. 1. Пирамида власти во властецентричном обществе

занимаемое ими место позволяет принимать решения, «имеющие далеко идущие последствия»? Оксана Гаман-Голутвина (2006) и Ричард Хилли (Hellie, 2005) описывают представителей государства в терминах «служилого класса», что призвано подчеркивать его подчиненную позицию в отношении верховной власти. С другой стороны, общественное мнение в России однозначно рисует представителей государства как захватывающих и присваивающих власть. Результаты опросов, проведенных Аналитическим центром Юрия Левады (Левада-Центр) на репрезентативных выборках в 1999 и 2008 гг. показывают, что большинство россиян убеждено, что власть находится в руках представителей государства (табл. 2).

Существует несколько терминов, с помощью которых описывают представителей государства: гражданские служащие; лица, находящиеся на службе общества (public servants); бюрократы и чиновники. Термин «бюрократ» произведен от теории рациональной бюрократии Вебера и по этой причине не вполне уместен в российском институциональном контексте (Wrym & Gimpelson, 2004). Термины «гражданский служащий» и «лицо, находящееся на службе общества», производны от другого сильного допущения — о том, что представители государства действуют в интересах общества. Термин «государственная служба» представляется синонимичным

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «Что такое, по-вашему, «власть»? Что прежде всего приходит вам на ум, когда произносится это слово?»

Показатели	Апрель 1999	Июнь 2008
Насилие, принуждение	18	12
Государство, правительство	40	47
Чиновники	22	32
Начальство	13	24
Возможность командовать людьми	15	22
Конституция, законы	27	26
Управление делами общества	7	15
Привилегии	21	17
Поддержание порядка	14	15
Злоупотребление, своекорыстие	29	20
Социальная защита, обеспечение малоимущих	10	10
Направляющая, руководящая сила	10	12
Люди, избранные народом и отвечающие перед ними	13	13
Затрудились ответить	4	3
N	2,000	1,600

Общественное мнение, 2008, с. 29.

со «служилым классом». «Российские бюрократы не могут быть «гражданскими служащими», от них прежде всего требуется быть «государственными служащими» (Ryavec, 2003, p. 53). Поэтому он содержит в себе имплицитное допущение, что представители государства лишены какой-либо власти и довольствуются ролью простых ретрансляторов высшей воли.

Использование термина «чиновник» не исключает ни одной из сформулированных выше гипотез: с одной стороны, представители государства как заместители (lieutenants) Верховной власти, с другой стороны, представители государства как члены властвующей элиты. Более того, этот термин весьма уместен в контексте властечцентричного общества, где место в иерархии власти, чин, превращается в важнейший детерминант поведения¹⁶. Обладание чином подчеркивает исключительно амбивалентный характер места, занимаемого представителями государства в российской институциональной структуре: они и служат передаточным

16. «Матрицы власти», как их называет Симон Кордонский (2006), присутствуют во всех элементах институциональной структуры. Они показывают, как чин можно на практике использовать для анализа поведения.

звеном воли, выраженной Верховной властью, и одновременно присваивают часть ее властных полномочий. Тенденция к присвоению представителями государства части власти в отношении общества характеризует, по мнению Гаман-Голутвиной (2006), всю российскую историю. Им никогда не удается получить власть в полной мере, но они никогда и не прекращают своих попыток.

В этом смысле чиновничество занимает место субэлиты, которая вовсе не лишена власти, хотя и не обладает ею в полной мере (Etzioni-Halevy, 1993, p. 96). Константин Победоносцев, российский государственный деятель девятнадцатого века, удачно выразил всю двойственность позиции его коллеги-чиновника: «несчастный, прежде чем командовать, он должен научиться подчиняться» (Pobedonostsev, 1965, p. 270). Ежедневно сдавая экзамен на послушность и благонадежность, чиновники получают шанс присвоить некоторые властные прерогативы. Они не обладают никаким независимым от верховной власти источником власти и потому воспроизводят в своих повседневных действиях ту же модель, что существует на самой вершине пирамиды.

ОБ ИСТОЧНИКАХ ИНФОРМАЦИИ

Любое эмпирическое исследование властвующей элиты сталкивается как минимум с двумя серьезными трудностями, касающимися сбора первичных данных.

Во-первых, эта среда имеет закрытый характер. Частичное объяснение данному факту можно найти в использовании кооптации как механизма рекрутирования новых членов властвующей элиты. «Люди этого круга сами выбирают друг друга» (Mills, 1957, p. 139)¹⁷. Посторонние люди, включая независимых исследователей, вряд ли могут получить даже временный доступ к этой среде. Времена, когда процент отказов от интервью не превышал однозначных цифр — Льюис Декстер (Dexter, 2006, p. 35) вспоминает, что в начале пятидесятых годов только 3% из нескольких сотен ведущих политиков Юга США отказали в интервью лично незнакомому исследователю, — остались в далеком прошлом не только в

17. Милз говорит в этой цитате о такой группе членов американской властвующей элиты, как топ-менеджеры крупных корпораций (они рекрутируются посредством механизма совмещения должностей в нескольких советах директоров). Однако аналогичный принцип применим и в отношении российской властвующей элиты в целом. Многоуровневая система взаимных рекомендаций использовалась для выдвижения кадров на руководящие должности в советское время (Voslensky, 1984, p. 79). Уже в постсоветское время бывший Президент РФ Владимир Путин признал, что решения о том, кто именно займет высшую должность, принимаются внутри узкой группы лиц, обладающих верховной властью. Так, отвечая в сентябре 2009 г. на вопрос о президентских выборах 2012 г., он сказал: «Вы помните, как мы [я и нынешний президент Дмитрий Медведев] конкурировали в 2008-м?... И в 2012-м не будем. Мы договоримся. Мы понимаем друг друга. Мы — люди одной крови. Сядем, договоримся в зависимости от конкретной ситуации. Решим между собой» (Коммерсант, № 169 [4224] от 12.9.2009, с. 1).

России, но и в большинстве других стран. Для получения доступа к закрытой среде обычно необходимо быть представленным одним из инсайдеров, соглашающимся действовать в качестве «спонсора» (Bryman, 2004, p. 297).

Большинство россиян не имеет членов властвующей элиты или субэлиты среди своих родственников, друзей или знакомых. Уже упоминавшийся пилотный опрос ФОМ показывает, что более двух третей респондентов (69% в Саратовской области, 68% в Самарской, 66% в Красноярском крае и 62% в Чувашии) вообще не имеют знакомств в этой среде. Более того, в ряде государственных органов, в том числе и Администрации Президента, приняты четкие инструкции, запрещающие интервью с «посторонними» без получения на то специального разрешения: «Интервью, между прочим, мы тоже не даем без согласования с начальником департамента» (21А).

Во-вторых, надежные оценки генеральной совокупности в случае властвующей элиты просто отсутствуют, что делает практически невозможным решение задачи конструирования случайной выборки. При проведении интервью с экспертами и членами властвующей элиты «процедуры рандомизации и стратификации нельзя осуществить удовлетворительным образом» (Dexter, 2006, p. 43). Остающиеся варианты — использование теоретической и удобной (convenience) выборок — существенно ограничивают возможности для обобщений.

Например, какие критерии может использовать независимый исследователь для установления четких границ, разделяющих властвующую элиту, субэлилу и общество? В самом определении задачи содержится противоречие: эти критерии устанавливаются «для внутреннего пользования» и применяются инсайдерами. Одно из решений заключается в использовании субъективных оценок и экспертных мнений относительно степени влиятельности конкретного индивида или группы. Рейтинг наиболее влиятельных людей России является примером реализации подобного подхода (Самые влиятельные люди России, 2004). Этот рейтинг также использовался в качестве основы выборки при проведении исследования российской элиты в 2006–2007 гг. (Сумма идеологий, 2008, с. 10–12).

Альтернативное решение предполагает использование должности в качестве основания для включения индивида в состав

властвующей элиты или субэлиты¹⁸. Эта идея вполне укладывается в иерархическую логику властечцентричного общества. Она также позволяет создать основу выборки на основе статистических данных (не помогая, однако, уменьшить число отказов). Ольга Крыштановская (2005, с. 17–22) оценивает генеральную совокупность членов властвующей элиты ($n=1,060$) именно таким образом. Сходным образом поступают и исследователи из Левада-Центра (Гудков, Дубин и Левада, 2007, с. 77–78). Официальная статистика, тем не менее, существует только в агрегированном виде. По состоянию на 1.10.2008 Федеральная служба государственной статистики оценивает общее число государственных служащих в 846 307 человек, что составляет 0,6% от общего населения России. К категории «А» относятся 35 123 из них, или 4,15%¹⁹. Решения относительно того, сколько представителей данной категории следует включить в состав властвующей элиты (а также сколько чиновников категорий «Б» и «В» можно отнести к властвующей субэлите) должны приниматься на основе дополнительных теоретических соображений.

Сложности с получением доступа к представителям властвующей элиты и с нахождением объективных критериев для конструирования случайной выборки обуславливают использование теоретической выборки в рамках настоящего исследования. Принимая во внимание тот факт, что представители верховной власти полностью недоступны для независимых исследователей — к примеру, ни в одном из известных исследований не используются интервью с должностными лицами, занимающими должности

-
18. Можно также ограничиться интервьюированием исключительно тех, кто доступен для исследования. Иными словами, в качестве критерия при построении выборки используется доступность и «удобство». Такой подход был использован в ряде американских исследований советских иммигрантов, которые до отъезда из Советского Союза занимали руководящие посты (преимущественно в средней части советской пирамиды власти, см. Gregory, 1990, pp. 168–176).
 19. Аналогичные цифры за 2001 г. составляют 25 450 и 4,4% (Госкомстат, 2002, с. 1–16). Федеральный закон «Об основах государственной службы Российской Федерации» (в версии от 7.11.2000) определяет, что должностные лица категории «А» (Президент, Премьер-министр, главы законодательных собраний на федеральном и региональном уровнях, федеральные министры, депутаты Государственной Думы и члены Совета Федерации, федеральные судьи) получают свои полномочия не в результате делегирования, а наделяются ими напрямую (Статья 1.1(1)). В отличие от должностных лиц категорий «Б» (чья задача заключается в обслуживании должностных лиц категории «А») и «В» (они обслуживают должностных лиц, не включенных в категорию «А»), закон не рассматривает в качестве «государственной службы» исполнение функций должностными лицами категории «А» (Статья 2.1), что, формально говоря, подтверждает их членство во властвующей элите.

федерального министра и выше — в данной книге основным объектом изучения является властвующая субэлита. Это, однако, не препятствует анализу господствующей модели властных отношений: так как представители властвующей субэлиты не имеют автономного источника власти, они в своих отношениях с подчиненными и обычными людьми воспроизводят многие элементы, характерные для верховной власти.

Респондентов можно разбить на три группы: 1) заместители министров, директора департаментов и заместители директоров департаментов — именно на этом уровне принимаются основные решения, касающиеся повседневной деятельности государственного органа; 2) начальники отделов и их заместители — отдел является ключевым обслуживающим звеном в государственной службе и 3) эксперты, обладающие хорошим знанием чиновничьей среды либо по причине своей прежней занятости на государственной службе, либо по роду своей нынешней деятельности в качестве экспертов и советников. В исследовании представлены государственные органы как на федеральном, так и на региональном уровнях. Кроме того, были приложены все усилия для проведения как можно большего числа интервью с сотрудниками 1) Администрации Президента — ввиду их близости к верховной власти и особого статуса «над» прочими государственными органами, 2) министерств, служб и агенств, напрямую вовлеченных в процесс регулирования экономики и, говоря более конкретно, рынка — ввиду гипотезы о важности переплетения власти и рынка и 3) администрации одного из сибирских регионов. Неформальные группы и структуры в рамках властвующей субэлиты (см. следующий раздел) также принимались во внимание при выборе респондентов.

Контакты с должностными лицами, которые соответствуют указанным критериям, были установлены двумя способами: либо с помощью официальных писем на бланке академического института РАН, либо на основе личных контактов, методом «снежного кома». «Если это идет на официальном бланке — это официальный статус... Да, я даже не сказал бы, что это официальный статус, просто оно идет по другим каналам» (52А). Удивительно, но оба способа принесли некоторые плоды, хотя они и оказались весьма неравномерно распределенными среди государственных органов,

представлявших интерес для исследования. В большинстве случаев информативные интервью удавались лишь при посредничестве «спонсора». Исследователи из Левада-Центра столкнулись с аналогичными проблемами при контактах с респондентами, представляющими высший уровень пирамиды власти (Гудков, Дубин и Левада, 2007, с. 80–81). Стратегия наведения контактов исключительно с помощью официальных писем сработала лишь в одном случае – Министерства экономического развития РФ, однако она позволила провести несколько информативных интервью²⁰. Следует учесть, что это федеральное министерство позиционирует себя как лидер в проведении административной реформы и в этом смысле представляет несколько нетипичный случай.

«Просто вы сейчас попали в такой очаг, где это все не так... Но если вы себя утрудите хотя бы немножко анализом по интернету, то примерно представите себе, что вы пришли в нетипичное место...» (4А).

В общей сложности в период с начала 2005 г. по конец 2008 г. было организовано 116 углубленных полуструктурированных интервью (табл. 3). 64 из них (Серия «А») были проведены в рамках исследовательского проекта, поддержанного Канадским советом по социальным и гуманитарным наукам (гранты №№ 820-2005-0004 и 861-2005-0001). Группа исследователей включала в себя к.э.н. Наталью Апарину (Кемеровский государственный университет), к.полит.н. Сергея Бирюкова (Кемеровский государственный университет), проф. Оксану Гаман-Голутвину (МГИМО), Евгению Гвоздеву (Свободный университет Брюсселя), проф. Светлану Глинкину (Институт экономики РАН), д-ра социологии Карин Клеман (Институт социологии РАН), к.псих.н. Галину Медведеву (Санкт-Петербургский социологический институт РАН) и автора, который также выступал в качестве координатора. Полные расшифровки 52 интервью (серия «Б») и 9 последних интервью из серии «В») были любезно предоставлены для вторичного анализа д.филос.н.

20. При попытке использовать «официальную» стратегию в Сибирском регионе, она первоначально дала возможность организации пары малоинформативных интервью, которые к тому же стали источником раздражения как для интервьюера, так и для интервьюируемого. Поэтому впоследствии эта стратегия была заменена использованием метода «снежного кома». «Официальная» стратегия сработала лишь немного лучше в Санкт-Петербурге, имеющем статус «второй» столицы.

Львом Гудковым, Натальей Зоркой (Левада-Центр) и к.э.н. Натальей Апаринной (Кемеровский государственный университет).

Таблица 3. Ключевые параметры теоретической выборки, используемой для анализа в данной книге, по сравнению с другими аналогичными выборками

Показатели		Данная книга		Левада-Центр*	ИНОП†	ГКС‡	
		Серия «А»	Серия «Б»				
N (п в случае ГКС)		64	43	568	326	846307	
Год		2006–2008	2005	2005	2007	2008	
Пол, %	Мужской	73,4	83,7	п.а.	86	71,7	
	Женский	26,7	16,3	п.а.	14	28,3	
Возраст, %	До 41 года	39	0	п.а.	11*	55	
	41–50	34,4	27,9	п.а.	27**	23,2	
	51–60	18,8	44,2	п.а.	45***	19,6	
	61 год и старше	7,8	27,9	п.а.	17	2,2	
Группа в рамках властвующей субэлиты, %	Исполнительная власть	Верхний средний	46,9	20,9	41	19,6	18,5
		Нижний средний	37,5	0	0	0	
	Законодательная власть		0	27,9	8,6	10,4	1,5
	Судебная власть и прокуратура		0	0	8,4	9,8	14,7
	Эксперты		15,6	32,6	0	0	–
	Бизнес		0	18,6	23,9	9,5	–
Другие		0	0	18,6	50,6	–	

Источник: исследование, результаты которого представлены в книге (Гудков, Дубин и Левада, 2007); исследование, результаты которого представлены в книге (Сумма идеологий, 2008); генеральная совокупность работников, замещающих государственные должности и должности государственной службы, данные Федеральной службы государственной статистики, http://www.gks.ru/bgd/regl/B08_99/IssWWW.exe/Stg/tab11.htm.

* Возрастная группа от 18 до 34 лет.

** Возрастная группа от 35 до 44 лет.

*** Возрастная группа от 45 до 59 лет.

Транскрипты (полные расшифровки) всех 116 интервью (их общий объем составил 465 876 слов, или 4 016 слов в среднем на интервью) были проанализированы с помощью компьютерных программ для контент-анализа QDA Miner версия 2.0.8 и WordStat версия 5.1.12, разработанных компанией Provalis Research (Монреаль, Канада). Контент-анализ был осуществлен с помощью нескольких книг кодов – в зависимости от конкретного аспекта переплетения власти и рынка, обсуждаемого в том или ином раз-

деле данной книги. Потребовалось несколько итераций в качественном кодировании и, следовательно, многочисленные прочтения одного и того же транскрипта (десять раз и более), прежде чем был достигнут удовлетворительный уровень надежности и валидности. Получение количественной оценки степени надежности и валидности стало возможным благодаря применению оригинальной модели для триангуляции результатов трех видов контент-анализа: 1) анализа совместной встречаемости слов; 2) количественного контент-анализа, с использованием словарей, основанных на замещении и 3) качественного кодирования.

Ключевая идея, лежащая в основе данной модели, заключается в количественной оценке степени сходства между списком транскриптов, проранжированных сначала согласно частоте совместной встречаемости слов («тем»), затем — особых комбинаций слов и выражений (категорий специально созданного словаря) и, наконец, — качественных кодов. Существование сильных связей указывает на систематичность и последовательность в выделении фрагментов интервью, соответствующих качественным кодам (отрывки из них используются в качестве иллюстраций по всей книге). Достигнутый уровень надежности и валидности увеличивает доверие к полученным результатам и их интерпретации. Он так же помогает отместить часть критики, которую обычно адресуют к исследованиям, основанным на чисто качественных, герменевтических подходах (например, указание на их преимущественно субъективный характер), при этом вовсе не отказываясь от преимуществ, ими обеспечиваемых (например, эти подходы делают возможным не только описание и анализ²¹ социального действия, но и его интерпретацию, заключающуюся в раскрытии придаваемых ему субъективных смыслов).

21. Говоря техническим языком, анализ предполагает выявление причинно-следственных связей между переменными, тогда как описание — подготовку исчерпывающего списка атрибутов (характеристик) переменной.

АНАТОМИЯ ВЛАСТВУЮЩЕЙ СУБЭЛИТЫ

Неформальные критерии играют существенную роль при определении реального места конкретной должности в пирамиде власти наряду с официальными классификациями. Важное значение неформальных институтов в структурировании отношений внутри властвующей элиты и субэлиты не должно удивлять, учитывая общее преобладание неписаных правил над писаными, характерное для России (Ledeneva, 2006; Ledeneva, 1998). Стоит, тем не менее, отметить, что распространенность неформальных норм не делает их ключевым механизмом координации во властецентричном обществе. Неформальные нормы играют вторичную, вспомогательную роль по отношению к властным отношениям.

Например, в советское время существовало негласное различие между тремя типами должностей управленцев в экономической сфере: хозяйственник, аппаратчик и технократ. Должности первого типа занимали «лица, распределявшие ресурсы и ответственные за результаты этого распределения» (Gregory, 1990, p. 54), должности второго типа – «лица, готовившие инструкции и устанавливавшие правила», третьего – «индивиды, занимавшиеся техническим обеспечением деятельности должностных лиц из первых двух групп». Важно отметить, что, с одной стороны, описания этой классификации не найти в официальных справочниках или должностных инструкциях и, с другой стороны, каждая из трех типов должностей предполагает определенный стиль поведения и членство в неформальной группе, а не соответствующую запись в трудовой книжке (например, хозяйственники вполне могли занимать

должности, позволявшие им влиять на проводимую политику и установление правил²²). Каковы же основные неформальные группы внутри властвующей элиты и субэлиты современной России?

1. «Топы»

Трудности с проведением четкой разделительной линии между властвующей элитой (верховной властью) и властвующей субэлитой не мешают самим чиновникам достаточно однозначно определять высшие эшелоны государственной службы. Оценки респондентов позволяют отнести к верхнему уровню властвующей субэлиты должностных лиц, называемых на сленге чиновников «топами». «Топы» занимают должности от заместителя федерального министра и выше: «Есть министр и есть его заместители. Наверное, там большинство решений принимается на этом уровне, причем, если зам выходит за рамки своей компетенции, он все равно посоветуется с министром» (37А).

Критерием для включения в эту группу является не столько сама должность, сколько определенный тип поведения. Некоторые собеседники, которых вполне можно отнести к властвующей субэлите, признаются в своей неспособности понимать и правильно предсказывать действия «топов»: они просто не укладываются в модель поведения обычных чиновников.

«Мотивация министра для меня — загадка. Бывали случаи, когда министр раскрывал свою мотивацию перед мной. Я удивлялся, мне бы в голову не пришло такое, такая сложная и хитрая мотивация» (13А).

Ряд образцов «демонстративного потребления»²³, таких как использование служебной машины определенного типа, также помогают без труда отличить «топов» от других членов властвующей субэлиты. За федеральными министрами, начальниками управлений

22. Два, пожалуй, наиболее известных хозяйственника девяностых годов (представителей этой группы также называли «красными директорами»), Леонид Кучма и Виктор Черномырдин, занимали высшие политические должности: первый — Президента Украины в 1994–2004 гг., второй — премьер-министра РФ в 1992–1998 гг.

23. Торстейн Веблен определяет демонстративное потребление следующим образом: «демонстративное потребление есть средство достижения уважения» (Веблен, 1984, с. 113).

Администрации Президента и помощниками Президента закреплены — по состоянию на октябрь 2009 г. — автомобили представительского класса BMW 750iL с рядом дополнительных опций. Заместители министров довольствуются чуть менее роскошными BMW 525i и т.д.

«Служебные машины — есть определенное отличие. То есть это, скорее, не столько корпоративная культура, сколько процедура чуть ли не на уровне закона: на какой машине кто должен ездить» (45А).

Формальные предписания относительно места жительства «топов» отсутствуют. Несмотря на это, члены властвующей субэлиты говорят об еще одном критерии отнесения к «топам»: они имеют тенденцию проживать в наиболее престижном районе Москвы и Подмосковья, вдоль Рублевского шоссе, или Рублевки: «Если я стал замминистра, то я должен жить на Рублевке» (58А).

2. «Либералы» и «силовики»

Для дискурса о постсоветских реформах обычно характерно противопоставление двух групп внутри властвующей элиты и субэлиты, а именно «либералов» — сторонников политики *laissez-faire* и неоклассических подходов к проведению экономических реформ, и «силовиков», т.е. представителей «силовых» министерств. Первые ассоциируются с Министерством экономического развития, вторые — с такими государственными органами, как Федеральная служба безопасности (ФСБ, бывший КГБ), Министерство внутренних дел, Служба внешней разведки, Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий и некоторыми другими, имеющими привилегию легитимного использования физической силы. Число документов, размещенных в РуНете, русскоязычном сегменте интернета, и содержащих эти два термина, примерно одинаково²⁴.

24. Google.Ru выдает 903 000 ссылок на документы, содержащие слово «либералы» и 706 000 ссылок — на документы со словом «силовики» (на 1.10.2009). Стоит заметить, что термин «силовики» является более специфичным, он практически не используется вне пределов указанного контекста. Анализ первой сотни ссылок на документы со словом «либералы» показывает, что в 72 случаях оно используется в контексте постсоветских реформ, что позволяет приблизительно оценить общее число релевантных документов в 650 000–700 000.

«Всю вторую половину 2004 года огромное количество людей носилось по силовикам и говорило: ребята, будет плохо и вам же еще придется их [пенсионеров, протестующих против монетизации своих льгот; см. об этих протестах более подробно в Chandler, 2008] разгонять... Ответ двух третей силовиков: замечательно! Подставятся эти суки-либералы и мы их выкинем на фиг или потесним!!!» (50А).

Крыштановская говорит о постепенном увеличении доли «силовиков» среди членов постсоветской властвующей субэлиты по сравнению с советским периодом: «Весь период демократизации в России сопровождался ростом присутствия военных во власти. С 1988 по 2002 г. их доля возросла почти в 7 раз» (Крыштановская, 2005, с. 270). К любой оценке сравнительной влиятельности «силовиков» и «либералов» на основе сопоставления численности этих двух групп следует относиться чрезвычайно осторожно. К «силовикам» принято относить чиновников, носящих форму (или носивших ее в прошлом), а к «либералам» — чиновников, закончивших два московских вуза с существенным неоклассическим компонентом в программе: Высшую школу экономики и Российскую экономическую школу (именно их чаще всего упоминали в этой связи респонденты).

Во-первых, власть отнюдь не обязательно находится в прямой зависимости от относительной величины каждой из групп. Здесь необходимо учесть как минимум две других переменных: место в пирамиде власти и степень внутренней сплоченности группы. Публичный дискурс может преувеличивать степень действительного влияния «видимой руки» «силовиков» на процесс принятия решений, каким бы впечатляющим ни было их общее число²⁵.

«Я много об [«засилии силовиков»] читала, но сама я ни разу не сталкивалась, чтобы в принятии решений... Ну, может быть, потому что те решения, которые меня интересуют, мало пересекались с силовыми ведомствами. Причем складывается такая ситуация: либо силовые ведомства на самом деле более пассивны, чем это можно было бы предположить, либо что силовые ведомства, вообще говоря, не всегда понимают смысл происходящего» (45А).

25. Исследования в области виктимизации тоже указывают на возможное расхождение между числом преступлений, с одной стороны, и степенью обеспокоенности собственной безопасностью, с другой (см., например, Roché, 1993).

Во-вторых, членство в каждой из двух групп зависит в меньшей степени от формальных связей с тем или иным министерством или университетом, и в большей — от использования особой «общей модели мира» (shared mental model), «которая позволяет интерпретировать окружающую среду определенным образом и содержит нормативные предписания относительно того, как она должна быть организована» (Denzau & North, 1994, p. 4). Ссылки на идеалы «служения» распространены в дискурсе о «силовиках» — как в их самооценках, так и в характеристиках, выдаваемых другими респондентами. Этот идеал контрастирует с тем, который приписывают «либералам», а именно духом предпринимательства и исключительно утилитарной, прагматической ориентацией.

«Очень разные мотивы, зависит от конкретных людей. Кто-то... руководствуется, причем определенно, материальной выгодой, кто-то стремится продвинуться по службе. Кто-то думает о государственных интересах, извините за пафос... Долг, служение, призвание — все это должно быть востребовано государством» (38А).

При более внимательном рассмотрении, однако, оказывается, что акцент на служении, характерный для «силовиков», и акцент на прагматизме, делаемый при упоминании «либералов», отнюдь не обязательно противоречат друг другу в контексте переплетения власти и рынка. Наоборот, «силовики» и «либералы» могут обладать сравнительными преимуществами в деле преобразования рынка в механизм для воспроизводства власти. Ни одна из этих групп по сути не заинтересована в полном избавлении от соперников ввиду частично взаимодополняющего, частично взаимоисключающего характера их знаний и умений. Обеспечение продолжающегося воспроизводства власти, главная задача «силовиков», требует глубоких знаний по экономическим вопросам, которыми они не обладают. В то же самое время максимизация прибыли, являющаяся основной заботой «либералов», облегчается при использовании и сознательном усилении перекосов в рыночной структуре, что делает необходимыми навыки по осуществлению контроля, которые у «либералов» отсутствуют.

«Они [«силовики»] лоббисты хорошие... Лоббисты государственных интересов... Например, одно очень крупное предприятие приватизировано и 5% оставалось у государства. И что делать

с этими 5%? Они государству не нужны... Там была махинация — первоначально было 17% и потом стало 5. Причем, процедура была плохо выполнена. Законно или незаконно — не хочу обсуждать. И нам с правоохранительными органами удалось убедить, что государству принадлежит 17%. Очень крупная страховая компания. Сторговались и заставили их выкупить эти акции по приемлемой для государства цене. Выкрутили руки, заставили купить. Получили деньги в бюджет, получили звезды, повысили свой статус» (13А).

Представители российской властвующей элиты, которые достигли в 1999–2008 гг. вершин власти, обладают в этом смысле уникальным опытом, который порождает весьма странный — но только на первый взгляд — гибрид двух «моделей мира», либеральной и «силовой». Многие из тех, кто в конце восьмидесятых годов находился на службе в армии и органах государственной безопасности, в начале девяностых ушли в бизнес: кризис обусловил значительные сокращения сотрудников «силовых» структур. Некоторые из них впоследствии вернулись на государственную службу, приобретя в результате «амбивалентное сознание, принимающее как новый рынок, так и старые идеи великодержавности и социалистического равенства. Путин, как и многие другие военные, стал одновременно и левым, и правым» (Крыштановская, 2005, с. 278).

3. Команды как ключевая единица российской властвующей элиты и субэлиты

Любое описание состава российской властвующей субэлиты, обращающее внимание исключительно на индивидов или такие достаточно широкие группы, как «топы», «либералы» или «силовики», будет заведомо неполным. Ключевая организационная единица представляет собой узкий круг чиновников, связанных между собой не столько формальными связями, производными от должностных инструкций, сколько личностными отношениями, основанными на лояльности.

«Кадровый человек совершенно не рассматривается как единица, а рассматривается как чей-то. Поэтому, в первую очередь,

все ориентируются на групповое поведение, соблюсти интересы корпорации» (32А).

В советское время такими «кирпичиками» в организации государственной службы были кланы и обоймы, но, как будет показано ниже, они были значительно менее распространены. Кланом называли «межинституциональную неформальную общность, существующую параллельно с формальными иерархизированными группами» (Крыштановская, 2005, с. 83). Обойма, в свою очередь, означает «группу сторонников, объединенных вокруг своего лидера» (Там же, с. 62).

Сегодня термины, используемые для описания неформальных групп в рамках государственной службы, несколько изменились. Термин «команда» относится к малой, иерархически организованной группе чиновников, объединенных вокруг своего лидера. Она обычно включает в себя от 2–3 (руководитель и 1–2 его ближайших заместителя) до десятка чиновников, которых объединяет опыт либо совместной службы в армии, либо одновременной учебы в вузе, либо проживания по соседству, либо совместной работы в государственном органе на предыдущем этапе карьеры и т.д. С использованием этого термина связана своеобразная игра слов: «команда» означает и сплоченную группу, и приказ, отдаваемый вышестоящим лицом. Команды пронизывают большинство эшелонов пирамиды власти, начиная с верхнего среднего (директора департаментов обычно формируют свою собственную команду). Собеседники затрагивают различные аспекты, связанные с командами, значительно чаще других тем, о чем свидетельствует анализ сравнительной частотности кодов, включенных в книгу кодов «Конституция государственной службы» (Constitution [of the state service]) (рис. 2). Общая частотность кодов «Команды» (Teams) и «Другие команды» (Other teams), 312 в серии «А» и 34 в серии «Б», не имеет себе равных (рис. 2).

«Команда может распадаться на какое-то время, в том смысле, что люди остаются в разных ведомствах, а потом снова собираться... Вот большой начальник уходит, и, казалось бы, он собрал под собой большую команду — вот, тот же X. — он работал с 1998 года в Мин[Z] и в Белом Доме... Вот и опять же изучаем телефонный справочник: он собрал около себя команду, там были разные люди — были его однокашники по Y., были совершенно молодые люди из Вышки... Они работали несколько лет вместе, скажем, до 2001 года где-то...

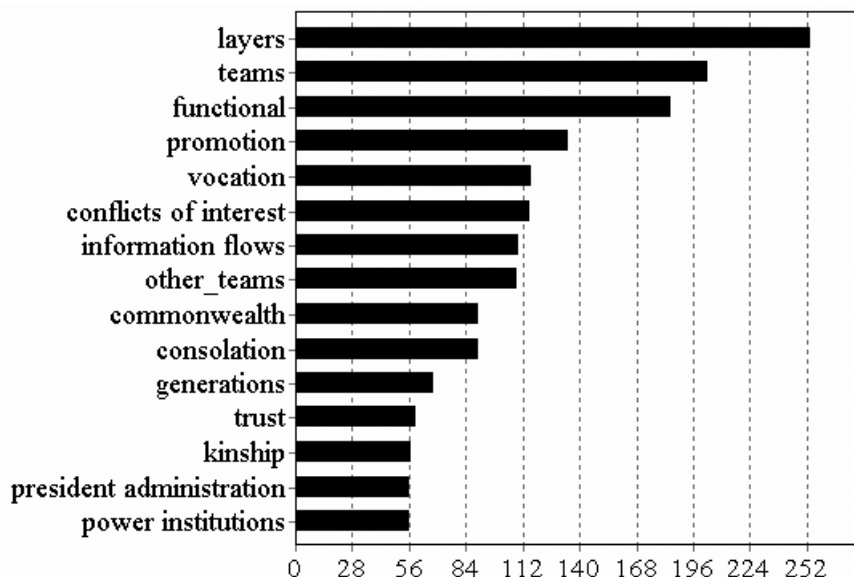


Рис. 2. Частотность кодов, книга кодов «Конституция государственной службы», серия «А»

После этого каким-то образом ситуация изменилась... и часть людей разлетелась — по другим ведомствам, министерствам, департаментам Белого Дома... А потом я смотрю, раз — в Мин[У] все и собрались, как только Х. стал министром. Ну, то есть, пришло время собирать камни... А команда, как правило, это какой порядок, количество человек? И какая структура? Двухуровневая, трехуровневая или как? Ну, мне кажется, что это всегда первое лицо плюс один, два, максимум — три человека. Реально близких, с кем по жизни всегда. Потому что без первого-второго-третьего — не заместителей, нет... Но это мы говорим уже про топов, да? Без них он не может...» (30А)²⁶.

«Скамейка» представляет собой особый тип команды. В нее входят более широкий круг лиц, лояльных «топу», включая даже обслуживающий персонал: рядовых специалистов, водителей служебных машин, даже уборщиц. Эти люди зачастую выполняют личные и «деликатные» поручения «топов» и их ближайшего окру-

26. Как следует из данной цитаты, единственные объективные данные о составе команд можно найти в телефонных справочниках государственных органов. Говоря точнее, исследователь может идентифицировать команды по одновременным перемещениям чиновников из одного государственного органа в другой, на основе сравнения телефонных справочников за разные годы.

жения, и, следовательно, они должны быть лояльными и лично преданными. В любом случае эти лица имеют доступ к конфиденциальной и приватной информации²⁷.

«Есть такое выражение: «ушел со своей скамейкой» – это значит, что кто-то откуда-то ушел и взял с собой практически всех единомышленников всех уровней... Ну, там может быть и обычный делопроизводитель, и секретари. Ну, вот стандартный вариант: все руководители уходят и секретари уходят вместе с ними... Это ведь совершенно разного уровня люди, но которые именно работают в команде – в широком смысле этого слова» (37А).

Если доверие вообще существует на государственной службе, оно дополняет власть как механизм координации лишь внутри команд и «скамеек» как их специфической формы. Из всех возможных последовательностей кодов из книги кодов «Конституция государственной службы» только коды «Команды» и «Другие команды» формируют вместе с кодом «Доверие» (trust) устойчивые комбинации, чья вероятность появления превышает статистическую погрешность²⁸.

27. Что объясняет присутствие в их числе уборщиц, имеющих доступ при осуществлении уборки в кабинет «топа», а значит, и к конфиденциальным документам.

28. $p < 0.0001$ в серии «А», см. таблицу ниже:

Последовательности кодов, книга кодов «Конституция государственной службы», серия «А»
 Последовательности кодов, книга кодов «Конституция государственной службы», серия «А»

Код А	Код В	Част. А	Част. В	Част. (В А)	% от А	Част. (А В)	% от В	% событий	Вероятн.
other_teams	trust	109	59	4	3,7	3	5,1	75,0	0,0000
teams	trust	201	59	11	5,5	10	16,9	90,9	0,0000
functional	trust	185	59	2	1,1	2	3,4	100	1,00
information flows	trust	110	59	3	2,7	3	5,1	100	1,00
conflicts of interest	trust	114	59	1	0,9	1	1,7	100	1,00
layers	trust	254	59	1	0,4	1	1,7	100	1,00
kinship	trust	57	59	1	1,8	1	1,7	100	1,00
promotion	trust	133	59	2	1,5	2	3,4	100	1,00
generations	trust	68	59	2	2,9	2	3,4	100	1,00
trust	trust	59	59	1	1,7	1	1,7	100	1,00
vocation	trust	116	59	1	0,9	1	1,7	100	1,00

Легенда: Код А – название первого кода в последовательности; Код В – название второго кода в последовательности; Част. А | В – количество случаев, когда второй код следует за первым, % от А –

««Доверие» в команде – это важнейшее слово... [чиновник] уже настолько в команде, что попытка установить с ним какие-то новые связи уже грозит его долгосрочному статусу в этой команде и он не будет с этим связываться... Это означает, что начальник команды должен обеспечивать участников команды какими-то долгосрочными выгодами, может быть не сиюминутными, как с точки зрения продвижения, должностей, так и с точки зрения статуса, ну и в конечном итоге, материальными выгодами...» (30А).

Существует и несколько типов более всеобъемлющих команд, которые объединяют больше 3–10 человек. Такие команды обозначались с помощью кода «Другие команды». Например, некоторые министерства сохранили своего рода дух корпоративной общности, *esprit de corps*, в смысле принадлежности большинства работающих в них чиновников в некой общности среднего уровня (команды в узком смысле этого слова относятся к микроуровню, государственная служба или ветвь власти – к макроуровню).

«Вообще-то во многих областях существует что-то вроде корпоративной сплоченности. В МИДе это точно есть. Другое дело, что это – не всеобщее ощущение. Но все-таки это есть» (8А).

Чиновники с одинаковым образованием – те, кто закончил один и тот же вуз (но не в один год), те, кто изучал одну и ту же дисциплину, например физику или прикладную математику, – тоже могут формировать команды в более широком смысле этого слова.

«Вот в предыдущем моем министерстве у нас добрая половина департамента – это были физики. Причем не просто физики, а выпускники МИФИ... просто как-то так повелось, что департамент X. – это физики... Физики, потом математики идут дальше по иерархии – здесь да, наверное, что-то в этом есть» (6А).

В некоторых случаях чиновники, принадлежащие к числу национальных меньшинств, так же формируют сообщества, основанные на различении «инсайдеров» (чиновников той же национальности) и «аутсайдеров», посторонних (к которым относят чиновников других национальностей). В приводимой ниже цитате собеседник,

% случаев, когда второй код следует за первым; Част. В | А – количество случаев, когда код А следует за кодом В.

Начало второго сегмента может пересекаться с первым сегментом, сегменты не должны быть разделены другими кодами.

сам член национального меньшинства, высказывает сомнения относительно той роли, которую его национальность предположительно сыграла в быстром карьерном росте. Однако здесь важнее мнение, распространенное на тот момент среди работников данного государственного органа. Этот случай может даже использоваться в качестве иллюстрации теоремы Томаса в действии: «если люди определяют ситуацию определенным образом, то это определение имеет вполне реальные последствия» (Merton, 1995, p. 380).

«В моем случае, мне говорили, очень важную роль сыграло то, что я татарин, так же как министр. Причем министру это было по фигу. Ему было все равно, какой я национальности, хотя он мне сказал, приятно, что ты татарин. Но татар он точно также рвал, как всех остальных. Но все думали вокруг, что татарин — это очень здорово. Не то главное, что хороший или плохой, главное то, что, как говорили, кандидатура «проходит». Чем сидеть несколько лет «исполняющим обязанности», получим сразу действующего начальника управления. И двинули» (13А).

Наконец, чиновники относятся к коллегам из других подразделений или других государственных органов, с которыми установились личностные отношения, иначе, чем к другим. Первых относят к числу «своих» и строят отношения с ними при помощи небольших подарков и взаимных услуг. Как бы там ни было, «горизонтальные» связи с лично знакомыми чиновниками радикально отличаются от контактов с находящимися на том же уровне лично незнакомыми чиновниками.

«Что же касается практики налаживания контактов, э-э... то в чиновничьей среде не более чем во всех остальных, да, есть обязательно ритуальная... Изменяется ли она существенно, я не знаю, кого я в советское время наблюдал, а то, что оно достаточно откровенно... а-а... элементарных ритуальных мелочных отношений, которые во многом определяют и круг общения, который очевидно складывается. Это совершенно заурядное дело, т.е. несение к праздникам колоссального количества поздравительных пакетов» (1А).

Сказанное о роли малых групп, основанных на личностных отношениях в структурировании взаимодействий внутри властвующей субэлиты, применимо и к анализу верховной власти. Можно даже предположить, что с точки зрения исторической перспек-

тивы единственным отличием в организации верховной власти является изменчивость в типе ее носителя. Изначально в качестве носителя верховной власти выступало физическое тело конкретного индивида, царя. Постепенное возникновение триады Правитель—Государство—Общество привело к умножению тел верховного правителя: наряду с его физическим телом появились религиозное, моральное и политическое тела (Малинин, 1995). Политическое тело верховного правителя выполняет функцию суверена, этого «заемщика власти в последней инстанции». Оно не должно зависеть от состояния здоровья верховного правителя, как это четко выражено в средневековом принципе «Король умер, да здравствует король».

В советское время (по крайней мере, в период после Сталина) в качестве носителя верховной власти выступал высший слой номенклатуры, Центральный комитет КПСС, и особенно его Политбюро. Бывший высокопоставленный сотрудник ЦК в этой связи вспоминает:

«Вот эти 100 с чем-то человек, этот Пленум Центрального комитета — это был основной механизм принятия решений. Хотя власть генсека доминировала, но все равно» (33А).

Эта группа обладающих верховной властью лиц имела преимущественно формальный характер: ее границы были четко установлены в письменном виде, равно как и «правила игры». Попытки образования неформальных групп, похожих на команды, и перенесение в них центра принятия решения внутри ЦК сразу же привлекли бы внимание других секретарей ЦК, по крайней мере, в начале восьмидесятых годов. Клань и «обоймы» существовали, но были объектом специального внимания и мер сдерживания.

«Когда он [Горбачев] приехал из Ставрополя и начал здесь заниматься сельским хозяйством и пытался поначалу к кому-то придти в гости — к коллегам... Ему сказали: здесь так не принято, за этим смотрят — чтобы тут по углам не шушукались, чтобы не было какой-то компанейщины... Каждый сам по себе» (33А).

После распада Советского Союза носителями верховной власти стали неформальные малые группы: в период правления Бориса Ельцина — «семья» (команда, имеющая своим ядром семью Президента), а затем команды. И Президент Медведев, и его

предшественник на этом посту Путин являются членами особой команды, возникшей в результате сразу нескольких факторов, обусловивших социальную близость ее членов: соседство по прежнему месту жительства (Санкт-Петербург и его пригород), совместная учеба (юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета), работа (в мэрии Санкт-Петербурга) и занятие бизнесом, общие родственные связи и т.д.²⁹

«Министр представляет группу, близкую к президенту людей. Он его личный друг, партнер по бизнесу. С бизнесом связан не столько Е.С., сколько его брат С., с которым у Путина был совместный бизнес в период собчаковского мэрства. Это семейная такая давняя дружба. Они соседи по даче и т.д.» (2А).

Подводя итог, можно сказать, что «малое общество» – совокупность локальных и персонифицированных отношений, предполагающая четкое деление на «своих» и «чужих» (Олейник, 2001) – представляется ключевым звеном институциональной конструкции современной российской властвующей элиты и субэлиты. Это означает, что главным образом команды, а не индивиды или образованные по формальному признаку группы, конкурируют между собой за доступ к высшим эшелонам пирамиды власти посредством комбинирования рынка и власти. Начиная с периода постсоветских реформ успех в борьбе за власть предопределен контекстуальной способностью (ableness), или способностью к определенного рода действиям «при наличии соответствующей возможности» (Mortis, 1987, p. 80), к превращению рынка в орудие в своих руках.

29. Эти факты позволяют лучше понять смысл цитированной ранее фразы Путина о том, что они люди «одной крови» с Медведевым (см. сноску 17).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: СТРУКТУРА МОНОГРАФИИ «ВЛАСТЬ И РЫНОК» (2010)

Монография включает в себя девять глав, считая Введение и Заключение. Глава 2 закладывает теоретические основы для анализа власти в качестве механизма координации, и его четкого различения с доверием, выполняющим аналогичные функции. Изучение власти происходит по трем направлениям, или вдоль трех осей координат: техника навязывания воли, цель стремления к власти (власть как высшая ценность или самоценность в отличие от власти как средства для достижения других целей) и тип социального действия (привычное, нормальное и обоснованное). Первое направление задает структуру обсуждения ряда других глав, в частности, оно позволяет 1) разобраться с причинами насильственной природы Русской власти, т.е. той модели властных отношений, которая превалирует в российском институциональном контексте (главы 3 и 4), 2) объяснить, как ранее недостаточно изученная техника господства как результата сочетания интересов на рынке работает в теории (главы 5 и 6) и на практике (главы 5 и 7), а так же 3) идентифицировать те элементы существующей институциональной структуры, которые в наибольшей мере способствуют продолжающемуся воспроизводству Русской власти (глава 8).

Вторая ось анализа помогает изучить другие важные измерения Русской власти, в частности ее самообоснованный характер и превращение во власть как самоцель (Глава 3). Вторая переменная, используемая для построения классификации власти, так же позволяет пролить свет на источники оппортунистического поведения

чиновников в России (Глава 8). Анализ, предложенный в книге, касается прежде всего публичных взаимодействий на макроуровне, т.е. взаимодействий с обобщенным Другим (Generalized Other). В них присутствуют властные отношения, которые потенциально требуют обоснования. Понимание невозможности достичь такого обоснования в случае русской власти требует учета третьей переменной, задействованной в построении классификации (Главы 3 и 4). Однако для полного раскрытия потенциала этой переменной в анализе власти понадобятся дополнительные исследования взаимодействий на микро- (повседневные контакты между социально близкими людьми) и мезо- (действия людей, объединенных общими планами или интересами) уровнях, на что указано в Заключении.

Глава 3 содержит оригинальную концептуализацию Русской власти, которая отличается как от понятия патримональной власти, широко используемого в западной литературе о России, начиная с работ Ричарда Пайпса (он первым адаптировал к российским условиям данную модель, впервые описанную Максом Вебером), так и от понятия самодержавия, которое в ходу в русскоязычной литературе. Согласно предложенной концептуализации, Русская власть близка к власти в ее чистом виде. Она имеет пять характеристик: 1) самообоснованный характер; 2) власть как самоцель; 3) насильственные техники навязывания воли; 4) крайняя асимметричность в распределении прав обязанностей и 5) отсутствие обратных связей. В отличие от других концептуализаций Русской власти, в частности, в терминах патримониализма, развиваемый подход позволяет показать ее совместимость с широким спектром техник навязывания воли: начиная с использования силы и заканчивая символическим насилием и господством как результатом сочетания интересов на рынке. Если изложенная в Главе 2 классификация облегчает понимание русской власти, в свою очередь, русская власть показывает, как ряд элементов этой классификации могут быть применены на практике.

Российская историография о власти подробно обсуждается в Главе 4. Ее задача заключается не только в обсуждении исторической эволюции русской власти, но и в указании на существующие взаимосвязи между, с одной стороны, дискурсом о власти и, с другой стороны, собственно превалирующей моделью власти.

Иными словами, в ней показывается, как категории и концепты, используемые в разговоре о власти и для ее осмысления влияют на ее историческую эволюцию. Анализ вторичных исторических источников указывает на стабильный характер ключевых характеристик Русской власти во времени. Их незначительная изменчивость может быть отнесена на счет особого контекста, в котором тот или иной историк выносит свои оценки (в том числе, если выражаться словами Квентина Скиннера, его «деяний», doings) и на счет изменений, происходящих в репертуаре техник навязывания воли.

Глава 5 объясняет название книги: в ней предложен углубленный анализ постулируемого переплетения власти и рынка. Концепция господства как результата сочетания интересов на рынке (domination by virtue of a constellation of interests in the market) была изначально сформулирована Максом Вебером, но ни он, ни последующие поколения исследователей не разъяснили подробно ее сущности и принципов работы – вероятно потому, что решение такой задачи требует применения по-настоящему междисциплинарного подхода, включающего в себя элементы политической социологии, аналитической философии и экономических наук. Настоящая книга нацелена на восполнение этого пробела посредством преодоления разрывов между дисциплинами. Из более чем 430 цитируемых в ней источников 27% представляют собой экономические науки, 26% – социологию, 15% – политологию, 13% – историю, 5% – философию и 4% – науки об управлении³⁰³⁰. Достижение господства в результате сочетания интересов на рынке объяснено с помощью моделирования поля господства как триады. Один из ее участников занят установлением границ (институциональных, пространственных или финансовых) и осуществлением контроля входа. Господство как результат сочетания интересов на рынке появилось в российском репертуаре техник навязывания воли еще во времена Древней Руси (Глава 4). Однако эта техника стала играть ключевую роль только недавно, по мере прогресса в проведении рыночных реформ девяностых годов. При этом значимость данной техники не ограничивается современной Россией, учитывая интенсификацию

30. Право и лингвистика представлены 2 процентами цитируемых источников каждая, статистика – 1,4%, другие науки – 5%.

государственного вмешательства в функционирование рынка во всех странах мира, вызванную глобальным кризисом, начавшимся во второй половине 2008 года (см. Заключение).

В Главе 6 продолжается обсуждение вопросов, поднятых в Главе 5. В частности, здесь показывается, как власть, осуществляемая посредством рынка, требует переосмысления центрального элемента неоклассической экономической теории, модели выбора. Власть делает невозможным максимизацию полезности или прибыли как минимум для одного участника взаимодействия на ее основе. Альтернативы выбора этого актора структурированы таким образом, что ему не остается ничего иного как минимизировать упущенные возможности, что невозможно описать в терминах моделей выбора, обычно обсуждаемых в экономической литературе (максимизация, ориентация на получение удовлетворительного результата, принуждение).

Анализ случая, показывающего достижение господства в результате сочетания интересов на рынке в конкретной ситуации, предложен в Главе 7. В ней четко разграничиваются два вида ренты — ресурсная и административная. Второй вид произведен от ограничений доступа к полю взаимодействий. Предлагаемый подход сравнивается с популярной в экономической литературе теорией «захвата» (capture) в государственном регулировании. Данная глава представляет интерес и с чисто методологической точки зрения: в анализе используется триангуляция результатов применения количественных (эконометрических моделей и количественного контент-анализа) и качественных (качественное кодирование) методов.

В Главе 8 обобщен значительный объем эмпирических данных, полученных как из первичных, так и из вторичных источников. Собранные данные подтверждают гипотезу о том, что институциональная среда в России способствует оппортунизму чиновников вместо того, чтобы его ограничивать. Количественная оценка 21-го потенциального ограничения указывает на их «мягкий» характер. Своекорыстное поведение обладателей власти является одновременно и предпосылкой, и важнейшим последствием продолжающегося воспроизводства Русской власти. Отсюда следует желательность следующей стратегии проведения административной реформы: она должна быть направлена на ужесточение ограничений, которые бы

предотвращали не только индивидуальный, но и групповой оппортунизм (что особенно важно, учитывая сделанный ранее вывод о значимости команд).

Заключение содержит в себе указание нескольких направлений для дальнейших исследований. В частности, здесь формулируется две гипотезы. Одна из них касается «избирательного сродства» между моделями властных отношений, преобладающими на микро-, мезо- и макро- уровнях в России (ее проверка потребует более активного использования третьей переменной в типологии власти, а именно типа социального действия). Вторая заключается в указании на возможную тенденцию к негативной конвергенции между моделями власти, распространенными в России и ряде стран Запада (для ее проверки необходимо сравнительное исследование, в котором делался бы особый акцент на использовании властвующими элитами разных стран техник господства как результата сочетания интересов на рынке).

В Методологическом приложении подробно рассматривается оригинальная методология для триангуляции трех видов контент-анализа: (i) анализа совместной встречаемости слов; (ii) использования словарей, основанных на замещении и (iii) качественного кодирования. Эта методология используется во многих частях книги, в частности, во Введении, Главах 3, 6, 7 и 8, при работе с материалами интервью с чиновниками, основным источником первичных данных. Методология триангуляции позволяет достичь удовлетворительный — и количественно измеряемый — уровень надежности и валидности в представлении результатов и их интерпретации.

В Приложение помещены список респондентов с их краткими характеристиками, программа интервью, книги кодов и словари, основанные на замещении. Эти вспомогательные материалы призваны помочь читателю реконструировать организацию исследования и, если необходимо, повторить его.

Некоторые главы книги были ранее опубликованы в виде журнальных статей на русском и английском языках. В частности, Главы 2 и 3 были опубликованы в журнале *Политическая концептология*, № 2 за 2009 и №1 за 2010 год, Глава 5 — в *Российском журнале менеджмента*, №3 за 2009 год, Глава 6 — в *Journal of Economic*

Issues, Vol. 32, No. 2 за 2007 год и журнале *Вопросы экономики*, № 7 за 2009 год, Глава 8 – в *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, Vol. 24, No. 1 за 2008 год, *Методологическое приложение* – в *Quality & Quantity*, Vol. 44 за 2010 год и журнале *СОЦИС – Социологические Исследования*, №2 за 2009 год.

ЛИТЕРАТУРА

- Веблен, Торстейн (1984 [1899]), *Теория праздного класса*, Москва: Прогресс.
- Волков, Вадим (2002), *Силовое предпринимательство*, Санкт-Петербург, Москва: Европейский университет в Санкт-Петербурге, Летний сад.
- Гаман-Голутвина, Оксана Викторовна (2006 [1998]), *Политические элиты России: Вехи исторической эволюции*, Москва: РОССПЭН. 2-е издание.
- Госкомстат России (2002), *Состав работников, замещающих государственные и муниципальные должности, по полу, возрасту, стажу работы, уровню образования*, Москва. В 2 т.
- Гудков, Лев, Дубин, Борис и Левада, Юрий (2007), *Проблема элиты в современной России: размышления над результатами социологического исследования*, Москва: Фонд Либеральная миссия.
- Дементьев, Вячеслав В. (2006), *Проблема власти и экономический анализ, Постсоветский институционализм: власть и бизнес /* Под ред. Рустема Нуреева, Ростов-на-Дону: Наука-Пресс.
- Дементьев, Вячеслав В. (2004), *Власть и трансформационная экономика, Экономический вестник Ростовского государственного университета.*
- Кордонский, Симон Гдальевич (2006 [2000]), *Рынки власти: административные рынки СССР и России*, Москва: ОГИ. 2-е издание.
- Корнаи, Янош (1990), *Дефицит*, Москва: Наука.

- Коуз, Рональд (1993 [1988]), *Фирма, рынок и право*, Москва: Дело ЛТД / Перевод Б. Пинскера.
- Крыштановская, Ольга (2005 [2004]), *Анатомия российской элиты*, Москва: Захаров.
- Малинин, Ю. П. (1995), «Королевская троица» во Франции IV–XV вв., *Одиссей: Человек в истории*, Москва: Наука.
- Маркс, Карл (1988 [1873]), *Капитал*, Москва: Издательство политической литературы. Том 1.
- Олейник, Антон Николаевич (2008), Помещение административной реформы в контекст властных отношений, в кн.: *Административные реформы в контексте властных отношений: сравнительная перспектива* / Под ред. А.Н. Олейника и О.В. Гаман-Голутвиной. Москва: РОССПЭН.
- Олейник, Антон Николаевич (2001), *Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти*, Москва: Инфра М.
- Пивоваров, Юрий Сергеевич (2006), *Русская политическая традиция и современность*, Москва: ИНИОН РАН.
- Самые влиятельные люди России — 2003* (2004), Москва: Институт ситуационного анализа и новых технологий.
- Сумма идеологий: мировоззрение и идеология современной российской элиты* (2008), Москва: Институт общественного проектирования.
- Тимофеев, Лев (1993), *Черный рынок как политическая система*, Вильнюс и Москва: VIMO.
- Тихомиров, Лев Александрович (2006 [1905]), *Монархическая государственность*, Москва: Айрис-Пресс.
- Etzioni, Amitai (1988), *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, New York and London: The Free Press.
- Black, R. D. Collison (2008), Utility, in: Durlauf, Steven and Blume, Lawrence, editors, *The New Palgrave: Dictionary of Economics*, New York: Palgrave Macmillan, Vol. 8, pp. 577-581. 2nd edition.
- Bourdieu, Pierre (2005 [2000]), *The Social Structures of the Economy*, Cambridge: Polity. Translated by C. Turner.
- Bourdieu, Pierre (1980), *Le sens pratique*. Paris: Ed. de Minuit.

- Brym, Robert J. and Gimpelson, Vladimir (2004), The Size, Composition and Dynamics of the Russian State Bureaucracy in the 1990s, *Slavic Review*, 63 (1).
- Bryman, Alan and Teevan, James J. (2005), *Social research methods*, Don Mills, ON: Oxford University Press. Canadian edition.
- Chandler, Andrea (2006), Social Identity and the Individual in Russian Welfare State Reform Since Gorbachev, *paper presented at the conference 'What is Soviet Now?'*, Toronto: University of Toronto, April 6–8.
- Dasgupta, Partha and Serageldin, Ismail, editors (2000), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.
- Davis, Lance and North, Douglass C. (1970), Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation, *The Journal of Economic History*, 30 (1).
- Denzau, Arthur T. & North, Douglass C. (1994), Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Kyklos*, 47 (1).
- Dexter, Lewis Anthony (2006 [1970]), *Elite and specialized interviewing*, Colchester: ECPR Press.
- Dowding, Keith (1996), *Power*, Minneapolis: MN: University of Minnesota Press.
- Etzioni-Halevy, Eva (1993), *The Elite Connection: Problems and Potential of Western Democracy*, Cambridge: Polity Press.
- Fink, Matthew P. (2008), *The Rise of Mutual Funds: An Insider's View*, Oxford and New York: Oxford University Press.
- Giddens, Anthony (1984), *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge: Polity Press.
- Gregory, Paul R. (1990), *Restructuring the Soviet economic bureaucracy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Harsanyi, John C. (1977), *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hellie, Richard (2005), The Structure of Russian Imperial History, *History and Theory*, 44 (December).
- Kharkhordin, Oleg (2001), What is the State? The Russian concept of *Gosudarstvo* in the European context, *History and Theory*, 40 (May).

- Ledeneva, Alena (2006), *How Russia Really Works*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Livet, Pierre and Thévenot, Laurent (1994), Les catégories de l'action collective, in : Orléan, André, sous la direction de, *Analyse économique des conventions*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Luhmann, Niklas (1979 [1973-1975]), *Trust and Power*, New York: John Wiley & Sons. With Introduction by Poggi, Gianfranco.
- Mann, Michael (1986), *The sources of social power*, Cambridge: Cambridge University Press. Vol. 1: A history of power from the beginning to A.D. 1760.
- Mann, Michael (1993), *The sources of social power*, Cambridge: Cambridge University Press. Vol. 2: The Rise of Classes and Nation States, 1760–1914.
- Merton, Robert K. (1995), The Thomas Theorem and the Matthew Effect, *Social Forces*, 74 (2).
- Mills, Wright Charles (1957), *The Power Elite*, New York: Oxford University Press.
- Morris, Peter (1987), *Power: a Philosophical Analysis*, New York: St. Martin's Press.
- North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York: W. W. Norton.
- Oleinik, Anton (2005), A Distrustful Economy: An Inquiry into Foundations of the Russian Market, *Journal of Economic Issues*, 39 (1).
- Organization of the Petroleum Exporting Countries, OECD (2009), *Monthly Oil Market Report: September 2009*, Vienna.
- Orléan, André (1994), Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions, in : Orléan, André, sous la direction de, *Analyse économique des conventions*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Pobedonostsev, Konstantin (1965 [1869]), *Reflections of a Russian Statesman*, Ann Arbor, MI: Ann Arbor Paperbacks of the University of Michigan Press.

- Roshé, Sébastian (1993), *Le sentiment d'insécurité*, Paris : Presses Universitaires de France.
- Ryavec Karl W. (2003), *Russian Bureaucracy: Power and Pathology*, Lanham, ML: Rowman & Littlefield Publishers.
- Schelling, Thomas S. (1960), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Simon Herbert (1951), A Formal Theory of the Employment Relationship, *Econometrica*, 19 (3).
- Tilly, Charles (1985), War Making and State Making as Organized Crime, in: Evans, Peter B., Rueschemeyer, Dietrich and Skopol, Theda, editors, *Bringing the State Back In*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- US Energy Information Administration (2009), *International Petroleum (Oil) Reserves and Resources* (<http://www.eia.doe.gov/emeu/international/reserves.xls>).
- Voslensky, Michael (1984 [1980]), *Nomenklatura: The Soviet Ruling Class*, Garden City, NY: Doubleday & Co. Translated by Mosbacher, Eric.
- Wartenberg, Thomas E. (1990), *The Forms of Power: From Domination to Transformation*, Philadelphia, PH: Temple University Press.
- Weber, Max (1968 [1922]), *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*, edited by Roth, Guenther and Wittich, Claus, New York: Bedminster Press.

СТЕНОГРАММА
ЗАСЕДАНИЯ НАУЧНОГО СЕМИНАРА
«ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Обсуждение доклада А.Н. Олейника
«ВЛАСТЬ И РЫНОК:
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПРОГРАММА»
17 декабря 2009 года

Москва
2009

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Уважаемые коллеги, я приветствую всех вас на очередном заседании нашего теоретического семинара.

Сегодня у нас доклад А.Н. Олейника «Власть и рынок: исследовательская программа».

А.Н. ОЛЕЙНИК

Делает доклад.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Пожалуйста, у кого есть вопросы?

С.Д. ВАЛЕНТЕЙ

У меня три вопроса.

Первый. Вы употребляете категорию «рыночное поле». Не могли бы вы уточнить, что имеется в виду?

Второй. Вы говорите о власти. Но власть реализуется через какую-то систему институтов. Это не является предметом вашего анализа?

Третий вопрос по поводу марксизма. Все—таки уточните, пожалуйста, свою позицию, на основе чего такой вывод сделали, задавая характеристику? Если мы возьмем гегелевскую философию права в работе К. Маркса, то он говорит (упрощенно говоря), что власть бюрократии базируется на том, что она владеет информацией. Есть и другой подход. На какие работы вы здесь опираетесь?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Если позволите, я начну с последнего вопроса. На самом деле марксизм в данном случае был упомянут исключительно в качестве неких теоретических ориентиров, на которые можно сослаться. Но он не является в полном смысле основой. Если говорить об основах этого подхода, то скорее можно сказать, что этот подход основывается в большей мере на этой самой экономике и обществе М. Вебера¹. И все-таки, отвечая на ваш вопрос, я бы сказал следующее. Те выводы, о которых я говорил, основываются на «Капитале» в первую очередь и на той картине, которая дается как раз для процесса воспроизводства и накопления капитала в этом источнике. То есть, на мой взгляд, как есть понятие этого самого капитала, так можно говорить о накоплении власти. Но опять-таки напомним, понятие накопления власти можно трактовать совсем по-другому.

Второй вопрос — об институтах. На мой взгляд, институты — это все-таки понятие второго уровня, то есть, грубо говоря, если исходить из приоритета, который отдается проблеме координации, то институт — это то, что позволяет решить проблему координации. И соответственно соглашение — это материализация неких институтов, материализация соглашения.

Как можно власть классифицировать в терминах институтов? Если взять у Д. Норта определение института, то институт — это функциональное правило, неформальные нормы и механизм принуждения, то есть принуждение к исполнению правил и норм.

Как власть — это третий элемент. То есть, если мы берем то, зачем их исполнять, то тогда это будет власть в чистом виде. И если власть в этих терминах объяснять, то, думаю, власть можно объяснить в терминах принуждения, когда полностью она дистанцирована и разорвана от формальных и неформальных правил. Почему? Потому что они тогда не нужны. Вместо нескольких центров принятия решений возникает только один. И те решения, которые прини-

1. Вебер Макс (полное имя: Максимилиан Карл Эмиль Вебер) (Maximilian Carl Emil Weber, сокр. Max Weber) (1864–1920), немецкий социолог, философ, историк, экономист. Идеи Вебера оказали значительное влияние на развитие общественных наук, в особенности на социологию. Наряду с Э. Дюркгеймом и К. Марксом Вебер считается одним из основоположников социологической науки. — Прим. ред.

маются этим центром, совсем не обязательно в любом случае нужно опираться на какие-то нормы. Их можно опираться, но не обязательно.

И третий вопрос: что такое рыночное поле?

Я должен воспроизвести несколько определений, которые существуют. Наиболее известное определение рыночного поля — это то, которое дано П. Бурдьё².

О Бурдьё здесь я совсем ничего не говорил, хотя, на самом деле, это один из ориентиров. Так вот, по Бурдьё, вообще поле — это совокупность авторов, которые борются за доступ к определенному капиталу. То есть, если у нас есть рыночное поле, то это некая совокупность авторов, которые борются за доступ к центральному месту на этом самом рынке. Под центральным местом понимается как раз некое структурное преимущество.

В моем понимании рыночное поле немного другое. Рыночное поле — это, прежде всего, сама идея ограды, то есть, грубо говоря, возникает некая граница рынка. Почему? Потому что рынок в принципе, если взять неоклассические источники, он не ограничен ничем, то есть это некая универсальная конструкция. То есть, когда у рынка возникает некая граница — физическая, географическая и т.д., тогда возникает поле. Потому что, как только есть граница, тогда есть «калитка», та самая «дырка в заборе», и мы можем регулировать, — кого пустить в резервацию, а кого можно не пускать в рыночную резервацию.

С.Д. ВАЛЕНТЕЙ

То есть, у вас рынок — это закрытая система.

-
2. **Бурдьё Пьер (Pierre Bourdieu)** (1930–2002), французский социолог, этнолог, философ и политический публицист, один из наиболее влиятельных социологов XX века. Автор 35 книг и 400 статей, которые высоко оцениваются как в плане теоретических, так и эмпирических исследований. Изучал, прежде всего, механизмы воспроизводства социальных иерархий. Подчеркивал значимость культурных и символических факторов воспроизводства и критиковал марксистские концепции примата экономики. Согласно его концепции, ключевую роль в воспроизводстве социальных отношений господства играет способность занимающих властные позиции агентов навязывать свои культурные и символические практики. Ввел понятие символического насилия как принуждения к признанию различных форм господства и незнанию его механизмов. Символическое насилие легитимизирует социальные формы господства. В то же время работы Бурдьё подверглись разнообразной критике, в основном за детерминистское видение социального. — *Прим. ред.*

А.Н. ОЛЕЙНИК

Рынок, который из универсального пространства трансформирован в огороженную или закрытую систему, если говорить вашими словами.

С.Д. ВАЛЕНТЕЙ

Рыночное поле.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Да, рыночное поле.

С.Д. ВАЛЕНТЕЙ

Если рынок – это закрытая система, то это не рынок.

Но я хотел бы уточнить: есть ли общие представления о том, что такое рынок? Рынок существует тогда, когда он открыт. Есть институты, которые ограничивают деятельность. В экономике есть определенные понятия о рыночном поле. Рыночное поле и рынок различаются.

Рыночное поле – это не рынок?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Рыночное поле – это трансформация рынка и превращение рынка в механизм принуждения и воспроизводства власти.

С.Д. ВАЛЕНТЕЙ

Грубо говоря, это рынок Соединенных Штатов Америки.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Рынок, который превращен в механизм воспроизводства власти, тогда это рыночное поле.

Если говорить об идеальной концепции рынка, то, действительно, ничего общего с границами, ничего общего с властью нет.

Если открыть любой учебник по неоклассической экономике, то если о власти и сказано, то двумя словами, в главе о монополиях. Ничего другого о власти не сказано.

С.Д. ВАЛЕНТЕЙ

Есть не только неоклассические учебники.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Давайте перейдем к вопросам.

В.И. МАЕВСКИЙ

У меня такое ощущение сложилось, что власть — понятие неоднозначное. Власть внутри фирмы существует. Власть — это охранник на входе в это знаменитое рыночное поле. Власть монополии. Все—таки что такое власть, можно как-то на множестве определений выбрать то, которое является конструктивным и, отправляясь от которого, вы реализуете то, что хотите?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Власть можно определить наиболее универсальным образом, как это сделал М. Вебер. То есть это способность навязать свою волю. В данном случае, если взять самую элементарную ситуацию, власть, вместо того чтобы согласовывать, куда идти вечером, вводит ситуацию, когда один из участников процесса главный, — как он скажет, так и будет. То есть, грубо говоря, когда несколько точек принятия решения, несколько центров принятия решения превращаются в один. Это может происходить внутри домашнего хозяйства, как здесь, это может происходить внутри института или внутри фирмы, а может в рамках страны. Но от этого ничего не меняется. То есть, как только у нас несколько центров принятия власти сливаются в один, это есть как бы наиболее универсальное определение власти.

В.И. МАЕВСКИЙ

Несколько центров принятия решений сливаются в один. Причем и каждый из центров претендует на власть. То есть ситуация такая, что потенциально существует несколько возможных центров принятия решения, но это уже какая-то властная структура. Я сам над собой все-таки в какой-то мере хозяин? То есть я сам для себя принимаю решение сделать зарядку и не делаю ее. Во мне множество молекул.

А.Н. ОЛЕЙНИК

В случае с зарядкой у вас нет социального действия. У вас нет, с кем взаимодействовать. Некого заставлять. Вот если вы заставите супругу

или ребенка сделать вместе с вами зарядку, тогда это будет социальное действие, тогда это будет пример власти.

О.Л. РОГОВА

Вы упомянули власть и доверие. Это важнейшая, мне кажется, проблема. Как можно достигать координации, если нет доверия, координации власти? На чем тогда власть держится, если нет доверия в обществе к власти. Нет доверия. А вы говорили о координации. Между полами тоже, может быть, есть доверие или его нет. Академику Маевскому лучше знать этот вопрос (оживление в зале). А меня это интересует в отношении России. Доверие отсутствует. Значит, власть отсутствует, или как?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Нет. В том-то и дело, что доверию и власти не надо пересекаться в том случае, когда, грубо говоря, власть включает некоторые элементы доверия. Но власть как таковая необязательно предполагает доверие. То есть в принципе, если другие механизмы координации отсутствуют, то на основе власти можно тоже координировать свои действия. Но для этого другие ресурсы нужны.

О.Л. РОГОВА

Как?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Ну как? С помощью физического принуждения, с помощью использования манипуляций. Вот предлагали определение власти через монополию на информацию. Это значит — не вообще власти, а исключительно одной из форм власти, то есть манипуляции и т.д. То есть там другие техники происходят.

О.Л. РОГОВА

А не могли бы вы тогда еще дополнить эффектом того, что вы говорите? Если между властью и обществом нет доверия, то применение тех манипуляций власти, о которых вы говорите, насколько эффективно с точки зрения развития национальной экономики, вообще общества, которое вы строите?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Если вы заметили, я специально не говорил ни о какой модернизации, ни о какой стратегии национального развития и т.д. На мой взгляд, как раз на основе такой модели можно решать исключительно специфические задачи. То есть, грубо говоря, есть две формы эффективности власти — эффективность менеджмента и эффективность собственно власти. Эффективность власти — это просто обеспечить подчинение, но не обеспечить достижение каких-то целей. Если власть в чистом виде, то можно достичь эффективности собственно власти, то есть можно обеспечить подчинение, но при этом затруднительно достичь каких-то других целей.

О.Л. РОГОВА

Подчинение для чего-то. То есть цель должна быть.

РЕПЛИКА С МЕСТА.

Не обязательно.

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

У меня три вопроса для уточнения.

Первый. Исследовательская программа, не проект, а программа — я правильно понимаю, что это предложение к некоей новой парадигме?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Это введение к монографии. В полном варианте доклада есть еще и структура монографии, которая это дело раскрывает. Это программа, которая лежит в основе этого исследования. То есть проект, который реализован.

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

Второй вопрос: правильно или неправильно я понимаю ваше противопоставление власти и доверия в вертикальной и горизонтальной координации. Есть тенденция к снижению доверия, которая замещается опорой на государство.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Здесь делается акцент на доверии. Если брать два элемента взаимодействия, то делается акцент на доверии. И что происходит, как было в США, когда сначала было высокое доверие, потом оно начинает деградировать.

В России, на мой взгляд, надо исходить, что точка отсчета — это недоверие (его никогда не было много, как в США в период расцвета, о чем говорит Ф. Фукуяма³), а точкой отсчета является власть, как таковая. Если посмотреть исторические работы о России, то во многих из них фигурирует идея о том, что Россия является власть-центрическим обществом. То есть недоверие не к центральному обществу, а к власти центрального общества⁴.

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

То, что вы говорите, очень напоминает симметрично теорию административного рынка. Только вы переставили акценты. Если там говорилось, что рынок присутствует во власти, а Вы теперь власть перенесли в рынок. Как Вы соотноситесь с этим?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Тут два момента по поводу теории административных рынков.

Во-первых, эта теория была предложена для описания советской системы, когда не было этого самого рынка, как механизма координации, официально признанного и использованного для широкого круга транзакций и взаимодействий. Грубо говоря, этот подход исходит из того, что рынок, как институт, уже возник и как его можно

-
3. Фукуяма Фрэнсис (англ. **Yoshihiro Francis Fukuyama**) (1952 г.р.), американский философ японского происхождения. Политолог, политический экономист и писатель. Старший научный сотрудник Центра по вопросам демократии, развития и верховенства права в Стэнфорде. До этого занимал должность профессора и руководителя программы международного развития в Школе перспективных международных исследований Университета Джонса Хопкинса. Ведущий научный сотрудник Института международных исследований Фримена Сполди при Стэнфордском университете (с 2012). Автор нашумевшей в свое время книги «Конец истории и последний человек» (1992, рус. пер. 2007; сокр. вариант см.: Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3). В данном контексте имеется в виду, вероятно, другая работа: Фукуяма Ф. Америка на распутье / Пер. с англ. А. Георгиева. М.: АСТ, 2007. — *Прим. ред.*
 4. См., например: Доброхотов А.Л. Белый Царь, или Метафизика власти в русской мысли // Избранное. М.: ИД «Территория будущего», 2008. С. 113–165; Белый царь: Метафизика власти в русской мысли (Хрестоматия) / Сост. А.Л. Доброхотов. М.: Макс-Пресс, 2001. — *Прим. ред.*

трансформировать в то, чтобы он мог работать на воспроизводство власти. А теория административных рынков описывает ситуацию, когда рынок еще не возник, и что происходит, когда этот рынок возникает внутри этой самой административной системы.

С.Г. КИРДИНА

У меня вот такой вопрос. То, что вы говорите для России, насколько предполагаете целесообразно такого же рода констатацию делать относительно китайского общества или индийского?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Чтобы Китаем серьезно заниматься, нужно разговаривать на языке и читать на их языке. То, что я читал про Китай, это в принципе укладывается в мои представления. Особенно, скажем, то, как они описывают механизмы власти. Причем самое интересное, что в китайских источниках (или, точнее, то, что китайцы пишут об административной ренте) значительно больше точек пересечения с тем, что я пытаюсь изложить, чем, скажем, то, что пишут американцы об административной ренте. Еще раз повторю, что я не готов квалифицированно говорить о Китае, не знаю и не читаю литературу на китайском языке. Но те источники, которые написаны китайцами на английском языке, позволяют говорить, что смысл тот же самый. Грубо говоря, механизм образования административной ренты за счет огораживания рынка и изымания платы за вход в этот рынок там присутствует. И более того, — что опять-таки полезно отметить, — необязательно рента исключительно, скажем, используется в каких-то криминальных целях. Китай в этой литературе как раз четко различает, что эта рента может быть использована в криминальных целях, но может быть использована и для блага чего-то, например населения и т.д.

С.Г. КИРДИНА

У меня вопрос: означает ли это, что такая ситуация, тем не менее, способна обеспечить развитие?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Контроля никакого нет. Я думаю, что в принципе, если есть просвещенный монарх, который ренту эту будет изымать, а потом

исключительно использовать, скажем, для технологической модернизации, то это может быть эффективно. Но я не знаю, насколько серьезно можно относиться к этому с точки зрения вероятности. Как говорил в данном случае Дж. Стиглиц: вероятность того, что тот, у кого есть власть, будет ее использовать в тех целях, в которых мы сами ее хотим использовать.

Н.К. ФИГУРОВСКАЯ

Вы назвали три механизма координации ситуации на рынке. Как вы считаете, только этими тремя ситуациями исчерпываются те возможные ситуации, соотношения которые могут сложиться? Это первый вопрос.

Второй вопрос, связанный с этим. Вы упомянули о Законе «О государственном регулировании розничной торговли». Вы сказали, что он еще обсуждается. Вчера поздно вечером было сообщение, что, наконец, он принят⁵. В связи с этим у меня такие вопросы:

- какие механизмы координации лежат в основе этого закона?
- чем объясняется такое длительное его обсуждение и непринятие?
- как он выражается в структуре розничной цены?
- как вы считаете, какова доля торговых сетей и как это соответствует закону рынка и закону развития позитивного общества?

А.Н. ОЛЕЙНИК

По поводу механизмов координации. Естественно, их не только три, а значительно больше. Скажем, тогда просто их на рынке можно использовать. Допустим, человеческое тело тоже является механизмом координации. Естественно механизмов координации значительно больше.

Если говорить о рынке, то здесь действительно речь идет о соглашении, о власти и о доверии.

5. Речь идет о Федеральном законе от 28.12.2009 № 381-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (28 декабря 2009 г.). — *Прим. ред.*

Теперь по поводу Закона «О государственном регулировании розничной торговли». Там в чем смысл? Уровень порога регулирования начинается очень низко, с 25%. Он нигде не начинается так низко. И это как раз и является той «калиткой», то есть, грубо говоря, все должны применить санкции к любому игроку на этом рынке. А следовательно, это дает возможность использовать этот механизм, для того чтобы обеспечивать взимание какой-то ренты. Какая рента здесь может быть? Это может быть замораживание цен перед выборами, может быть наоборот – распределение ренты и т.д. Но факт тот, что в любой стране, даже если взять развитые страны, действуют наши правила, то: мы просто тебя закроем. У нас в законе это записано. Ты это видел, и сам виноват.

С.А. ХАВИНА

Мне хотелось бы выяснить такой принципиальный вопрос. Государство и власть. Какое соотношение между этими понятиями у Вас? И само понятие власти. Основное понятие – государство.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Я специально отошел от государства, потому что власть может материализоваться не только в государстве. Это очень принципиально. Власть может материализоваться и в домохозяйстве, и в институте, и в университете, и в студенческой группе – в любом взаимодействии.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

А если речь идет об обществе? Тогда власть и государство совпадает?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Тоже не так. Я хотел подчеркнуть, что у нас власть концентрируется не столько в государстве, как таковом, сколько в этих самых мелких группах, из которых и состоит государство.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Соотношение между властью и государством?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Государство – это одна из организаций наряду с другими, которая функционирует на основе властных отношений.

С.К. ОРЛОВСКАЯ

Если вы понимаете власть не только как государство, то можно сказать, что и власть, властные полномочия, властные действия есть и в частных компаниях. Почему вы тогда ставите как два субъекта различные – власть и рынок? По-моему, это не два различных субъекта.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Я согласен, что это не два субъекта. Более того, интересно преимущество данного подхода. Оно в следующем. Обычно считается, что для того чтобы государство контролировало бизнес, его нужно либо национализировать, либо каким-то образом изменить структуру собственности.

Если мы принимаем данный подход, совсем не обязательно менять структуру собственности. То есть этот «охранник на входе» не меняет структуру собственности. Он меняет структуру предпочтений, структуру альтернатив, которые остаются у тех, кто заходит на территорию. Поэтому я с Вами согласен, что здесь разницы в частной или государственной собственности нет. Власть, – как там, так и здесь, – есть.

И.А. БОЛДЫРЕВ

Во-первых, я сомневаюсь, целесообразно ли отождествлять статистические исследования доверия с теоретическим представлением доверия. Здесь есть некоторая проблема.

Далее. Тожждественно ли соглашение и контракт? Скорее всего, нет. Является ли контракт разновидностью соглашения?

И третий вопрос. Нигде не упоминаются транзакционные издержки. Это понятие используется в новой парадигме власти и рынка или нет? И я записал себе: только ли государство может быть «охранником на входе»? Но, очевидно, нет. «Охранником на входе» могут быть разные субъекты.

И последний вопрос. Может быть, я не очень внимательно прочитал доклад. Но мне стало интересно, что за аналитическая философия положена в основу этих структур и стратегических концепций власти – имена, пароли и адреса?

А.Н. ОЛЕЙНИК

По поводу аналитической философии.

В западной философии есть две больших школы — континентальная философия и аналитическая, или англосаксонская. Что является отличительной чертой аналитической философии? Это попытка раскладывать властные отношения. Кто подчиняется, кто командует, и как это можно объяснить через наложение интересов, то есть, как интересы должны быть структурированы таким образом, чтобы из этих двух один был властью, а другой агентом. То есть по сути речь идет об отношениях между господином и рабом. То есть это попытка совместить рациональный выбор с проблемой власти. Но нужно делать это не в неоклассическом ключе, то есть, скажем, не обязательно искать равновесия в этих отношениях. Власть может быть самоцелью в данном случае и т.д. Но факт тот, что мы отталкиваемся от интересов, отталкиваемся и от других привычных для экономистов понятий, таких, как предпочтение, информация и т.д. Это все присутствует. А из российских авторов, мой очень хороший коллега Валерий Георгиевич Ледяев, который издал книгу, как на английском, так и на русском языке, которая является практически единственным источником⁶. Нет, не единственным. И еще один мой очень хороший коллега тоже написал книгу по аналитической философии, Виктор Павлович Макаренко⁷. Это к тому, что был вопрос о марксизме. Если из марксистских источников брать информацию, то скорее Виктор Макаренко актуален и то, о чем он пишет; и он ближе к новым веяниям, если говорить о Марксе как таковом, особенно если говорить об исторических аспектах.

Вопрос о транзакционных издержках. Так как я в свое время был большим любителем и фанатом этой концепции, я все-таки думаю, что ее можно применять только в тех случаях, когда власть имеет инструментальный характер, то есть, грубо говоря, когда власть является средством для достижения других целей. Но так как у меня «сверх идея» показать, как это работает, когда власть является еще и самоцелью, то соответственно транзакцион-

-
6. *Ledyayev V.G. Power: A Conceptual Analysis. N.Y.: Nova Science Publishers, 1998; Ледяев В.Г. Власть, авторитет и господство в России: основные характеристики и формы // Административная реформа в контексте властных отношений: сравнительная перспектива / Под ред. А.Н. Олейника и О.В. Гаман-Голутвиной. М.: РОССПЭН, 2008. С. 58-93. — Прим. ред.*
 7. *Макаренко В.П. Аналитическая политическая философия. (Очерки политической концептологии.) М.: Практикс, 2002. — Прим. ред.*

ные издержки у меня где-то мелькают, но не являются абсолютно необходимыми. Потому что, еще раз повторяю, чтобы все эти равновесия показывать, тогда можно принимать тезис о том, что власть является инструментарием. Это может быть. Но я не уверен, что в российском случае это действительно так.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Когда власть ради власти, тогда транзакционные издержки не играют роли.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Да.

И.А. БОЛДЫРЕВ

А разве власть против власти не является инструментарием?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Нет, конечно, нет.

И.А. БОЛДЫРЕВ

Почему?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Система должна быть построена под «сверх идею» именно власти, не под «сверх идею» кино, рынка, модернизации и т.д. Это может быть «сверх идея». И можно власть использовать, чтобы работать на модернизацию. Я рассматриваю случай, когда власть работает необязательно на эту цель.

О.Б. КОШОВЕЦ

Власть ради власти, это что?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Пример привести?

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА.

Кроме Ницше.

А.Н. ОЛЕЙНИК

В докладе есть цитата вице-губернатора (с. 18 доклада). Я ее одну процитировал, но там есть ряд других таких же примерно. О том, что лучше всего этого не видеть: когда человек уходит из власти, либо он спивается, либо садится на наркотики. Почему? Он просто ломается. Это притом, что он является доктором. То есть в принципе он может найти работу. То есть он не тот, кто все время этим занимался. Но, тем не менее, это настолько важно для человека и настолько меняется вся его как бы внутренняя поведенческая структура, что для него это является очень серьезным. Повторяю, я это нашел в нескольких интервью, совершенно независимых друг от друга.

И.А. БОЛДЫРЕВ

Контракты, соглашения и вопрос доверия.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Контракт может быть и соглашением, и доверием в зависимости от форм. То есть, если взять классические работы (у нас любят перепечатывать много раз статьи, написанные еще в 1960-е годы), там договор ведется на честном слове. В США, допустим, между двумя фермами можно было не заключать длинный контракт, а на честном слове договориться. То есть контракт — это как доверие, когда он принимает неписанную форму. А когда все это на десяти страницах и максимально подробно, то тогда это, безусловно, соглашение.

С.Г. КИРДИНА

С властью может быть контракт. Он даже может быть навязан.

И.А. БОЛДЫРЕВ

Вопрос проблемный: как можно статистические характеристики доверия осуществить теоретически?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Власть очень трудно мерить. Грубо говоря, можно делать набор этих самых индикаторов, которые могли бы приблизительно говорить, насколько интенсивна власть, есть она или нет.

Как можно судить о власти? Ее можно чувствовать, грубо говоря. Но как измерить эконометрически, этого никто не делает. То же и с доверием. Если вы посмотрите любые эконометрические модели с использованием доверия, то они складываются исключительно на том, о чем я говорю.

Это ответ на вопрос: считаете ли возможным доверять людям?

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Было много экспериментов, связанных с измерением доверия. Один из них, который в 25 странах проводился. Кошелек оставался в телефонной будке. И эконометрическая модель показывает зависимость: там, где возвращали кошелек, выше уровень ВВП. Так что мерить доверие — миллион попыток. Вопрос: какие попытки?

И.А. БОЛДЫРЕВ

Тут есть концептуальная проблема. Негативное доверие, когда вы точно знаете, что милиционер применит к Вам физическую силу. Одновременно видно, что в России уровень доверия падает. Негативная часть растет.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Есть разные формы доверия. Есть институциональное доверие, есть обобщенное доверие, есть личностное доверие.

И.А. БОЛДЫРЕВ

Это нужно все четко представлять.

О.Б. КОШОВЕЦ

Это доверие кого? Это доверие к власти как к системе? Отношение к власти? Или к конкретному носителю этой власти?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Когда я говорил о доверии, то имел в виду обобщенное доверие. Есть такое понятие, как обобщенное доверие. Доверие к человеку, с которым у меня нет предыдущих отношений, которого я вижу первый и последний раз, и с которым я не встречусь.

О.Б. КОШОВЕЦ

Доверие – это что? Доверие к тому, что меня не обманут? Или в обществе есть институциональный механизм, который мне гарантирует, принудительный механизм?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Власть может быть источником доверия, я согласен. Если есть эффективный «инфорсмент»⁸, то это является одним из источников возникновения доверия между людьми. Но это как раз к тезису о том, что они частично пересекаются, частично замещают друг друга. То есть, если есть «инфорсмент», то я вижу, что банк, если он погорит, выполнит свои обязательства передо мной. Тогда я доверяю банку и, следовательно, он объявляется источником моего доверия. Или заключение контракта. Но это необязательно.

Чем российский случай удобен? Тем, что он максимально близок к чистой ситуации, когда в основном работает только власть. Грубо говоря, все механизмы перепробовали, на самом деле, и работает только один, причем вне связки с доверием, вне связки с соглашением.

Про Конституцию говорили. Но Конституция не выполняет ту роль, которую выполняла бы в другом национальном контексте.

О.Б. КОШОВЕЦ

Все-таки в этих социологических опросах, о каком доверии шла речь?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Об обобщенном.

О.Б. КОШОВЕЦ

Обобщенное – это как?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Из двух вопросов дается на выбор два варианта утверждений: с людьми нужно быть, вообще, осторожнее и людям вообще можно доверять. Соответственно, предлагается либо согласиться, либо не

8. От англ. «enforcement» (букв. «принуждение»). – Прим. ред.

согласиться, выбрать одно, которое наиболее близко с точки зрения вашего опыта.

О.Б. КОШОВЕЦ

Получается, что люди отвечают на этот вопрос, исходя из собственного понимания доверия.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Это недостаток. Я согласен.

Но еще раз повторяю. Если вы посмотрите большинство моделей, там используются в первую очередь такого рода вопросы. В чем их преимущество? В том, что их задавали во многих странах и задавали в той же самой форме. Естественно, его можно грамотнее задать, то есть можно сделать шкалу и еще чего-то подобное. Но так как его задавали только в такой форме, то его и использовали в такой форме.

О.Б. КОШОВЕЦ

Еще раз у меня вопрос о власти. У нас некий субъект, институт — это отношение или это конкретные лица?

А.Н. ОЛЕЙНИК

Это механизм координации. А лица, — я специально об этом говорил, — это те лица, которые имеют привилегированный доступ, которые имеют возможность превратить этот механизм в координацию, в механизм воспроизводства своих привилегированных позиций.

И.Р. КУРНЫШЕВА

Схема или таблица. Я понимаю слово «война». Автор априори исходит из какой-то агрессивности: война, битва.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Он приводит известную таблицу (с. 28 доклада). Он не сам ее придумал.

И.Р. КУРНЫШЕВА

Я понимаю. Но раз он ее берет, то возможны ли вообще невоенные действия и во власти?

А.Н. ОЛЕЙНИК

У кого как.

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

Во-первых, хотелось бы однозначно поддержать работу А.Н. Олейника. Работа добротная, качественная, причем с опорой на множество разных источников. Особенно ценны затраты на сбор и обработку эмпирики, которая на самом деле мне кажется очень интересной. К сожалению, зря сейчас автор в своем устном сообщении не сказал по поводу силовиков и либералов. В докладе у него это представлено более интересно. Но, к сожалению, довольно плохо проработано. Но я хотел сразу поддержать работу.

Теперь из неприятностей, скажем так. На мой взгляд, противопоставление власти и доверия, как механизма координации социальных действий, просто неверно. Здесь уже закладывается ошибка, поскольку вообще-то выбор определяет власть, определяет достаточно однозначно, как отношение «господство — подчинение». Власть — это господство, подчинение. И как отношение, «господство и подчинение» просто нейтрально по отношению к доверию. То есть власть может быть основанной на доверии и добровольном делегировании полномочий. Тогда это легитимная власть. Собственно справедливая передача контроля здесь происходит. И власть может быть основана на насилии как законном (легальном), так и нелегальном. В результате такого понимания власти как принуждения из работы по факту выпали как экономическая власть, то есть когда субъекты платят за нужные им социальные действия (отсюда это противопоставление рынка и власти), так и символическая власть, когда субъекты (ученые, писатели, актеры, певцы) производят образцы, которым будут подражать. Игнорирование иных оснований власти приводит к любопытным гипотезам, на которых строятся социологические исследования, которые я только что похвалил. Поскольку автор исходил из положения, что, например, профессор в вузе, или зав. отделением в больнице, или лейтенант ДПС ГИБДД — это не совсем власть, какая-то она другая. Только этим можно объяснить странный результат, что в работе указано, что люди в разных городах с властью не сталкиваются, тем более что больше 60% сказали, что они с властью не пересекаются.

Причем это, с моей точки зрения, просто неверно. Как бывший чиновник категории «Б»⁹, я тоже могу сказать, с народом я тогда не сталкивался, все какие-то проходимцы приходили. Нормальный человек во власть приходит редко. И я согласен, что не видно причин для разделения властей в понятиях «общество» и «государство».

Направлять ненависть на самого себя любой гражданин, в том числе и чиновник, не может, не переходя к саморазрушению и суициду. Отсюда представление, что власть — это они, и практически никто в России, за исключением «любителей», таких как В.В. Жириновский, не скажет, что власть — это я или власть — это мы.

Когда говорят о командах, я тоже не знаю таких команд, которые бы сказали: я — это власть. Власть всегда для показа: они это сделали, а не мы. Поэтому эта ситуация достаточно сильно обедняет работу, хотя то, что касается символической власти, я думаю, правильно, и с соответствующими работами Антон Олейник знаком.

Но самое интересное, что есть в работах Антона Олейника (в учебнике по институциональной экономике¹⁰), это что он указывает, что есть рынок, есть Госплан, есть доверие к вертикальному координирующему органу. Видимо, сам исследователь находится в процессе эволюции. И нужно все это четче оговорить. Хотя, еще раз повторяю, работу я поддерживаю. Но нужно четко оговорить эти послылы.

И, заканчивая, мне кажется, что с таким подходом к российской власти российский народ никогда не будет жить хорошо. Народ и партия едины.

И.А. БОЛДЫРЕВ

Краткая реплика. Мне кажется, метафора «власть ради власти» и «накопление власти» очень красивая, но за пределами той понятий-

-
9. Государственные должности в РФ классифицируются по трем категориям: категория «А», категория «Б» и категория «В». К категории «Б» относятся государственные должности, учреждаемые в установленном законодательном порядке для непосредственного обеспечения исполнения полномочий лиц, замещающих должности категории «А» в течение их пребывания на этой должности. В юриспруденции государственные должности категории «Б» получили название патронатных должностей. Это — помощники, советники, люди, которые обслуживают министров, вице-премьеров или самого Премьера РФ вплоть до его увольнения или смещения с занимаемой должности. — *Прим. ред.*
10. А.Н. Олейник. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2002 (и др. издания). — *Прим. ред.*

ной структуры, в которой Вы работаете. Ее структурно отличить от инструментальной власти не удастся.

Власть ради власти. Что это значит? Это означает, что вашей конечной целью является осуществление власти. Когда мы говорили о «бедных чиновниках», которые там спиваются. Да, для них власть является самоценным, некоторой ценностью. Но структурно от инструментальной власти она ничем не отличается. Более того, они, как национальные агенты, могут понимать, что для сохранения своей власти они должны решать вполне конкретные задачи самовоспроизводства этой власти. А это значит, что они ведут себя как нормальные экономические агенты, которые преследуют свои цели, имея некоторые ограничения. Можно модифицировать эти цели и ограничения, можно это переформулировать, но принципиальной структурной, формальной разницы между этим и тем определением я не вижу. А потому и не вижу некоторые принципиальные отличия.

Мне кажется, оно должно формулироваться на языке в другом дискурсе — в дискурсе воли к власти, воли к воле, точнее сказать.

С.Г. КИРДИНА

Я послушала вас. Правильно ли я поняла, что когда вы говорили об этих двух рынках — рынке энергетическом и рынке транснациональных сетей, — то, по сути, такая ситуация самопроизводства власти возможна в тех случаях, когда, грубо говоря, наши рынки неограниченны. То есть рынок национальной сети — это все желающие, приходите к нам торговать товарами, на нашем поле зарабатывать деньги. И мы здесь можем ничего не делать. Они просто приходят, а мы их пускаем или не пускаем. Сначала пенька, лен, одно было, потом это стал уголь и т.д. Теперь ресурсы, потом будет лес, потом воздух, потом нефть, песок, вода. То есть именно в такой ситуации, специфический случай России получается. Получается, что такого типа модель воспроизводства власти нерациональна, потому что, как говорил И.А. Болдырев, они, представители власти, должны действовать как субъекты власти. При таких рынках действительно получается, что не нужно действовать как экономический субъект, потому что ты имеешь дело с двумя рынками, которые тебя сильно напрягают и дезориентируют. Ты просто используешь эти рынки,

контролируя эту территорию, над которой ты властвуешь. У меня возникла такая гипотеза после вашего доклада, что я немножко загрустила. Спасибо.

О.Л. РОГОВА

Я была просто ошеломлена. Г-н Олейник выступил в «Ведомостях» по помощи государству¹¹. И как раз, мне кажется, что здесь настолько концентрировано он подал свою теорию и свой анализ, что я приняла как ключевую совершенно позицию автора и вообще ключевую позицию, которая может стать таковой и в нашем Институте, среди наших ученых. Одной из тем, которая требует последовательного обсуждения. Потому что здесь центр — власть и рынок. Конечно, все это сейчас на одном только обсуждении вращается вокруг постановки проблемы (я, к сожалению, работу не читала, но только читала очень внимательно статьи в «Ведомостях»). Я хочу сказать, что здесь центр, синтез власти и рынка. Это болевая точка нашей российской экономики. И о политической модернизации он говорит. Наш институт много обсуждает проблему модернизации, мы пишем сейчас предложения и т.д. и т.д. Вообще докладчик относится к этой теме очень осторожно и считает, что технологическая модернизация в отрыве от социальной и политической создает новые трения и дисбалансы. С чем мы не можем не согласиться и сами. И дальше он пишет о политической модернизации, которая сводится к трем компонентам: соблюдение принципа верховенства, закона; выборность органов власти; и соответствие закона повседневным практикам населения. Он делает вывод: сегодня никто не готов — ни власть, ни бизнес, ни население. Для меня это просто азбука, которую я должна изучать и использовать, в этом я вижу решение финансовых проблем и т.д. Именно в этом состоит проблема «власть и рынок». Пока у нас в России в этом единстве и доверии (тут много вопросов было по поводу доверия) сдвига нет. И эта разобщенность и в науке.

11. У автора было несколько статей в «Ведомостях» на тему государства и бизнеса. См. например: А.Н. Олейник. Газовый конфликт: торг неуместен // Ведомости. 2009. № 2 (2272); *его же*. Государство и бизнес: фейс-контроль для инвестора // Ведомости. 2008. № 97 (2119); *его же*. Государство и бизнес: скромное обаяние этатизма // Ведомости. 2008. № 107 (2129). См. также: А.Н. Олейник. Минимизация упущенных выгод: моделирование отношений государства и бизнеса в России // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 42–61. — Прим. ред.

И в науке мало очень внимания уделяем этой проблеме (проблеме согласования власти и рынка) внимания. Для меня власть — это ОПГ.

О.И. АНАНЬИН

Прежде всего, мне хотелось сказать, что мы имеем дело с докладом, который пытается осмыслить систему, в которой мы живем. Это довольно редкий случай, когда такая тема ставится. И в этом смысле это очень важно, ценно и интересно.

Но, мне кажется, многое тут требует пояснений. Много тут неясностей. Теоретические вопросы возникают. Часть из них были заданы. Но, несмотря на все это, такая попытка уже сама себя окупает, безусловно. Но дальше у меня возникает такой вопрос. Докладчик фиксирует, что исследование проведено на междисциплинарной основе и говорит, какие дисциплины здесь задействованы, говорится, какая литература использована.

Но всякий раз, когда возникает междисциплинарное исследование, возникает вопрос о базовой теоретической структуре, на которой все это строится. Или строится совсем новая теоретическая структура, или берется базовая структура, и на нее внедряются элементы других дисциплин. Это всегда сложная задача.

Я получил текст перед семинаром. Внимательно его изучить не было возможности. Но, тем не менее, может быть, в виде вопроса спросить, а как Антон Николаевич сам видит, получилась ли какая-то новая теоретическая структура? Или в силу исследования, которое велось, пришлось базироваться на какой-то структуре, которая стала разрастаться за счет дополнительных элементов?

Пока из того, что я видел и из того, что я сегодня слышал, это я не очень почувствовал. Я не обнаружил, что тут является остовом. Конечно, центральная содержательная тема о том, что рынок (если я правильно понял), который был сформирован или создан в России за 1990-е годы и первые годы XXI века, — это ясное дело, — не был классическим и он фактически оказался подмят под властные структуры. И рынком пользуются они, а не он сам, выполняя функции, которые обычно предполагаются. Я думаю, такая оценка будет вполне справедливой. Действительно, так оно и есть.

Но дальше возникает вопрос: как анализировать эту структуру? Логика рынка здесь уже не должна, вероятно, работать.

Логика теоретической экономической теории здесь не подходит. По-видимому, здесь базовыми будут какие-то социологические конструкции, вокруг которых будет рынок нанизываться. Такая работа, скорее, входит в область социологии, может быть, политологии и наращиваются какие-то экономические сюжеты.

Так это или не так – это тоже вопрос.

Мне кажется, что мысль о том, что рынок некоторым образом превращается в рыночное поле, которое подверстывается под структуру власти, это эмпирически вполне правдоподобно, похоже на правду. Но что здесь тогда остается от рынка, какие он функции выполняет, как это сочетается, пока мне не очень ясно. Это объективно сложная задача, которую вольно или невольно автор перед собой поставил. Именно поэтому интересен сам опыт такого рода исследований.

Мне кажется, в выступлении Петра Александровича Ореховского некоторые проблемные моменты были обозначены правильно. Здесь есть, над чем подумать. Этим я, пожалуй, ограничусь. Доклад очень интересный. В нем поставлены очень важные и очень интересные вопросы, но не на все пока даны ответы. Спасибо.

О.Б. КОШОВЕЦ

В продолжение того, что говорил Олег Игоревич. Интересно, что вы действительно пытаетесь предложить некую концепцию, с помощью которой можно было бы специфическую нашу ситуацию в стране осмыслить и ответить вместе с тем на два таких понятия – рынок и власть. Когда мы предлагаем классические концепции рынка, то они оказываются неработающими. Получается, что рынок, несмотря на то, что здесь много вопросов возникло, можно как-то перетолковывать. И вспомнили в этой связи теорию административных рынков. Как раз на примере этой теории хорошо видно, что рынок есть специфическое понятие, потому что, строго говоря, рынка-то нет, рынок возникает в момент передачи подчиненному начальника какого-то, за которого он ожидает что-то получить. Да, он при этом надеется, что начальник о нем будет помнить. Но это не значит, что начальник в ответ что-то сделает. Самого факта сделки не происходит, необязательно она происходит. То есть здесь нет эквивалентности, здесь нет денег, нет как раз классической рыночной

ситуации. То есть он возникает и тут же исчезает, не воспроизводится. Поэтому рынок такой очень специфический.

Что касается власти, то здесь можно зайти с другой стороны, если посмотреть на исторические вещи, как эта власть возникла, как возникала структура и распределение излишков. В таком смысле власть как раз очень хорошо подходит для описания нашей ситуации. В этом смысле как раз я хотел бы уточнить ваше разделение по поводу власти как инструмента и власти как самоцели. Если говорить об этой самоцели в нашей реальности, то речь идет о том, что те, кого вы назвали элитой, — это как раз не чиновники, а бизнесмены. И их стремление к власти я бы назвала не ОПГ, а политико-финансовые группы. Здесь как раз политика — это средство оставаться во власти, это попытка создать, таким образом, институциональную структуру. У нас их нет. В чем проблема? Тем, кого мы называем бизнесменами, нужны гарантии того, чтобы бизнес как-то сохранился и продолжал действовать. Например, нужно было 10 лет спустя еще поставлять энергоносители в Европу, поскольку это доходно. Поскольку институтов, гарантирующих эту ситуацию нет, я вынуждена оставаться во власти, вынуждена стремиться в ней как-то воспроизводиться. Поэтому я сама гарант своего бизнеса. В этом смысле они выполняют функцию создания этой самой институциональной структуры.

И это как раз хорошо «ложится» на ваш опрос доверия, почему нет доверия в России к власти. Потому что нет этой самой институциональной структуры, которая как-то гарантирует. Я сейчас приведу пример из США. Б. Обама решил поддержать вступление России в ВТО, и это лоббировали американские бизнесмены. Лоббировали по очень банальной причине: не могут вести бизнес в России с нашей правовой системой. Вступление в ВТО делает международную систему права более важной по отношению к нашей локальной системе права и, соответственно, создает предпосылки институционального осуществления нормального, более или менее, ведения бизнеса в России. Спасибо.

В.И. МАЕВСКИЙ

Общее ощущение по тому, что я слышал от Антона Николаевича и в выступлениях, это то, что данная тема далеко выходит за пределы

экономики. Она значительно шире, мощнее. Это проблема власти и социума. Как угодно можно говорить.

И я задавал вопрос: что такое власть? Это некая координирующая сила. Как она возникает в этом варианте, так или иначе, это несущественно. Но что для меня существенно? Координация возможна на основе самоорганизации. А самоорганизация не предполагает, что если есть диссипативные структуры, то обязательно над ними господствует Бог или еще какая-то другая властная структура. То есть порядок из хаоса может возникать и несколько в ином режиме.

Получается, что, с одной стороны, это многогранное, объемное исследование полное, а, с другой стороны, если посмотреть с точки зрения самоорганизации, то проблема власти здесь может повисать или требовать какой-то другой интерпретации.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА.

Самоорганизация в чем?

В.И. МАЕВСКИЙ

Так я просто говорю. Неважно, в чем.

Как Вы назвали, организованная партийная группировка (ОПГ). Короче говоря, Антон, такие соображения. Я чувствую, что это, в принципе, метатеоретическое исследование где-то на уровне философии. Очень интересное.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА.

Это эмпирика.

В.И. МАЕВСКИЙ

Эмпирику можно навести, какую хочешь. Спасибо.

Д.Ш. ГОГОХИЯ

Я думаю, название вводит в заблуждение, поскольку здесь речь идет о другом. Начинается с того, что на индивидуальном уровне человек более или менее мог принять решение. Причем, он тоже координирует разные вещи.

Но второй вопрос: как решения, которые более или менее скоординированы и сбалансированы на индивидуальном уровне,

согласуются? Как осуществляется рыночный механизм? До конца не понятно, потому что не учитывается роль денег в этом механизме. Но, во всяком случае, ясно, что здесь имеются центры принятия решений. И если посмотреть, то существует и кредит, основанный на доверии. Распределение происходит, соглашаясь со способностями людей в обществе работать и т.д. Причем, механизм более или менее понятен. Я добавляю цену, и мой контракт на эту цену должен реагировать правильно. Почему это неправильно, мне не понятно.

Это один вопрос. А что получается? Не раскрывая этого механизма рыночного, сразу противопоставляется доверие, соглашение и власть. Может быть, как-то по-другому это надо было сформулировать.

Практически, о чем идет речь? Речь идет о том, что есть какие-то ситуации, где цены устойчиво быстрее растут, чем издержки. Есть противоположная ситуация, когда, наоборот, издержки растут устойчиво. Но, я повторяю, есть факторы, которые дают преимущество по сравнению с ценами. Ясно, рынок здесь не может регулировать. Здесь различные причины. Здесь противоположная ситуация. Почему называется рынком, непонятно. Можно просто назвать «Власть и бизнес». Мотивы бизнеса понятны. Они не ограничиваются рынком и стремятся к такой ситуации и способствуют такой ситуации. В данном случае само название «Власть и рынок» не очень понятно. Я думаю, поэтому были и вопросы.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

Лично мне письменный и устный доклад очень понравился. Это очень интересная тема и заявка на будущее. Я очень доволен тем, что сделал Антон Олейник. Это действительно некое междисциплинарное исследование. Это совершенно очевидно. И наверняка оно имеет такой более широкий социальный контекст, нежели ограниченный только экономикой. Здесь Олег Игоревич абсолютно прав. И, может быть, даже та самая постановка еще шире, чем экономическая. Но есть и серьезная экономическая составляющая. И здесь можно много получить результатов — как эмпирических, так и теоретических. Но само название — «Власть и рынок». Вообще, если есть рынок и он выполняет все предпосылки, то нет никакой власти. Она

просто не нужна, потому что действует механизм самоорганизации, который все решит. Но экономическая теория очень давно пришла к тому, что ряд предпосылок не выполняется: не выполняется конкуренция, появляются монополии, власть рынка и т.д. Современная экономическая теория давно пришла к тому, что когда мы говорим о рынке, все-таки мы говорим не о каком-то идеальном рынке, а о некоем госрынке. Госрынке, который возникает в теории, начиная со второй половины XX века, когда многие и многие предпосылки по умолчанию совершенно ясно не выполняются, где допускается вмешательство государства, и т.д. и т.д.

В этой ситуации совершенно очевидно, что нужно ясно и громко говорить о том, что механизм самоорганизации, который есть у рынка, самокоординация, как угодно, в полной мере не решают эту задачу. Это очевидно совершенно. И вот в этой связи мне показалось очень интересно, но я не столь квалифицированный в этих вопросах человек, не знаю, может быть, это уже было в литературе. Но рассмотрение среди механизмов координации власти соглашения, доверия – в такой комбинации есть некая попытка нового подхода. Попытаться разобраться еще в одной предпосылке, которая была еще у А. Смита: что рынок действительно способен обеспечить эту самую координацию. Значит, когда есть эти три элемента, то возникают все комбинации, а не только те, которые рассматривал Антон, говоря, что одно из другого возникает и т.д., любые пары, чисто комбинаторные задачи возникают. Действительно, доверие возникает вместе с властью, соглашение возникает вместе с доверием и т.д. Но в любом случае изучение этих связей, мне кажется, это очень хорошая методологическая предпосылка для того, чтобы попытаться разобраться в этой ситуации с координацией, которая, безусловно, есть. Что сегодня происходит с координацией, с вмешательством власти, с влиянием институциональной среды на бизнес, с нормами письменными и неписьменными. Но если есть эти координации, возникают на рынке цены, есть и производство и где-то есть равновесие, пусть неустойчивое, но оно все-таки существует. Особенности этого стоит посмотреть. Мне кажется это крайне важной и интересной задачей. И здесь она, по крайней мере, поставлена Антоном. И это, мне кажется, суперважно.

И я хотел бы очень поддержать И.А. Болдырева в одном вопросе. Сколько я не читал и слушал, я специально провоцировал, но лично я не могу понять абсолютно, каким боком могут различаться механизмы координации у власти, когда она ставит своей целью сохранение власти или какие-то иные цели. На мой взгляд, с точки зрения механизмов целей здесь нет никаких различий абсолютно. Там возникает среда разницы целей, возникают эффекты разницы и т.д. Но вот этот инструментарий разницы, который как бы априори, — он как бы скрывает ситуацию. Не в этих терминах дело. Но в изучении этих вопросов все-таки надо внимательно подойти к механизмам власти и воспроизводства власти. Мне кажется, они действуют в институциональной рыночной среде, если хотите. Все равно речь идет о распределении ресурсов, все равно речь идет о законах, каких-то институтах, о тех механизмах, в которые погружается экономика, если мы говорим об экономическом аспекте.

Еще раз скажу, что лично мне этот доклад доставил большое удовольствие. Считаю, что огромное количество вопросов просто возбуждает к размышлению, что само по себе бесконечно ценно.

Спасибо.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Большое спасибо за комментарии. На часть этих комментариев я попытался ответить в монографии. Я приведу пример. Обращаю внимание на конкретные комментарии, как я это попытался сделать не в докладе, а в монографии¹².

По поводу разных форм власти — легитимная власть, рациональная власть, символическая власть. Это является предметом второй главы, где я попытался эту таксономию построить и показать, что, на самом деле, не только насилие может лежать в ее основе, но и рациональный выбор и т.д. и т.п. Но, к сожалению, это формат доклада, поэтому я об этом ничего не говорил. Фактически, это — некая выжимка из введения в книгу, но не сама книга. Это даже не резюме книги.

12. См. более позднее издание: А.Н. Олейник. Власть и рынок. Система социально-экономического господства в России «нулевых годов». М.: РОССПЭН, 2011. — Прим. ред.

По поводу того факта, который господин П. Ореховский отметил. Он обратил внимание, что у людей мало контактов с властью, и как тогда интерпретировать, почему они не принимают во внимание, скажем, тех же гаишников или еще кого-то.

Был вопрос о контактах с представителями властей. Это проблема русского языка. Почему? Потому что, когда мы говорим о представителях государства, мы говорим о властях. Если говорить на английском языке, то здесь есть существенное отличие, и люди представляют указанный контекст. А то, о чем вы сказали, это как раз лишнее доказательство того, что проблема в русском институциональном контексте настолько глубока, что она затрагивает и язык, в том смысле, что мы не различаем власть, с которой мы сталкиваемся в повседневной жизни. Для нас все власть.

Кстати, об этом еще Н.А. Бердяев¹³ говорил, что в русском языке нет четкого разделения между властью и авторитетом, которое есть в любом европейском языке. То есть, налицо две формы власти, которые в повседневности различаются. В русском языке мы об авторитете говорим, когда речь идет о преступных группировках, либо в более конкретном контексте. И это не обязательно звучит в контексте властных отношений.

И еще одно очень важное замечание. Как различать между властью как самоцелью, и властью как средством для достижения других целей. В самой монографии я пытаюсь это решить двумя способами. Точнее, один способ я просто описываю, а второй применяю в самой монографии. Первый способ: на основе интервью я применяю особую методику интервью. Есть так называемая методика проективных вопросов. Все зависит от того, как человек субъективно строит свои действия. И соответственно, чтобы выяснить, когда он говорит правду, а когда говорит неправду, описывая свою субъективную модель действий, есть особая методика интервьюирования, которая называется проективной¹⁴.

13. Бердяев Николай Александрович (1874–1948), русский религиозный и политический философ, представитель экзистенциализма. — *Прим. ред.*

14. Методика основана на особом построении вопросов таким образом, что они предлагают кандидату оценить не себя, а людей вообще или какого-то персонажа. Проективные методики основаны на том, что человек склонен проецировать, то есть переносить свой жизненный опыт и представления на интерпретацию / объяснение действий других людей, а также на вымышленные ситуации, персонажей и тому подобное. Именно на этой закономерности основан целый ряд психодиаг-

Я сформулирую идею. Идея заключается в том, что человек помещается в ситуацию, когда нет однозначно приемлемого варианта ответа. То есть, то, что человек думает, и то, что от него ожидается, — это одно и то же. И то, что он выбирает из одинаково неприятных или одинаково приятных вариантов поведения, является очень ценным источником информации. Это чисто технический вариант решения. Есть более существенный и более близкий к экономическому варианту решения. Это — акцентировать внимание на структуре институциональных ограничений, в рамках которых действует человек.

Какая здесь гипотеза? Чем меньше ограничений у того, кто обладает властью, тем больше шансов, что он превращает власть в самоцель, а не в средство для достижения других целей. То есть я фактически взял идею о жестких и мягких ограничениях и перенес ее сюда.

Что значит «мягкие ограничения»? Это значит, что человек, который обладает властью, использует ее для неограниченного количества целей. То есть, у него нет четких приоритетов и четких целевых указаний. А, значит, можно предположить, он может ее использовать и для воспроизводства самой власти. А если ограничения жесткие, то, грубо говоря, использование власти как самоцели означает, что у меня будут проблемы.

И.А. БОЛДЫРЕВ

Эти цели взаимозависимы. Их нельзя разделить — цели внешние и цели воспроизводства власти.

А.Н. ОЛЕЙНИК

Теперь по поводу того, что сказала Светлана Георгиевна, — о бесконечных рынках. Есть очень известная гипотеза о том, что у нас возникла такая власть только потому, что у нас собственно государство и вообще Россия возникла в специфических условиях земледелия, и в специфических геополитических условиях (войны с соседями, необходимость мобилизации ресурсов и т.д.) Я взял книги с названи-

ем «Хронология российской истории», где четко прописано время начала оборонительных и агрессивных войн, в которых участвовала Россия¹⁵. И взял соответственно, с другой стороны, зависимую переменную. Это «типология периодов в развитии российской истории» по А.С. Ахиезеру, то есть «больше авторитаризма — меньше авторитаризма»¹⁶. Оказалось, что никакой корреляции там и близко нет. То есть, грубо говоря, в те периоды, когда Россия была вовлечена в оборонительные войны, это отнюдь не способствовало тому, что мы уходили дальше от этой самой модели, которую я называю русской властью или властью в чистом виде. Наоборот. То есть, в принципе, если вы докажете это эмпирически, тогда, соглашусь. Еще раз повторяю, на основе исторического материала здесь даже близко нельзя говорить о подтверждении данной гипотезы.

Теперь по поводу междисциплинарности. Я бы сказал, что той основой или остовом предложенного подхода является, скорее всего, эта самая классификация власти, о которой я вообще ни слова не сказал в силу того, что, на мой взгляд, она является слишком теоретической (для такого обзорного доклада). Но она является как раз главой в книге. И, соответственно, если будет такая возможность, я с удовольствием представлю через год саму книгу, когда будет все это собрано вместе и когда то, о чем я сегодня говорил, будет только частью введения. То есть в принципе материал уже есть, и более того, он уже есть в готовом виде. Если будет такая возможность, то я с удовольствием представлю уже как раз целостный продукт. Спасибо.

А.Я. РУБИНШТЕЙН

В заключение скажу, что, действительно, Антон Олейник подготовил монографию. Надеюсь, в ближайшее время мы начнем обсуждение

15. См. например: Анисимов Е.В. Хронология российской истории. Россия и мир. СПб: Питер, 2013. — Прим. ред.

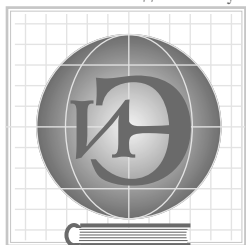
16. Ахиезер Александр Самойлович (1929–2007), российский культуролог, социолог, политолог и философ. Исследователь исторических закономерностей. Известен своей «маятниковой теорией развития» истории. Выдвинул концепцию социокультурной эволюции, осуществляющейся по спирали, и описал стадии развития нравственного идеала, преобладающего в обществе: «синкретизм» — «умеренный утилитаризм» — «развитый утилитаризм» — «либеральный нравственный идеал». См.: Ахиезер А., Клямкин И., Яковенко И. История России: конец или новое начало? 2-е изд. М.: Новое издательство, 2008. — Прим. ред.

на секционном совете, может быть, потом в более широкой дискуссии. Мы вставим ее в план издания 2010 года. Никаких проблем нет. И будем рады: чем быстрее она появится, тем лучше. А потом на заключительной фазе будем обсуждать ее и на уровне презентации, которая, надеюсь, выйдет через год. Это раз.

И второе. Это у нас последний семинар в этом году. Как всегда, в январе у нас традиционный перерыв. В феврале в последнюю неделю или в последнюю декаду у нас начнутся семинары 2010 года. Предварительно, первым докладом будет доклад Светланы Георгиевны Кирдиной. В ближайшее время мы разошлем расписание на следующий год и узнаем, какие предстоят нам доклады.

Всем спасибо. С Новым годом!

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научное издание

ТРУДЫ СЕМИНАРА
«ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

КНИГА V

Оригинал-макет – Валериус В.Е.

Редактор – Полякова А.В.

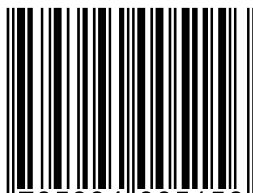
Компьютерная верстка – Гришина М.Ф.

Подписано в печать 23.03.2015 г.

Заказ №10. Тираж 300. Объем 20 уч. изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0515-6



9 785994 005156