

## Книга третья: Статика и Механика.

В первой части мы уже сетовали на то, что основная проблема большинства существующих экономических моделей – некорректное распространение частного случая на всю наблюдаемую совокупность и, как следствие, ошибочные выводы. Чтобы и справедливость восстановить, и самим ненароком в подобную ловушку не угодить, давайте попробуем поискать более взвешенный подход к описанию и интерпретации экономических процессов и явлений.

Правила будут очень простые:

- Опирайтесь на метрологию, которую сформировали во второй части.
- Придерживаться «бритвы Оккама»: не следует множить сущее без необходимости. То есть, не надо изобретать на каждый чих отдельную теорию, а сначала попытаться объяснить процесс или явления с помощью имеющихся концепций и моделей.
- Все-таки отказаться от идеологических штампов и по мере возможности таковые вскрывать.

Исходя из сказанного, приступим. Первым делом предлагается обратиться к теме специфики реализации экономических отношений в различных производственных секторах и соответственно сформировать модели этих самых секторов.<sup>83</sup>

---

<sup>83</sup> Это будет соответствовать левому верхнему квадрату Таблице 17, описывающему экономику как совокупность материальных объектов на уровне социума в целом

### 3.1. Модели воспроизводственных секторов.

Если вернуться к рис. 19, то первая модель, которую мы рассмотрим – это модель воспроизводственных секторов. Ниже представлен немного модифицированный рисунок, с которым мы далее будем работать. На данном этапе сосредоточим внимание на горизонтальных проекциях.

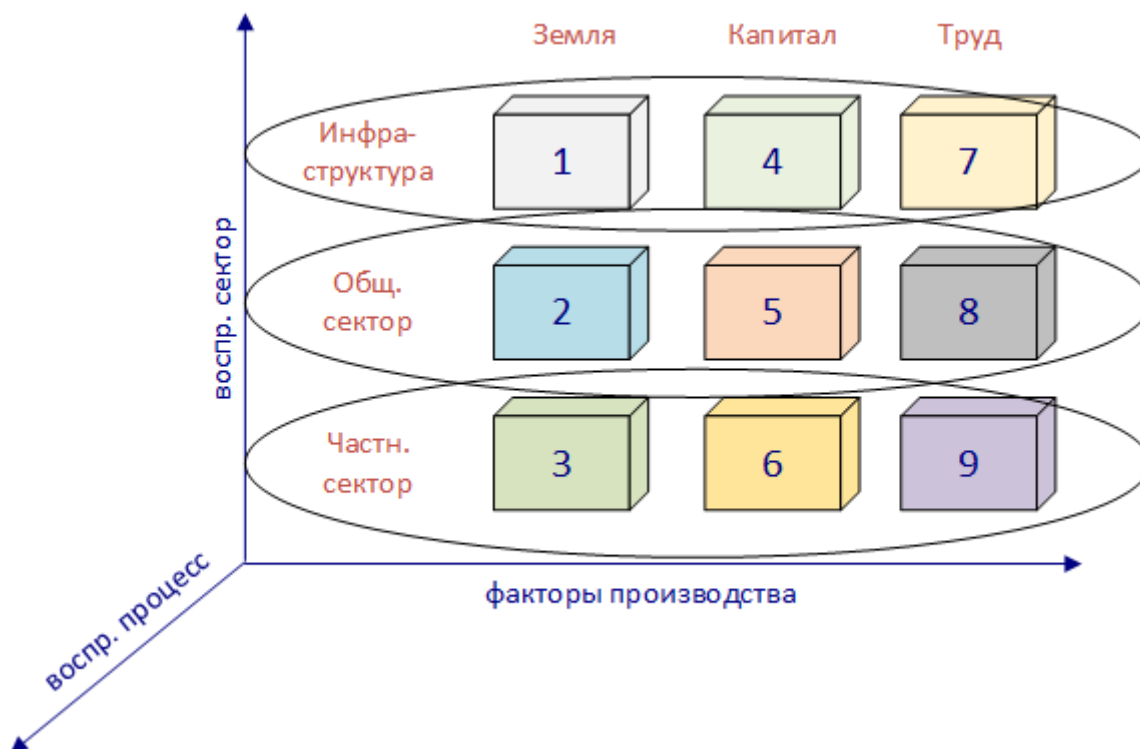


Рис. 46.

Рассмотрим своеобразие реализации процессов общественного воспроизводства в каждом из воспроизводственных секторов.

Здесь как можно легко убедиться из таблицы 20 приличная работа исследователями уже проведена. Осталось только понять, о каком именно секторе общественного воспроизводства и каком воспроизводственном процессе нам в действительности рассказывает та или иная концепция,<sup>84</sup> а затем корректно отнести её к той сфере экономических знаний, которую она на самом деле раскрывает.

<sup>84</sup> В предисловиях к монографиям нынче почти всегда говорится о том, что представленные выводы абсолютны и всеобъемлющи для всей мировой экономики, однако, по факту речь идет о каком-то частном вопросе. Тут надо понимать следующее: при нынешней грантовой системе финансирования общественных наук и доминировании научпопа при монетизации результатов, вполне естественным желанием является придание результатам максимальной глубины и космической широты, даже если они ни на то, ни на другое в реальности не претендуют.

Таблица 20.

Параметр	Инфраструктура	Общественное производство и потребление	Частное производство и потребление
<i>1. Процесс потребления</i>			
Что потребляется	Комплексные услуги, предоставляемые объектами инфраструктуры	«Общественные блага» («пакеты» товаров и услуг)	Отдельные товары и услуги, иногда объединенные в «пакеты»
Удовлетворяемые потребности	Только гигиенические факторы	Все группы потребностей	
Характер потребления	Общественное	Общественное и коллективное	Коллективное и индивидуальное
Модель поведения потребителей	Преимущественно исходя из внеэкономических мотивов – примат технологической целесообразности и надежности экономической эффективности	Сочетание внеэкономических мотивов и концепции «символического капитала» П. Бурдые	Преимущественно в рамках неоклассической модели, с поправками «теории праздного класса» Т. Веблена и концепции «символического капитала»
<i>2. Процесс производства</i>			
Роль и место в процессе общественного производства	Фундамент воспроизводственного процесса. Создание и опережающее развитие инфраструктуры - необходимое условие расширенного воспроизводства	Обеспечивает текущий производственный процесс, а также является хранилищем ценностей, созданных в предыдущие периоды	Основной двигатель и содержание воспроизводственного процесса

<b>Параметр</b>	<b>Инфраструктура</b>	<b>Общественное производство и потребление</b>	<b>Частное производство и потребление</b>
Стоимость создания и поддержания материальных объектов	Стоимость создания либо жестко фиксирована, либо может варьироваться в незначительных пределах.	Стоимость создания и поддержания может варьироваться в широких пределах и определяется располагаемыми ресурсами индивида, коллектива или общества.	
Модель поведения производителей	Преимущественно «плановое хозяйство», основанное на рациионировании ресурсов и прямом администрировании	Смешанная модель, сочетающая элементы «плановой» и «рыночной» моделей	Преимущественно «рыночная» (в идеале - неоклассическая) модель
<b><i>3. Процессы обмена и распределения (сфера обращения)</i></b>			
Особенности обмена и распределения	На платной основе	Часть общественных благ (т.н. не исключаемые блага) предоставляется на бесплатной основе	На платной основе
Как определяется цена сделок (транзакций)	Преимущественно в русле марксистской логике (стоимость есть овеществленный труд, и цена должна быть максимально близка к стоимости)	В русле марксистской логике с поправкой на влияние «символического капитала»	Преимущественно на основе неоклассической модели с поправкой на влияние преобладающих на том или ином рынке «рыночных структур».
Преобладающие «рыночные структуры»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Монопсония,</li> <li>• Олигопсония</li> <li>• Олигополия,</li> <li>• Монополия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Монопсония,</li> <li>• Олигопсония</li> <li>• Монополистическая конкуренция</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Монополия</li> <li>• Олигополия,</li> <li>• Монополистическая конкуренция</li> <li>• Совершенная конкуренция</li> </ul>

Параметр	Инфраструктура	Общественное производство и потребление	Частное производство и потребление
<i>4. Процесс присвоения</i>			
Что присваивается	Процесс протекает примерно одинаково во всех воспроизводственных секторах. Преимущественно по марксистской модели		
Формы собственности	Преимущественно государственная либо смешанная, (частно-государственная) собственность	Все возможные формы собственности	Преимущественно частная собственность
Модель поведения собственников	Оптимизация финансовых потоков, генерируемых активом, при обеспечении заданных внеэкономических параметров	Оптимизация состава и объема представляемых общественных благ при заданных бюджетных или внеэкономических ограничениях	Максимизация стоимости актива, прибыли, денежных потоков или иных финансовых показателей
<i>5. Процесс управления</i>			
Основной акцент при организации управления	Обеспечение бесперебойного функционирования объектов при заданных ограничениях	Обеспечение приемлемого уровня удовлетворенности потребителей общественных благ	Максимизация прибыли
Наиболее часто используемые концепции (школы) управления	<ul style="list-style-type: none"> <li>• школа научного управления;</li> <li>• количественный подход;</li> <li>• системный подход;</li> <li>• ситуационный подход</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• административная школа;</li> <li>• процессный подход;</li> <li>• ситуационный подход.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• количественный подход;</li> <li>• процессный подход;</li> <li>• ситуационный подход</li> <li>• «новые школы»<sup>85</sup></li> </ul>

<sup>85</sup> Школа человеческих отношений; школа поведенческих наук; школа социальных систем и т.д.

<b>Параметр</b>	<b>Инфраструктура</b>	<b>Общественное производство и потребление</b>	<b>Частное производство и потребление</b>
<i>5.1. Ключевые функции управления</i>			
Планирование	Преобладает централизованное планирование	Смешанное планирование	Преобладает индикативное планирование
Организация	Технологический принцип (организация следует за технологией)	Возможны как технологический, так коммерческий принципы	Коммерческий принцип
Координация	Преобладает централизованная модель	Нет единой практики, все зависит от конкретной организации и ее культуры	
Мотивация	Приоритет функциональности	Приоритет миссии	Приоритет финансовых результатов
Контроль	Процесс универсален для всех секторов		

Главный вывод, который можно сделать из Таблицы 20 - вместо одной универсальной модели («для экономики «вообще») настоятельно необходимо сформировать как минимум три. И если для частного сектора такая модель (пусть и с огромным количеством оговорок) уже сформирована в рамках неоклассической теории, то для инфраструктуры и общественного сектора это придется сделать если не совсем с нуля, то что-то около того.

### 3.1.1. Модель сектора «инфраструктура».

Рассмотрим процесс создания и эксплуатации объекта инфраструктуры: электростанции, атомной станции, железной, дороги, морского порта, трубопровода или еще чего-то подобного. В процессе строительства и последующей эксплуатации такого объекта, как правило, участвуют:

- *Инициатор*, создания объекта. Это может быть как государство, так и частный бизнес, или какая-то их комбинация, например проект государственно-частного партнёрства;
- *Оператор* - организует процесс строительства и последующей эксплуатации объекта.
- *Генеральный подрядчик по строительству*. Компания, обязующаяся построить для Оператора объект, проведя полный комплекс работ – от проектирования до пуско-наладки.
- *Субподрядчики по строительству*. Среди них можно выделить как минимум три большие группы: (1) производители сложных технологических систем или исполнители строительных работ, требующих применения уникальных технологий и/или специальных навыков; (2) исполнители относительно простых строительных и монтажных работ; (3) поставщики материально-технических ресурсов (инертных материалов, металлопроката, иных товаров и услуг), потребляемых в ходе строительства.
- *Субподрядчики по эксплуатации* – компании, оказывающие оператору сервисные услуги, связанные с эксплуатацией объекта.

Ниже схематично показаны взаимоотношения между всеми указанными участниками процесса.

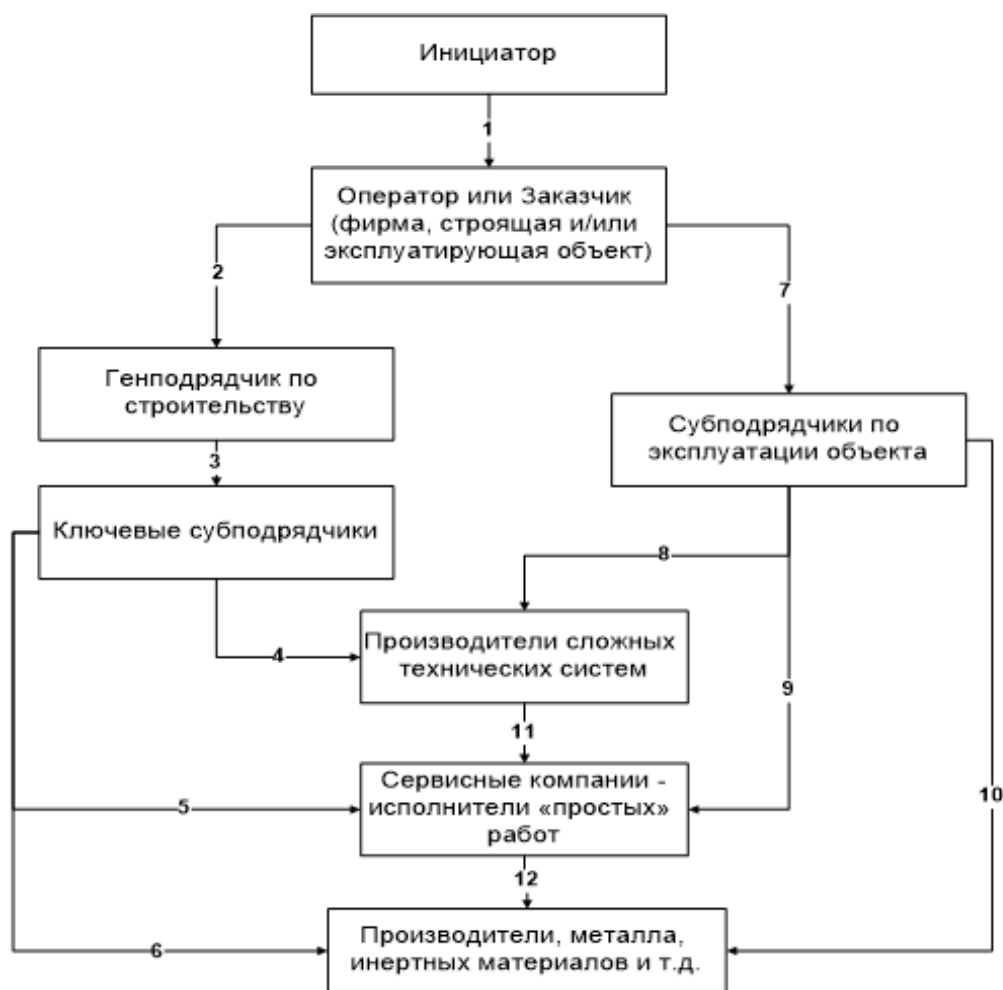


Рис. 47.

Даже в таком довольно упрощенном примере возникает как минимум несколько различных типов взаимоотношений. Рассмотрим их подробнее.

#### №1: Инициатор - Оператор

Как правило, в роли Инициатора при создании инфраструктурных объектов сегодня выступает государство, но вообще-то это совершенно не обязательно. Если Инициатор – коммерческая компания (что, например, часто встречается при строительстве морских портов или электростанций), перед ней встают те же самые проблемы. Главная из которых – выбор концептуального решения о том, как и в какой форме будет создаваться объект инфраструктуры.

Вторая тонкость состоит в том, что, хотя Инициатор выступает покупателем инфраструктурного объекта, он при этом может не являться его потребителем (или не единственным потребителем). Это объясняется общественным характером потребления. Поэтому в момент создания объекта



Инициатор может неверно оценить или проигнорировать эти самые общественные потребности. Кроме того, мы помним, что решения о создании объект принимаются исходя из внеэкономических соображений. Все это, по итогу может приводить к принятию нерациональных и даже временами абсурдных хозяйственных решений.

Рассмотрим конкретные примеры.

*Пример №1.* 2013 год. Великобритания вплотную сталкивается с тем, что в скором времени в стране не будет хватать электроэнергии и тепла.<sup>86</sup> Существующие угольные станции, построенные по преимуществу до середины XX века, уже выработали свой ресурс (да и угольная промышленность стараниями Маргарет Тэтчер в 1980-е годы была практически демонтирована), а газовые генерирующие мощности, ориентированные на месторождения Северного моря тоже скоро невозможно будет использовать по причине исчерпания запасов газа. Таким образом, стране нужна электроэнергия и тепло. После того, как энергетики поскребли по сусекам и мобилизовали все имеющиеся возможности в части увеличения генерации на газе и угле, выяснилось, что дефицит мощностей оценивается на уровне 3200 МВт.

Решить проблему можно следующими способами: (а) постройка атомной станции; (б) постройка генерирующих мощностей, основанных на возобновляемых источниках энергии (ветер, солнце), (в) постройка мощностей по производству и сжиганию биогаза. Правительство Великобритании привлекло специалистов, которые добросовестно изучили все имеющиеся альтернативы и пришли к выводу, что целесообразнее всего будет построить новую атомную станцию (её назвали «Хинкли Пойнт»). Несмотря на то, что вырабатываемая на ней электроэнергия точно будет дороже, чем на существующих угольных и газовых станциях, это все же оказывается наименьшим злом.

Нужную Великобритании атомную станцию в тот период могли построить производители четырех стран: США, Франции, Китая и России. Британцы выбрали франко-китайский консорциум,<sup>87</sup> который обязался построить станцию мощностью 3200 МВт за 16 млрд. фунтов стерлингов. При этом, данное предложение было не самым выгодным. В то же самое время «Росатом», например, уже строил в Турции АЭС «Аккую» мощностью чуть

---

<sup>86</sup>Пример в значительной степени условный, ситуация дана в вольном пересказе [из источника](#)

<sup>87</sup>Electricite de France + Chinese General Nuclear Power Group + China National Nuclear Corp

меньше 4800 МВт примерно за 13,6 млрд. фунтов. То есть в пересчете на мегаватт установленной мощности франко-китайский вариант получился дороже русского едва ли не вдвое (!). Но участие «Росатома» в британском проекте даже теоретически не рассматривалось.

Причина простая: политика. Этого не может быть, потому что не может быть никогда. С Россией того гляди возможно обострение отношений (что, собственно, и случилось в 2014 году из-за присоединения Крыма) или даже война. И как тогда будет строиться, обслуживаться и снабжаться атомная станция?

Таким образом, если в отношении концепции создания инфраструктурного объекта Инициатор проекта еще теоретически может руководствоваться здравым смыслом, то выбор оператора – это почти всегда политика. Причем не обязательно внешняя. Проиллюстрируем на следующем примере.

*Пример №2.* 2007 год. Россия. Министерство транспорта России анализирует ситуацию с пассажиропотоками на направлении Москва-Санкт-Петербург и приводит к выводу, что существующая транспортная инфраструктура не справляется с возрастающими нагрузками и к тому же требует модернизации. Причем вся – и автомобильная дорога М10, и железная дорога и аэропорт Пулково.

Все что нужно сделать – это рационально распределить транспортные потоки между направлениями и сформировать комплексную программу реконструкции транспортной инфраструктуры. Но на практике этого осуществить не получилось. На указанном направлении работали три основных оператора:

- аэропортом управлял частный инвестор;
- железной дорогой управляло ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) - компания, принадлежащая государству, но управлявшееся как «обычное» акционерное общество;
- автомобильной дорогой управляло федеральное агентство «Росавтодор» - государственный орган, финансируемый напрямую из бюджета.

Каждый из операторов, разумеется, имел свое мнение относительно того, как именно следует реконструировать транспортную инфраструктуру на данном направлении и чему следовало бы отдать предпочтение и куда именно

следовало бы направить государственные инвестиции<sup>88</sup>. Поэтому, когда Министерство транспорта получило все три инвестиционные идеи, оказалось, что они конкурируют между собой. Но конкурировали не идеи как таковые. Конкурировали в конечном счете крупные финансово-промышленные группы, имевшие сопоставимый политический вес и доступ к первым лицам государства. Естественно, они даже и не думали договариваться и искать какой-то компромисс.

Правда, аппетиты авиаторов в отношении бюджетных денег были сравнительно скромные и их смогли удовлетворить. Аэропорт Пулково успешно реконструировали, инвестор заключил концессионное соглашение с правительством Ленинградской области и сейчас более или менее спокойно по нему работает. А вот железно и автодорожники схлестнулись всерьез, поскольку и тем, и другим нужны были большие средства.

Победили автодорожники, предложившие параллельно с существующей трассой (М10) проложить платную автомобильную дорогу (М11), а РЖД, которое вышло с проектом организации высокоскоростного сообщения на маршруте Москва - Санкт-Петербург, посоветовали заняться чем-то другим. Излишне говорить о том, что принятое в итоге решение было далеко от оптимального. Для решения проблем автомобильного транспорта можно было провести реконструкцию существующей дороги М-10 и построить 2-3 обхода крупных населенных пунктов, что обошлось бы примерно процентов на 30-40 дешевле. Кроме того, РЖД все равно создали «квазивысокоскоростное» сообщение<sup>89</sup>, которое весьма востребовано в обеих столицах. Правда, ради этого пришлось отменить значительную часть пригородных электричек, что вызвало серьезные протесты у населения Твери, Вышневолочка, Бологого и других населенных пунктов по пути следования из Москвы в Санкт-Петербург. Тем не менее, решение продавили.

И это не исключительный случай, а общее правило: Инициатор выбирает Оператора в основном исходя из внеэкономических соображений. А в отборе побеждает тот Оператор, который устраивает Инициатора по совокупности критериев, первым из которых следует назвать доверие. Это может быть уверенность Инициатора в том, что Оператор в срок сдаст объект, что при возникновении форс-мажорных обстоятельств Оператор найдет возможность «расшибиться в лепешку» но выполнить поставленную задачу, наконец,

---

<sup>88</sup>Каждый из проектов в той или иной степени требовал государственного со-финансирования.

<sup>89</sup>Пустили ставшие уже знаменитыми поезда «Сапсаны» на существующей колее скоростью до 200-250 км. в час, вместо планировавшихся 350-400 км. К идее высокоскоростного сообщения между Москвой и Санкт-Петербургом вернулись только через 15-20 лет.

коррупционную составляющую тоже ни в коем случае нельзя сбрасывать со счетов.

В общем и целом, на «свободный рынок» это никак не похоже. Даже если, как в случае с английской атомной станцией, и соблюдаются некоторые процедуры рыночного отбора. Но в целом дело, так или иначе, сводится к «плановой модели хозяйствования» - есть конкретное задание, его надо выполнить, под него выделено финансирование, которым в том числе надо еще и «поделиться» с нужными людьми. Заменить исполнителя практически невозможно. Отказаться от выполнения работ после их начала исполнитель теоретически может, но это может означать конец его нормальной экономической деятельности – дальше его ждут суды, проблемы с Заказчиком и т.д.

Одним, словом, это настоящее *плановое хозяйство*, которое ошибочно приписывается исключительно к «социалистической экономике». Но в реальности пресловутый «план» – это не такая уж и редкость. Важно только правильно его идентифицировать. Сегодня почти не встретишь ситуацию «классического плана» советского периода, но его различных вариаций – хоть отбавляй. В Китае, например, за крупный объект могут конкурировать несколько государственных компании. А в ряде случаев цена объекта вообще может быть «плавающей»<sup>90</sup>. Но в итоге все равно это не «рынок», а «план» - потому что в наличии имеются жесткие кооперационные связи, объемы строительства, сроки и ответственные исполнители. Суммируя сказанное, можно составить следующую таблицу.

Таблица 21-1.

<i>Взаимоотношения</i>	<i>«Рыночная структура»<sup>91</sup></i>	<i>Особенности отбора</i>
№1: Инициатор - Оператор	Монополия	Конкуренция идей, преобладание внеэкономических мотивов при принятии решений

Как выглядят данные взаимоотношения на паутинообразной модели? Очень просто – это вариант «второго случая полного эквиполюма», который мы рассматривали в первой книге и воспроизводим здесь еще раз.

<sup>90</sup>В международной практике это нашло отражение в форме контракта на условиях PLS (англ. Progressive lamp sum), который предусматривает выполнение фиксированного объема работ по гибкой цене, которая может изменяться в зависимости от колебания цен на металлы, энергоносители, экстраординарных потребностей в дополнительных работах, услугах и т.д., Кстати сказать, такие контракты широко применяются и в сложных проектах по добыче нефти и газа, в основном на морском шельфе.

<sup>91</sup> Рыночная структура - это совокупность условий, в которых действуют экономические агенты в ходе реализации процессов производства, потребления и обмена.

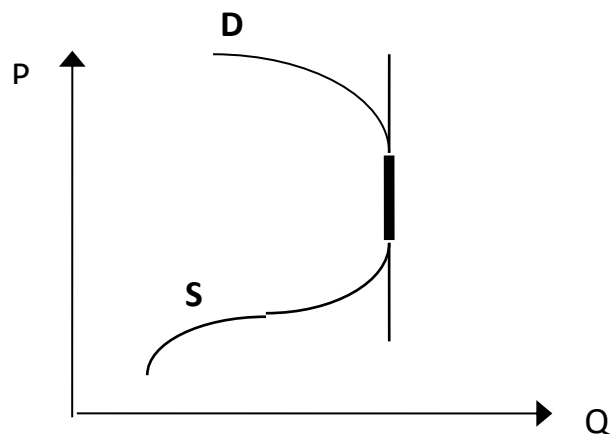


Рис 48 (на базе рис.12)

В первой части мы говорили о том, что такое пересечение кривых спроса и предложения характерно для экзотических рынков вроде консалтинга, шоу-бизнеса, или арт-рынка, но на самом деле это касается всех уникальных сделок, а при создании сложных объектов инфраструктуры встречается сплошь и рядом, потому что объекты все уникальные.

Если у Инициатора нет денег (то есть спрос на инфраструктуру есть, но он неплатежеспособный), то и строить никто ничего не будет. Если деньги есть, но Оператор почему-либо не имеет возможности построить объект, то мы получим долгострой типа атомной станции в иранском Бушере, которую начали строить в 1975 году и первые 20 лет ушло на политические дразги, смену генподрядчика, переговорам с новым исполнителем, переделкой проекта и т.д.

При этом стоимость объекта может колебаться в довольно широких пределах потому, что в ходе строительства проект может многократно меняться, в ходе выполнения работ выясняться новые обстоятельства, меняться подрядчики и т.д. и т.п.

### №2: Оператор – Генподрядчик по строительству

Следует отметить, что генподрядчик по строительству довольно часто определяется ещё на предыдущем этапе – он либо идет в единой связке с Оператором, либо «настоятельно рекомендуется» Инициатором проекта Оператору. В тех же случаях, когда Генеральный подрядчик выбирается Оператором самостоятельно, основной задачей Оператора является управление рисками, которое заключается в том, что часть своей ответственности он перекладывает на Генерального подрядчика.

Поэтому, ситуация складывается аналогичная – отбор ведется по внеэкономическим критериям, но теперь акцент от «высокой политики» смещается в более прикладную область. Оператора волнуют следующие вопросы:

- способен ли Генеральный подрядчик исполнить работы, есть ли у него для этого достаточно квалифицированного персонала, обычных рабочих рук, техники и т.д.;
- способен ли Генеральный подрядчик адекватно реагировать в случае наступления форс-мажорных ситуаций, коих на любой большой стройке регулярно случается не одно, не два, а несколько десятков;
- есть ли у Генерального подрядчика необходимая финансовая устойчивость, которая позволит ему пережить неритмичное финансирование (проблемы у Заказчика с деньгами случаются также достаточно регулярно).

Разумеется, Оператора волнует и стоимость, но практика показывает, что, тщательно не проработав указанные выше вопросы, денег в итоге потратишь больше, из-за срывов сроков строительства, перебоев с поставками материалов и прочими неприятностями. Тип отношений между продавцом и покупателем в данном случае можно охарактеризовать как монопсонию (или олигопсонию): продавец вынужден подстраиваться под требования и временами капризы покупателя. Дополняем нашу таблицу соответствующей строкой.

Таблица 21-2.

<i><b>Взаимоотношения</b></i>	<i><b>«Рыночная структура»</b></i>	<i><b>Особенности отбора</b></i>
№1: Инициатор - Оператор	Монопсония	Конкуренция идей, преобладание внеэкономических мотивов при принятии решений
<b>Строительство объекта</b>		
№2: Оператор – Генподрядчик по строительству	Монопсония или олигопсония	Учет внеэкономических ограничений. Акцент на управлении рисками.

С точки зрения паутинообразной модели перед нами вариант с неэластичным спросом, который рассматривался нами на рис.14, правда с одним важным уточнением: что покупатель-монопсонист в большинстве случаев может понизить равновесную цену, воспользовавшись своим привилегированным положением, сдвинув вправо кривую предложения

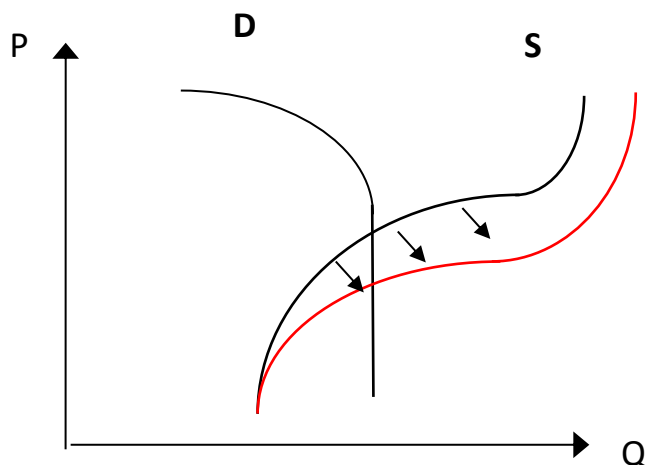


Рис 49 (на базе рис.14)

№3: Генподрядчик по строительству – ключевые субподрядчики.

Генеральный подрядчик отбирает исполнителей уже в более свободных условиях, не обремененный внеэкономическими ограничениями. Правда тут тоже могут быть нюансы – если исполнитель является владельцем уникальной технологии, без которой объект построить решительно невозможно, или является единственным исполнителем работ на данной территории (например, для России это актуально в отдаленных районах Крайнего Севера или Дальнего Востока). В этом случае может возникнуть интересная ситуация: покупатель-монопсонист противостоит продавцу-монополисту. Но в целом ситуация скорее дрейфует в сторону олигопсонии. Ведь ключевые субподрядчики специализируются на отдельных видах работ: например, земляных работах, энергообеспечении, водоподготовке, пожарной безопасности и т.д. Эти виды деятельности уже не так жестко привязаны к конкретному объекту. Одна и та же компания может делать работы и для энергетиков, и для железнодорожников, и для компаний, осуществляющих гражданское строительство. Поэтому, скорее тут уместно говорить об **олигопсонии**. Дополняем таблицу.

Таблица 21-3.

<i><b>Взаимоотношения</b></i>	<i><b>«Рыночная структура»</b></i>	<i><b>Особенности отбора</b></i>
№1: Инициатор - Оператор	Монополия	Конкуренция идей, преобладание внеэкономических мотивов при принятии решений
<b>Строительство объекта</b>		
№2: Оператор – Генподрядчик по строительству	Монополия или олигополия	Учет внеэкономических ограничений. Акцент на управлении рисками.
№3: Генподрядчик по строительству – ключевые субподрядчики	Олигополия	Конкурентный отбор по совокупности критериев

С точки зрения графиков спроса и предложения ситуация в целом совпадает с предыдущим случаем. Спрос неэластичен, так как объемы закупаемых товаров, работ, услуг жестко детерминируются проектной документацией по строящемуся объекту, и покупать, скажем, «лишнюю» тонну арматуры или цемента нет никакого смысла.

Ключевой субподрядчик – субподрядчики второго уровня: №4-6 и №11-12

Переходим к следующему уровню. Ключевые субподрядчики нанимают:

- изготовителей сложных технологических систем, которые зачастую являются на рынке монополистами или олигополистами;
- «обычных» поставщиков и подрядчиков, которые могут работать в совершенно разных условиях – от монополии до совершенной конкуренции.

В результате в первом случае мы получаем ситуацию, когда продавцы-олигополисты взаимодействуют с покупателями-олигополистами. И эта конкуренция иногда принимает весьма причудливые формы, некоторые из которых еще не получили должного отражения в экономической теории.

Пример из сферы энергетики:

*Производитель мобильных генерирующих энергоустановок формирует заказы на производство с таким расчетом, чтобы число изготавливаемых установок было кратно двенадцати: 12, 24, 36, 48 и т.д. Таково оптимальный масштаб для его производственных*



мощностей. В случае если он почему-либо не собрал нужное количество заказов (например, в наличии есть покупатели на 10 или 11 установок), чтобы не допускать простаивающих мощностей, оставшиеся 1 или 2 установки компания-производитель может изготовить со скидкой в 30% или даже 40%. То есть, покрывая только прямые затраты. Таким образом, покупатель, оказавшийся в нужное время в нужном месте, может получить товар «практически даром».

Во втором случае какую-то доминирующую тенденцию выделить сложно. Слишком много зависит от конкретного объекта. Здесь в полной мере проявляется строительная специфика – номенклатура товаров и услуг слишком обширна, чтобы действовали какие-то универсальные правила. Более того, одни и те же товары и услуги (например, песок и щебень, используемые при строительстве автодорог) на одном объекте можно поставлять из десятка источников, а на другом только из одного, потому что рядом просто нет подходящих карьеров. Соответственно, и взаимоотношения между экономическими агентами могут варьироваться от действительно совершенной конкуренции до классической монополии.

Снова дополняем таблицу.

Таблица 21-4.

<b><i>Взаимоотношения</i></b>	<b><i>«Рыночная структура»</i></b>	<b><i>Особенности отбора</i></b>
№1: Инициатор - Оператор	Монополия	Конкуренция идей, преобладание внеэкономических мотивов при принятии решений
<b>Строительство объекта</b>		
№2: Оператор – Генподрядчик по строительству	Монополия или олигополия	Учет внеэкономических ограничений. Акцент на управлении рисками.
№3: Генподрядчик по строительству – ключевые субподрядчики	Олигополия	Отбор по цене
№4 Ключевой субподрядчик – производители сложных технических систем	Покупатель - монополист Продавец – монополист или олигополист	Отбор по качеству
№№5-6 и 11-12 Ключевой субподрядчик – производители «простых» работ и поставщики товаров	Все известные формы: от монополии до совершенной конкуренции	Отбор по цене

С точки зрения кривых спроса и предложения, мы имеем в данном случае следующее:

- в отношении производителей сложных технических систем наиболее применима модель, представленная на рис. 57 – ситуация, когда и спрос, и предложение практически неэластичны, а цена может варьироваться в довольно широких пределах;
- в остальных случаях – спектр вариантов достаточно широк. Это может быть условно совершенная конкуренция (в нашей интерпретации - см. рис 11 стр. 30), и модель несовершенной конкуренции Э. Чемберлена, или любая другая модель, которая окажется по вкусу читателю.

В отношении строительства инфраструктурного объекта это, пожалуй, все. Теперь перейдем к эксплуатации.

№7-10: Оператор – субподрядчики по эксплуатации объекта.

В таких сферах как авиация, энергетика, железнодорожный транспорт, а также военная инфраструктура подрядчики по эксплуатации объекта в ряде случаев вообще могут отсутствовать как класс: эксплуатацию осуществляет собственный персонал Оператора. Либо это те же самые компании, которые объект строили. То есть их выбирают один раз на этапе №2 или №3 и уже без крайней необходимости не меняют.

Однако, так поступают не всегда. Например, при эксплуатации автодорог и объектов портовой инфраструктуры, а также сфере ЖКХ обычно субподрядчики по эксплуатации нанимаются оператором отдельно. В этих случаях субподрядчики по эксплуатации не привязаны к одному объекту и потому может возникать конкуренция. Таким образом, если субподрядчиков по эксплуатации объекта все же нанимают, то это в целом совпадает с ситуациями, которые мы уже рассмотрели, говоря о взаимоотношениях на аналогичных этапах при строительстве объекта. А именно:

- ключевых субподрядчиков по эксплуатации Оператор нанимает в условиях олигополии или олигопсонии;
- взаимоотношения с субподрядчиками второго уровня точно такие же, как и при строительстве (процессы №4-№6 и №11- №12).
- соответственно, и кривые спроса и предложения в случае эксплуатации будут формироваться по таким же моделям, как и при строительстве: для уникальных услуг – см. рис 57, для прочих услуг – по традиционным моделям монополистической конкуренции, монополии, олигополии, или для совершенной

конкуренции – в соответствии с скорректированной нами моделью (рис 11).

Исходя из всего сказанного, теперь мы можем завершить нашу таблицу

Таблица 21 (финальная).

<i><b>Взаимоотношения</b></i>	<i><b>«Рыночная структура»</b></i>	<i><b>Особенности принятия решений</b></i>
№1: Инициатор - Оператор	Монополия	Конкуренция идей, преобладание внеэкономических мотивов при принятии решений
<b>Строительство объекта</b>		
№2: Оператор – Генподрядчик по строительству	Монополия или олигополия	Учет внеэкономических ограничений. Акцент на управлении рисками.
№3: Генподрядчик по строительству – ключевые субподрядчики	Олигополия	Отбор по цене
№4 Ключевой субподрядчик – производители сложных технических систем	Монополия + монополия или олигополия	Отбор по качеству
№№5-6 и 11-12 Ключевой субподрядчик – производители «простых» работ и поставщики товаров	Все известные формы: от монополии до совершенной конкуренции	Отбор по цене
<b>Эксплуатация объекта</b>		
№7: Оператор – Ключевые субподрядчики по эксплуатации	Монополия или олигополия	Отбор по цене с учетом внеэкономических ограничений
№8 Ключевой субподрядчик по эксплуатации – производители сложных технических систем	Монополия + монополия или олигополия	Отбор по качеству
№№9-10 Ключевой субподрядчик по эксплуатации – производители «простых» работ и поставщики товаров	Все известные формы: от монополии до совершенной конкуренции	Отбор по цене

Взглянем теперь на полученный результат и попробуем ответить на вопрос – где же в этом многообразии место так любимой неоклассиками совершенной конкуренции и «свободного рынка», или хотя бы монополистической конкуренции? Для этого рассмотрим смету на строительство инфраструктурного объекта. Путепровода (моста) через железную дорогу в г. Долгопрудный Московской области, подготовленную в 2014 году, общей стоимостью почти 4 млрд. рублей. Ниже дана укрупнённая сводная смета на создание данного объекта. Также напротив каждой статьи затрат указана преобладающая «рыночная структура» или способ ценообразования.

Таблица 22.

Показатели	Сумма (млн. руб.)	Доля в общем объеме	"Рыночная структура"
<b>Стоимость объекта всего, в т. ч.</b>	<b>3 995,11</b>	<b>100%</b>	
1. Подготовительные работы	874,68	21,9%	
<i>оформление земельного участка</i>	<i>1,41</i>	<i>0,0%</i>	<i>фиксированный тариф</i>
<i>компенсация затрат за вырубку леса и прочих ущерб, нанесенный в процессе строительства</i>	<i>400,94</i>	<i>10,0%</i>	<i>монопсония - регулируемые цены</i>
<i>снос старых строений и подготовка территории</i>	<i>136,49</i>	<i>3,4%</i>	<i>возможен свободный найм подрядчиков</i>
<i>инженерные коммуникации</i>	<i>335,84</i>	<i>8,4%</i>	<i>монополистическая конкуренция<sup>92</sup></i>
2. Основные объекты	1 849,03	46,3%	
<i>дорожная часть</i>	<i>316,90</i>	<i>7,9%</i>	<i>монополия - ключевой подрядчик</i>
<i>искусственные сооружения (собственно мост)</i>	<i>1 532,13</i>	<i>38,4%</i>	<i>монополия - ключевой подрядчик</i>
3. Вспомогательные системы и сооружения <sup>93</sup>	484,57	12,1%	смешанная <sup>94</sup>
4. Прочие подрядные работы	208,45	5,2%	возможен свободный найм подрядчиков

<sup>92</sup>Как правило перекладка коммуникаций может осуществляться только уполномоченными подрядчиками энергосетей, РЖД, региональных газовых операторов и т.д. Таких уполномоченных подрядчиков в каждом регионе обычно не много, иногда и вовсе один или два. Поэтому «рыночная структура» в данном случае определяется как монополистическая конкуренция

<sup>93</sup>Включают АСУДД, наружные сети энергохозяйство (включая затраты на технологическое присоединение к сетям), связь, транспорт, благоустройство

<sup>94</sup>Различается от объекта к объекту. Для определенности предположим, что ~ 50% монополистическая конкуренция, ~50% возможен свободный найм подрядчиков

Показатели	Сумма (млн. руб.)	Доля в общем объеме	"Рыночная структура"
5. Собственные затраты и прибыль <sup>95</sup>	578,38	14,5%	

В таблице 23 представлена группировка типов используемых рыночных структур на основе таблицы 22.

Таблица 23

Используемые «рыночные структуры»	Доля в %
ключевые подрядчики - монополисты	46,3%
уполномоченные подрядчики - монополистическая конкуренция	14,5%
свободно нанимаемые подрядчики – возможности для совершенно конкуренции	14,7%
фиксированные платежи, резервы и прочие «нерыночные» транзакции	24,5%

Как видим, потенциальная ниша у «невидимой руки рынка» при создании инфраструктурных объектов довольно невелика. Даже если предположить, что ключевые подрядчики закупают часть товаров, работ, услуг на рыночной основе (как правило это материалы: металл, цемент, другие инертные материалы, занимающие порядка трети от общей стоимости), то это сможет добавить ещё  $46,3\% * 33\% = 15,4\%$  в общей стоимости объекта. Итого мы получим максимально возможную нишу для совершенной конкуренции:  $15,4\% + 14,7\% = \underline{\underline{30,1\%}}$ .

Да и в рамках этих 30% еще нужно очень постараться, чтобы отвоевать себе жизненное пространство – имея в виду, что важную роль играет фактор территориальной удаленности, а также тот факт, на большинстве строек процветают злоупотребления, и потому никому особенно не нужно устраивать публичное понижение цен.<sup>96</sup> Так что если совершенная конкуренция будет реально наблюдаться хотя бы в объеме 2-3% от общей стоимости объекта, то это будет прекрасный результат. Поэтому, на паутинообразной модели данные взаимоотношения будут выглядеть примерно следующим образом

<sup>95</sup>Включают штрафы, платежи в бюджет, резерв на удорожание, страхование, нормативная прибыль

<sup>96</sup>Вернее сказать, конкуренция и понижение цены («утаптывание» поставщика) будет на каждом из этапов, но об этом не должен знать Заказчик или Оператор.

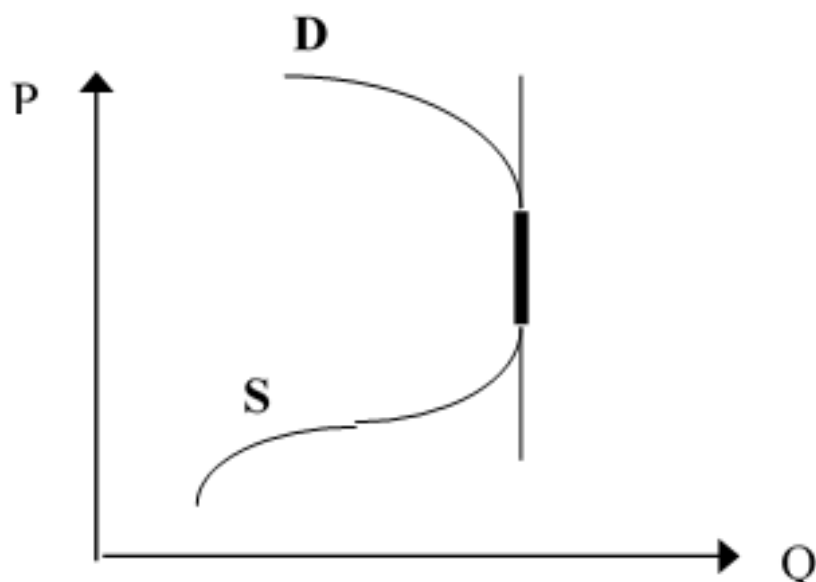


Рис. 50.

Мы имеем ситуацию, когда и спрос<sup>97</sup> и предложение фактически неэластичны. А показанная жирной чертой область описывает тот ценовой диапазон, в котором возможно заключение сделки. Соответственно, любое движение кривых спроса и предложения приводят не к нахождению новой цены, а к отмене сделки. Если у Инициатора нет достаточно денег, то и строить никто ничего не будет. Если деньги есть, но оператор почему-либо не имеет возможности построить объект, то мы получим долгострой или вообще отказ от реализации проекта до лучших времен.

Очевидно, сектор инфраструктуры точно *не может быть адекватно описан с помощью неоклассической модели*. Из положения до некоторой степени можно выйти, применив инструментарий и наработки «теории контрактов»,<sup>98</sup> но всё же она не покрывает полностью проблематику сектора инфраструктуры. Так что детализация кратко описанных нами выше взаимоотношений – дело будущего, надеюсь не столь отдаленного.

### 3.1.2. «Общественный» сектор и символический капитал.

В чем заключаются специфика общественного сектора? Во-первых, шире возможность для маневра по сравнению с сектором «инфраструктура». Мост нельзя построить даже на метр короче – им просто невозможно будет

<sup>97</sup> Инициатору не нужно два моста вместо одного, или электростанция большей мощности, потому что дополнительную электроэнергию некому будет продавать.

<sup>98</sup> См. например [ТУТ](#)

пользоваться. Вместе с тем, церковь, музей, спортивный комплекс или библиотеку можно построить как побольше, так и поменьше, в зависимости от того, сколько у вас есть ресурсов. Да, ими будет не так удобно пользоваться, но, по большому счету, никакой непоправимой трагедии не случится.

Во-вторых, в общественном секторе работает несколько иная мотивация. По большому счету, рациональность как таковая никуда не исчезает, но поскольку цели общественного сектора носят преимущественно внеэкономический характер, то и критерии рациональности будут не такими, как мы привыкли в классической экономической теории.

В 1980 году французским социологом и философом Пьером Бурдьё было введено в оборот понятие «символический капитал», которое ознаменовало собой завершение формирования социологической триады: культурного, социального и символического капитала. И хотя нормального (то есть понятного кому-то ещё, кроме социологов, и однозначно трактуемого)<sup>99</sup> определений до сих пор не существует, все же нашлась следующая достаточно логичная классификация, представленная на общеобразовательном французском сайте<sup>100</sup>:

*«(I) культурный капитал – 1) усвоенный: язык, культурные способности, знания и умения; 2) объективированный: обладание предметами культуры, картинами, аудио- и видеозаписями и т.д.; 3) сертифицированный: легитимность суждений вкуса, подтвержденная различными дипломами и научными (экспертными) званиями*  
*(II) социальный капитал - существует в форме межличностных отношений: принадлежность к определенным неформальным сообществам, к кругу друзей, это совокупность всех неформальных связей, которые могут быть мобилизованы для решения той или иной задачи;*  
*наконец, (III) символический капитал – это репутация, внешность, имя, знаки достоинства, высокого социального статуса и т.п.»*

---

<sup>99</sup>Я хотел сначала дать оригинальное определение Бурдьё, но прочитав вот эту фразу «Символический капитал... - любая собственность, любая разновидность капитала, воспринимаемая социальными агентами, категории восприятия которых таковы, что позволяют им знать о ней, замечать ее, придавать ей ценность» (Источник - Bourdieu, P. Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action, Paris: Éditions du Seuil, 1994, p. 116.) понял, что делу это мало поможет. Поэтому, привожу её исключительно из желания продемонстрировать знакомство с первоисточником.

<sup>100</sup>Приводится по [источнику](#)

Именно преумножение культурного, социального и символического капитала (далее мы все указанные виды капитала будем называть символическим, в целях упрощения восприятия текста) и есть те самые внеэкономические цели, которые преследуются экономическими агентами в общественном секторе. Причем не будет большим преувеличением сказать, что культурный и социальный капитал в конечном итоге конвертируются в символический.

Два примера на эту тему.

*Пример первый: телевизионные башни.* Они появились в эпоху аналогового телевидения и на сегодняшний день с распространением цифрового телевидения нужда в телебашнях постепенно отпадает. Но даже если вам всё ещё зачем-то нужна телебашня с технологической точки зрения её нет смысла выше 300-350 метров, так как в случае более высокой конструкции плюсы от более качественного распространения сигнала нивелируются резким увеличением стоимости строительства и обслуживания объекта.

Но, несмотря на это, две самые высокие телебашни мира были построены совсем недавно: в Китае в 2009 году (телебашня Гуаньчжоу 600 метров), и в Японии в 2012 году («Небесное дерево» Токио 634 метра), причем в случае с японской башней главный мотив был точно не в создании мощного ретранслятора сигнала, поскольку в Японии аналогового телевидения давно не осталось. Основная мотивация для создания таких объектов – это не что иное как преумножение символического капитала. «Самая высокая башня в мире» безусловно повышает престиж страны, на территории которой она находится. Не случайно в свое время в СССР при начале строительства Останкинской башни в 1960 году ставилась задача построить самое высокое на тот момент здание в мире высотой 520 метров, дабы продемонстрировать всему миру преимущества социализма. Что и было достигнуто в 1967 году. Но когда в 1976 году в Торонто была построена башня высотой в 533,3 метра, Останкинской башне оперативно удлиннили шпиль, и общая высота составила 540,1 метра.

*Пример второй: военно-морской флот.* Как и любая военная техника, флот прежде всего выполняет утилитарную функцию: решает боевые задачи. Но даже когда нет войны, флот исполняет очень важные функции – демонстрация государственной мощи, что очень полезно, например, при проведении переговоров с заведомо более слабыми союзниками или нейтральными странами. Это особенно ярко проявилось во времена «холодной



войны». Советский ВМФ никогда ни по численности, ни по регионам присутствия не мог сравниться с американским. Вместе с тем, когда советские и американские корабли встречались на рейде какой-либо из третьих стран, впечатление они производили более грозное. И по признанию самих американцев *«помимо своей основной роли ведения войны, боевые корабли служили политическим инструментом эффективной проекции морской мощи, престижа и влияния нации»*<sup>101</sup>.

Приведенные примеры позволяют сформулировать основную особенность общественного сектора: ***он всегда двойственен***. Как в отношении целей (наряду с экономическими всегда есть и внеэкономические), так и в отношении средств их достижения. Поэтому в любом материальном объекте, относящемся к общественному сектору и в отношениях, возникающих в ходе его создания и использования вполне рациональные мотивы перемешаны со стремлением преумножить символический капитал, которое вроде бы не укладывается в рамки «экономического образа мышления».

Но в действительности никакого отклонения от рациональной модели поведения не происходит. Просто расходуя те или иные ресурсы на создание и эксплуатацию объектов общественного сектора коллектив или общество получает выгоды не только количественно измеримые, но и символические (обладание уникальными достижениями культуры и искусства, предметами вызывающие гордость социума и повышающие его социальный статус и т.д.) которые могут конвертироваться в материальные блага в отдаленном будущем.

Хорошая иллюстрация: Ватикан. Сегодня это не только резиденция Римского папы, но и город-памятник, жемчужина всемирного наследия ЮНЕСКО, привлекающий туристов со всего мира и обеспечивающий серьезный доход как самой католической церкви, так и Италии. Однако, в период создания Собора Святого Петра и других шедевров в XVI-XVII веках никто, разумеется, ни о каких туристах и не думал – всё делалось во славу католической церкви и имело, прежде всего, символическое значение.

Попробуем проиллюстрировать указанную двойственность в виде блок-схемы (рис. 49). В момент времени T0 общество расходует какие-то ресурсы на производство общественных благ и товарной продукции общественного сектора, а также оказание социальных услуг. Часть благ и услуг оказывается

---

<sup>101</sup> А. Кипиченков [«Наши корабли были лучше»](#), «Вокруг света», 10.2007

непосредственно том же временном периоде  $T_0$ , однако некоторые создаваемые блага и услуги носят долгосрочный характер и как следствие - выявляются и потребляются существенно позже, во временные периоды  $T_1 \dots T_n$

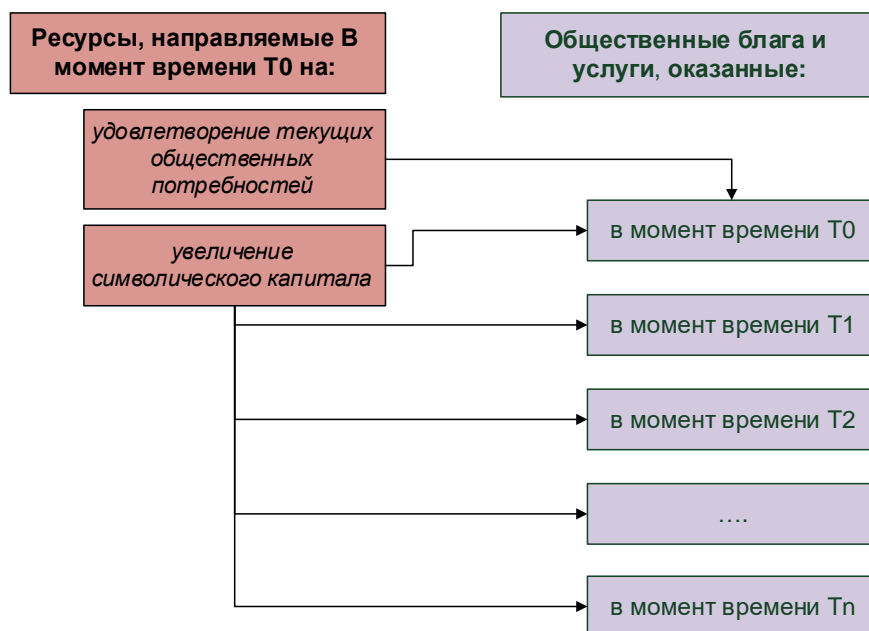


Рис. 51

Если учесть, что период  $T_n$  может отстоять по времени от периода  $T_0$  на 10, 20, а порой 100-200 лет, то становится очевидным, что:

- в момент принятия ключевых управленческих решений более или менее адекватно оценить ожидаемый эффект от вложений в общественный сектор практически невозможно.
- также во многих случаях невозможно это сделать и постфактум, по крайней мере в той части, которая относится к действиям, связанным с символическим капиталом.<sup>102</sup>

Таким образом, в случае с общественным сектором зачастую речь идет о сверхдлинных вложениях, ожидаемый эффект от которых в момент их совершения оценить практически невозможно. Существует и трудность с

<sup>102</sup>Продолжая рассмотренный выше пример с Ватиканом. Если мы зададимся вопросом: было ли его строительство эффективно с хозяйственной точки зрения, то выверенный ответ на него будет получить затруднительно. Во-первых, мы точно не знаем суммы совершенных инвестиций, а кроме того, далеко не всегда можем выделить в общей массе нынешних доходов Ватикана ту долю, которую можно было бы отнести на счет символического капитала. Ведь туристы очень часто оказываются одновременно и паломниками и в равной степени хотят посмотреть шедевры итальянского искусства и участвовать в религиозных церемониях.

текущим измерением потребляемых общественных благ: очень многие из них не имеют количественной оценки.

Выходом из ситуации видится оценка не количественных параметров, а уровня удовлетворенности коллектива или общества от потребления предоставляемых общественных благ. Ведь, несмотря на все указанные сложности, в обществе почти всегда существует четкое понимание того, какие общественные блага и в каких объемах его члены хотели бы потреблять. Могут возникать серьезные разногласия относительно того, как лучше организовать потребление этих благ и насколько дорого стоит платить за их производство. Но как правило сами по себе потребности в общественных благах осознаются достаточно четко, причем как управляющей подсистемой (государством или иными общественными институтами), так и рядовыми потребителями.

Рассмотрим в качестве примера такую сферу как здравоохранение. Очевидно, что медицинская помощь должна быть доступна, борьба с эпидемиями вестись на регулярной основе, а «скорой помощи» следует приезжать так быстро, как это возможно. Причем, данные услуги должны предоставляться в таком объеме, чтобы обеспечивались потребности общества в поддержании жизни и безопасности. Посчитать бюджет, необходимый для предоставления этих услуг большого труда не составляет. Это и будут вложения, обеспечивающие минимальный социально приемлемый уровень удовлетворенности, который обозначим по аналогии с профилями индивидуальной и коллективной удовлетворенности XXX.

Но если перед обществом стоит задача, чтобы медицина по качеству не уступала «уровню развитых стран», то это потребует и более высокого качества услуг, и большего бюджета. Зато приведет к достижению более высокого уровня удовлетворенности, который можно назвать YYY.

И наконец, если задача формулируется таким образом, чтобы национальную медицину можно было считать «мировым лидером», то это потребует оказывать максимально качественные (а потому - дорогие) услуги и тратить на это максимальный бюджет. Однако, уровень удовлетворенности тоже будет максимально возможным, или ZZZ.

Теперь построим графики спроса и предложения.

Кривых спроса будет не одна, а две.

Первая (**D** рац.) будет отражать минимальный объем спроса на общественные блага, необходимый для функционирования нормального воспроизводственного процесса. Это как раз и будет уровень **XXX**

А вторая (**D** симв.) показывает спрос на общественные блага, который удовлетворяет потребности в обретении максимально возможного символического капитала, или **ZZZ**.

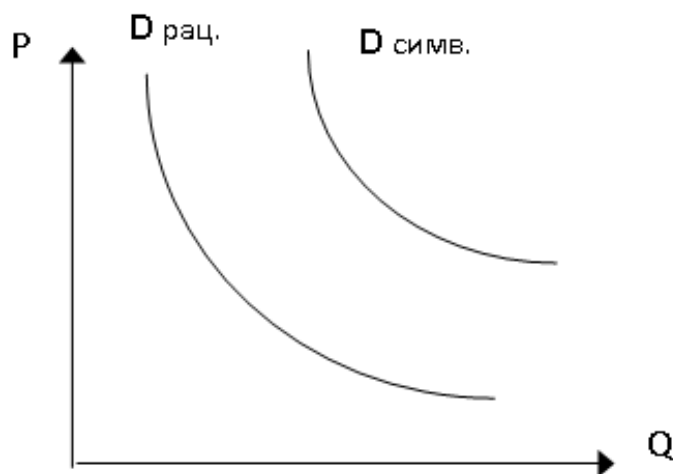


Рис. 52. Кривая спроса общественного блага

А кривая предложения вообще будет выглядеть как область.

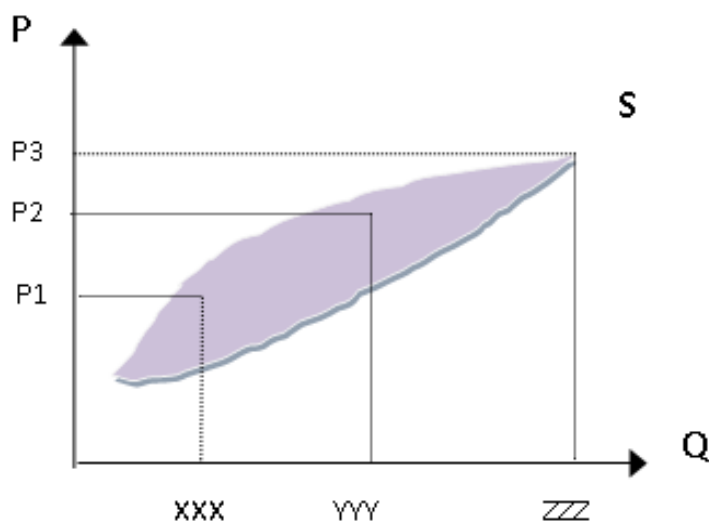


Рис. 53. Кривая предложения «общественного блага»

Продолжим пример со здравоохранением: врач при выборе метода лечения, как правило, имеет несколько альтернатив. Даже для одного и того же заболевания в можно выбрать различные методы лечения, которые будут различаться в том числе и по стоимости, а одну и ту же медицинскую задачу

решать с помощью разных технологий. Та же самая история, кстати, и с обеспечением безопасности, и с решением задач в сфере культуры, науки, религии. Поэтому обобщенная кривая предложения общественного блага и предстает перед нами как сумма бесконечного числа кривых, образующих область возможностей.

Если же наложить получившиеся графики спроса и предложения общественного блага, то получится примерно следующее:

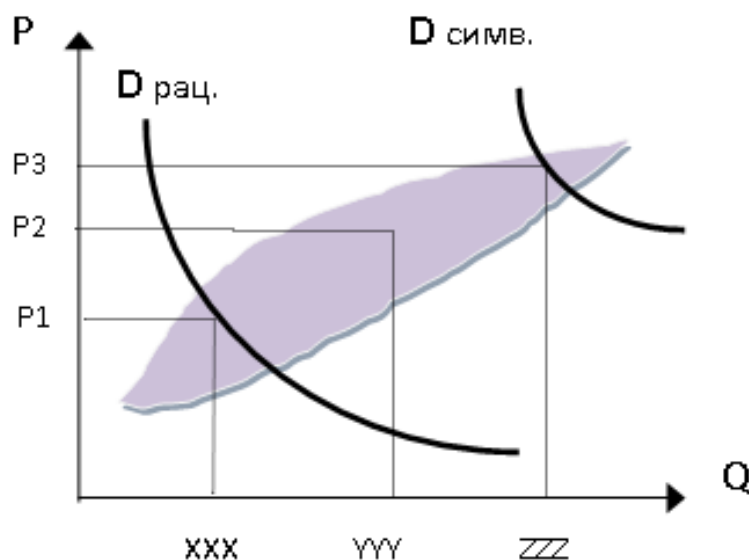


Рис. 54.

Если бюджетная линия (P1) пересекается с **D** рац., которая примерно совпадает с уровнем удовлетворенности XXX, то ситуация сводится к той, которую мы обсуждали, говоря об инфраструктуре – будет произведён минимально необходимый объем общественных благ.

Если же на производство общественного блага выделяется бюджет (P3), достаточный для достижения уровня удовлетворённости ZZZ (находящегося обычно на пересечении с кривой **D** симв.), то есть возможность создать уникальный объект или социальный механизм, «не имеющий аналогов в мире». Это тот самый Ватикан, Большой театр, Голливуд или кубинское здравоохранение, которые становятся олицетворением общественного символического капитала.

При этом, и в точке XXX, и в точке ZZZ вполне возможно достигнуть долгосрочного равновесия. А вот во всех остальных случаях равновесное состояние не гарантировано. Рассмотрим ситуацию с уровнем удовлетворённости YYY, которому соответствует бюджетная линия P2

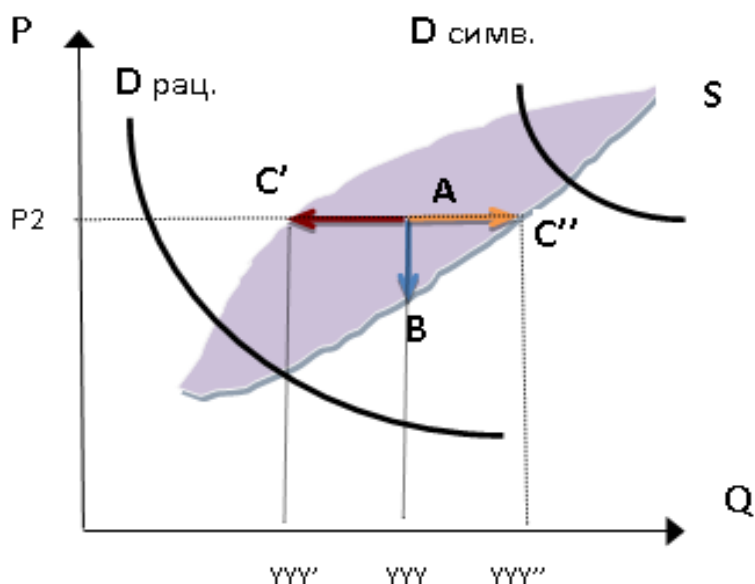


Рис. 55.

Уровень  $YYY$  первоначально достигается при пересечении с бюджетной линией  $P_2$  в точке  $A$ . Это соответствует определенной технологии производства общественного блага. Фокус в том, что данная технология не является предпочтительной ни для одного из участников процесса:

- потребители общественного блага желали бы получать больше выгод на выделяемые ресурсы, что соответствует точке  $C''$ ;
- производители (поставщики) общественного блага напротив хотели бы оптимизировать собственные затраты и переместиться в точку  $C'$ ;
- наконец, финансирующая организация (государство или иные общественные институты) желали бы, чтобы тот же объем услуг предоставлялся за меньший бюджет, что соответствует точке  $B$ .

Какой путь выберет общество в каждом конкретном случае зависит от огромного множества внешних и внутренних факторов. Но при всем многообразии промежуточных вариантов пути из точки  $A$  есть всего два – либо по направлению к  $D$  рац., либо к  $D$  симв. Ниже схематично проиллюстрирован данный процесс.

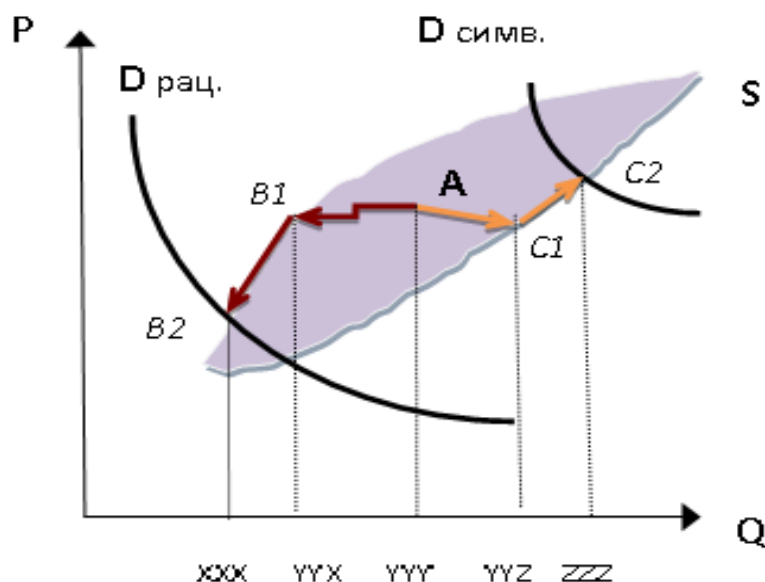


Рис. 56.

В качестве иллюстрации обратимся к истории развития российского здравоохранения. В 1990-е годы оно переживало не лучшие времена и находилось уровне удовлетворённости XXX, если не ниже. С 2000 года ассигнования на здравоохранение увеличились, началось обновление сложной медицинской техники, активно внедряются новые технологии, создаются современные медицинские центры, постепенно стала расти зарплата. И к 2006-2007 годам можно было говорить о том, что российское здравоохранение практически перешло к уровню удовлетворённости YYU. Однако грянул финансовый кризис 2008 года, за ним последовало сокращение бюджетных расходов, и очередной этап «оптимизации» здравоохранения, которые в конечном итоге привели к тому, что сегодня упало и качество услуг, и их доступность, да и среднее материальное благосостояние медработников в бюджетной сфере тоже. Таким образом, тенденция переменялась и удовлетворённость услугами здравоохранения от уровня YYU устремилось обратно к XXX.

Обратный пример – безопасность, куда можно отнести всех силовиков. Находясь в начале 2000-х на том же самом уровне XXX и, пройдя через непростые пертурбации, связанные с реформами, две войны (Вторую чеченскую и войну с Грузией «08.08.08») и серию громких терактов (Беслан, теракты в московском метро, Волгодонске и т.д.) сегодня и армия, и МЧС, и спецслужбы воспринимаются в обществе как структуры, качественно обеспечивающие общественную безопасность, практически на уровне близком к ZZY или ZZZ. В меньшей степени это относится к полиции, но к ней у населения всегда будет гораздо больше претензий, в силу специфики

стоящих задач, да и беспокойной отечественной истории XX века, которая, безусловно, оказывает влияние на общество и сегодня. Тем не менее, подвижки в лучшую сторону по сравнению с началом 2000-х годов есть и здесь<sup>103</sup>, правда, дойдет ли полиция когда-нибудь до уровня ZZZ – вопрос на сегодня остается открытым.

На первый взгляд, производство общественных благ похоже на строительство замка из песка на морском берегу – чтобы постройку не смыло водой её надо постоянно подсыпать, то есть прикладывать серьезные усилия для как минимум сохранения достигнутого уровня. А чтобы совершить прорыв, нужны усилия настоящих энтузиастов и подвижников, такими как были, например, ученые, создававшие вакцину от чумы.<sup>104</sup> Однако, на энтузиазме и подвижничестве далеко не уедешь. Очевидно существуют и вполне рациональные основания для регулярных усилий по производству общественных благ. Дело в том, что именно общественный сектор позволяет социуму решать две крайне важные задачи.

Во-первых, утилизировать избыточные производственные ресурсы, прежде всего трудовые, которые в данный конкретный момент времени невозможно продуктивно использовать.

Во-вторых, получать дополнительные преимущества над другими коллективами (социумами) в ходе межрегиональной и/или международной конкуренции.

Именно благодаря этому мы имеем феномен активного храмового строительства в Средние века в Европе и культовых зданий в доколумбовой Америке. Это позволяло, во-первых, занять избыточные трудовые ресурсы, а во-вторых, способствовало росту паломнического туризма и в конечном итоге повышению престижа города, в котором тот или иной храм или монастырь возводился. Кульминацией этого процесса можно признать упоминавшийся уже Ватикан (и в целом перестроенный при активном участии Испанской империи Рим), а также, например, расцвет испанского и фламандского искусства 16-17 веков.

*Во втором случае вложения в символический капитал осуществляются для поддержки политического или военного противостояния социумов. Продолжая примеры из истории Испанской империи: противостоянию с Англией мы обязаны появлением Шекспира, а противостоянию с Голландией -*

---

<sup>103</sup>См., например, данные [по 2011 году](#)

<sup>104</sup>См. подробнее [по ссылке](#)



*"золотому веку" как голландского, так и фламандского искусства. Рассмотрим этот сюжет подробнее.*

*После обретения фактической независимости от Испании в 1579 году, Голландия, тем не менее ещё более 130 лет соседствовала с Испанскими Нидерландами (Фландрией), до передачи их в 1713 году Австрии по результатам «войны за испанское наследство». Как следствие – обе части некогда единой территории ревниво следили за успехами друг друга и старались друг друга превзойти, особенно в почетных и престижных сферах. В результате мы получили расцвет как голландской, так и фламандской школы живописи. Но к началу XVIII века, когда Испания ушла из Фландрии, обе школы очень быстро захирели. Объяснение тут простое – Испанская монархия и аристократы были основными заказчиками произведений изобразительного искусства во Фландрии, а голландцы, в свою очередь, поддерживали собственных живописцев, чтобы не ударить в грязь лицом. Такое положение благотворно сказывалось на развитии обеих школ. Однако, с уходом Испании заказы фламандцам сошли на нет, и парадокс в том, что это привело к упадку не только фламандской, но и голландской школы. Соперничество завершилось и поддерживать искусство голландцам в прежних объемах стало просто незачем. Поэтому само по себе изобразительное искусство, конечно, никуда не делось, но «золотой век» и голландской и фламандской живописи на этом завершился.*

Однако, до XVII века обращение к символическому капиталу было, если можно так выразиться, недостаточно системным. Качественный скачок произошел во Франции во времена Бурбонов - они провели синтез первого и второго подходов и на выходе мы получили "эпоху Просвещения", "галантный век" и прочие феномены западной цивилизации, которые по сути заложили основу всех дальнейших идеологических конструкций, включая т.н. «мягкую силу» наших дней. Символический капитал, с одной стороны, стал частью системы распределения, так как помогал перераспределять ресурсы не силой оружия, но силой убеждения. Одновременно с этим, он выполнял роль мощного фактора, мотивирующего развитие общества: идем Просвещения и Прогресса практически безраздельно владели умами передовой части общества с момента выхода Энциклопедии вплоть до 1960-х годов.

Таким образом, символический капитал первоначально выполнял роль амортизатора, балансирующего производительные силы общества, но затем стал одной из движущих сил развития общества. Ибо далеко не все меряется на деньги и для динамичного развития обществу зачастую нужна дополнительная и мощная мотивация. Каковую и представляет символический капитал в виде мотивирующей "сверх идеи": Просвещения, Прогресса (как вариант – христианской цивилизации, римского порядка, Ахеменидского величия и пр.).

Однако, очевидно, что символический капитал может не только накапливаться, но и утрачиваться, разрушаться. При каких обстоятельствах это может происходить?

Первое, что приходит на ум - поражение социума в войне или иной форме международного конфликта. Цивилизации доколумбовой Америки (прежде всего инки и ацтеки) имели весьма мощный по местным меркам символический капитал, но с испанским завоеванием и крахом государства он был предан забвению и на его место пришло христианство, хотя и существующее в специфичном латиноамериканском изводе. Наследием цивилизаций доколумбовой Америки заинтересовались только в XIX веке, то есть 300 лет спустя.

Аналогично фактически был утерян символический капитал Вавилона, Ахеменидской державы и большинства индийских цивилизаций. В Древнем Египте не удалось разрушить памятники материальной культуры, но по сути до восточного похода Наполеона в 1799 году они также никого не интересовали. Таким образом первый вариант - это крах и забвение. Происходит это скорее всего потому, что приходящее на смену социум культурно и институционально не имеет с предыдущем ничего общего и не знает что делать с имеющимися богатствами.

*Показательна в этом смысле история с сожжением Александрийской библиотеки в 641 году. Наиболее популярную версию изложил мусульманский историк Ибн Асам аль-Куфи, писавший спустя пять столетий. По его свидетельству Амр, генерал победоносной армии, говорил со священником Александрии Иоанном Грамматиком и узнал о бесценном собрании из 54 тысяч книг, находящихся в библиотеке города. Амр написал халифу Омару, чтобы спросить его, как следует поступить с книгами. Ответ был следующий: «Если эти письма греков согласуются с книгой Бога, – ответил Омар,*

*– они бесполезны и не должны быть сохранены; если не согласуются, то они пагубны и должны быть уничтожены». По данным Аль-Куфи, Амр повиновался: огромные рулоны бумаги и пергамента были распределены между четырьмя тысячами городских бань, где их сжигали, нагревая воду. Говорилось, что там было так много книг, что они поддерживали тепло александрийских ванн более 6 месяцев.*

Кстати, говоря, предыдущий крупный пожар в Александрийской библиотеке случился в 391 году и стал в конечном итоге следствием внутренней борьбы в Византии между христианами и язычниками. В этом случае не было завоевания, но имел место гражданский конфликт. Кстати сказать, та же схема была и в России в 1920-1930-е годы - храмы разрушались целенаправленно, потому что общество отрицало старые идеалы и создавало новые. Иными словами, наряду с внешними шоками, причиной разрушения символического капитала являются трансформации в социуме. Однако, не всегда и не везде мы можем наблюдать прямой и бескомпромиссный погром символического капитала по принципу "до основания, а затем". Довольно часто имеют место попытки трансформации и синтеза прежнего символического капитала приходившим на смену обществом.

Но этот и другие не менее интересные вопросы выходят за рамки рассматриваемой темы. Вернемся к общественному сектору. Приходится признать, что он сегодня описан неполно и довольно однобоко. И это в значительной степени дело будущего. На данном этапе зафиксируем следующие выводы:

- общественный сектор – это не «испорченный свободный рынок», который надо исправить. Это отдельный воспроизводственный сектор, существующий по своим законам, которые нужно тщательно изучать;
- принцип «Парето-эффективности»,<sup>105</sup> который часто ставится во главу угла при оценке тех или иных процессов и явлений, происходящих в общественном секторе, хотя и безупречен с гуманистической точки зрения, в значительной мере бесполезен при анализе большинства реальных ситуаций;

---

<sup>105</sup>В формулировке самого Парето это звучит так: «Всякое изменение, которое не приносит убытков, а которое некоторым людям приносит пользу (по их собственной оценке), является улучшением». Таким образом признаётся право на все изменения, которые не приносят никому дополнительного вреда.

- в идеале оценка эффективности тех или иных процессов и явлений, происходящих в общественном секторе, должна включать как измеримые традиционным экономическим инструментарием блага и услуги, так и влияние данных мероприятий на символический капитал, а кроме того, проводиться на широком временном горизонте.

### **3.1.3. Частное производство и потребление.**

Перейдем к сектору частного производства и потребления. В данном случае тема проработана весьма тщательно, прежде всего неоклассиками, но также и другими школами: от австрийцев и ордолибералов до последователей «теории контрактов». Можно даже сказать идеально. Однако, есть как минимум три концептуальных изъяна.

Первый – это совершенная конкуренция. С которой мало что можно сделать, и которая, на самом деле, защищает неоклассическую концепцию от совсем уж разгромной критики. Действительно, совершенную конкуренцию еще надо поискать в реальной жизни, но с точки зрения собственно науки тут всё безупречно: да, при подобных условиях паутинообразная модель Маршалла будет работать, а то, что условия такие трудно отыскать в реальной жизни - это уже вопрос не к теории, а к её интерпретации. Вторым изъяном — это поведение кривых спроса и предложения с учетом внешних ограничений. Проведенные нами корректировки привели к тому, что вместо одной модели у нас получилось «четыре случая полного эквilibриума» (рис. 55), которые даже на теоретическом уровне опровергают любимый идеологами тезис о том, что паутинообразная модель чаще всего сходящаяся, а «рынок сам все отрегулирует», но это, опять же, проблема корректной интерпретации.

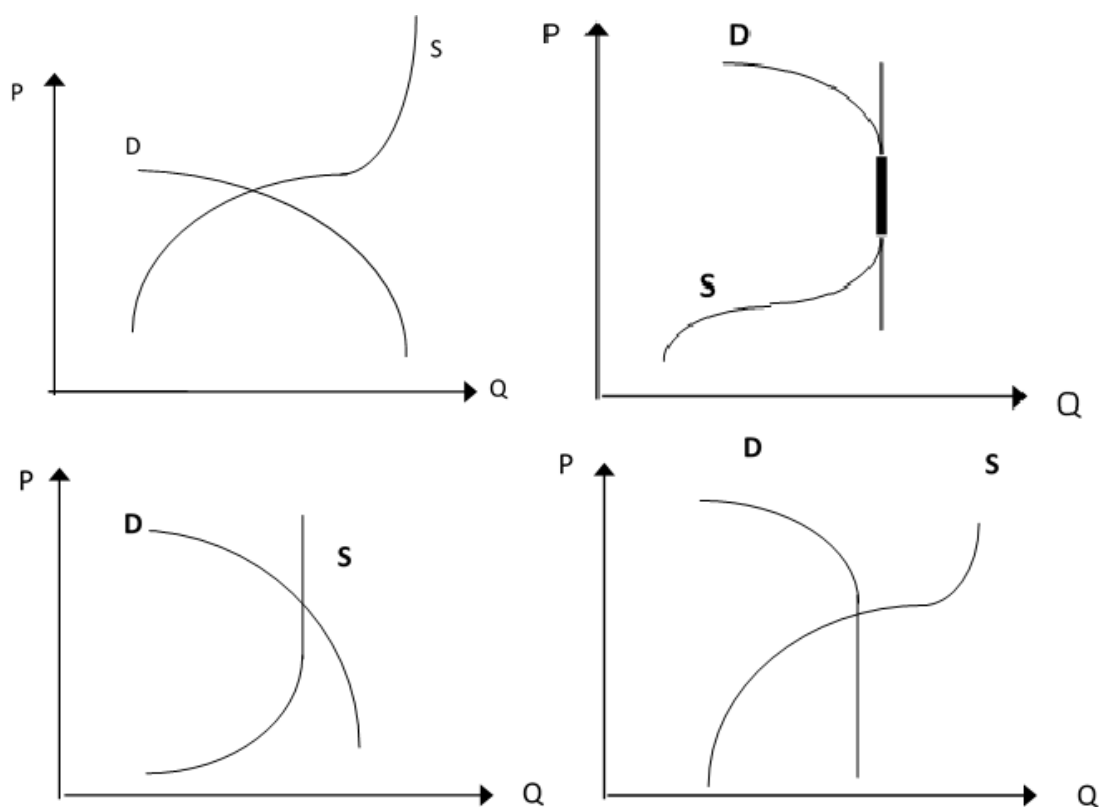


Рис. 57. «Четыре случая полного равновесия» (повтор рис. 11-14)

Третье критически узкое место: измерение функции полезности. Попросту говоря, никто не придумал как её вообще можно было бы количественно оценить. А без количественных оценок невозможно построить кривую спроса и соответственно подтвердить или опровергнуть основные постулаты неоклассической теории. Что делать?

Хотя полезность того или иного товара в обычной ситуации вещь не то, что неизмеримая, но и порой сложно ощущаемая,<sup>106</sup> но вполне резонно предположить, что и потребитель при оценке полезности будет руководствоваться вовсе не расчетами, а сложившимися предпочтениями. Которые лучше всего выражают ... уже рассматривавшиеся нами во второй книге кривые расходования варьируемого времени. Потому что структура распределения варьируемого времени между реализационными сферами, свойственное для того или иного потребителя будет в значительной мере отражать и его внутренние предпочтения при выборе того или иного товара.

<sup>106</sup> Мы легко определим полезность последнего глотка воды в пустыне, но вот объективно оценить полезность 4-ой и 5-ой пары женских туфель – задача довольно сложная. Женщины утверждают, что все туфли одинаково важны и чрезвычайно полезны, а мужчины уж начинают сильно сомневаться в этом при покупке уже второй пары.

А если это так, то вполне правомерно будет допустить, что *кривые безразличия будут подобны изоквантам расходования варьируемого времени*.

Это на первый взгляд выглядит как натяжка или даже жульничество, но тем не менее данное предположение позволяет нам разубить гордиев узел неизмеримости функции полезности, ибо распределение варьируемого времени все-таки поддается достаточно точному измерению или эмпирической оценке. Поэтому все что нам нужно сделать – это корректно отождествить в каждой рассматриваемой паре товаров какой из них будет более относиться к внешней реализационной сфере, а какой – ко внутренней.

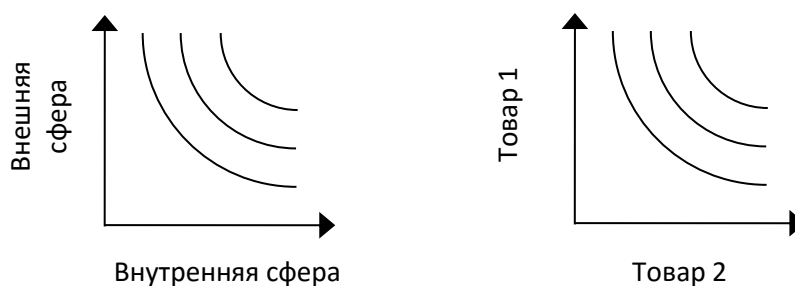


Рис. 58.

Таким образом, мы получаем количественное описание кривых безразличия, и возможность построить кривую спроса.

А для того, чтобы правильно определить расстояние между кривыми безразличия можно воспользоваться нашими знаниями о природе и особенностях символического капитала. Давайте вспомним наш недавний разговор об общественных благах: спрос на каждое благо определяется, с одной, стороны объективной необходимостью его для общества, а с другой стороны – тем символическим капиталом, который может приобрести общество в ходе его потребления. Но ведь то же самое мы наблюдаем и в случае частного потребления!

И для индивидуального, и коллективного поведения характерно воздействие внешней среды: мировоззрения, отношения и действия, которые сами по себе содержат представления о символическом капитале и поведенческих императивах с ним связанных. Поэтому, очевидно, что символический капитал играет значительную роль и при осуществлении потребительского выбора. Иногда даже можно сказать, что потребитель приобретает не столько полезные свойства товара, сколько символические.

Пример: ставшая уже хрестоматийной ситуация с приобретением компьютерной техники и/ или сотовых телефонов (смартфонов). При том, что и то, и другое производится в Китае и имеет достаточно схожие функциональные характеристики, цены на раскрученные бренды могут превышать «обычные» товары до 10 раз.<sup>107</sup>

Почему потребители готовы столько переплачивать? Это не обязательно связано с глупостью и непродуманными эмоциональными решениями. Иногда потребители вполне осознанно переплачивают за товары и услуги, потому что они приобретают в своих глазах (а также до некоторой степени – в глазах окружающих) более высокий социальный статус, или все тот же символический капитал. В этом случае, понесенные затраты полагаются или оправданными, поскольку они рассчитывают так или иначе получить в будущем выгоды от более высокого социального статуса. Другой вопрос, что каждый потребитель по-разному оценивает соразмерность вложений и ожидаемых выгод и здесь может как ошибиться сам, так и стать жертвой манипуляции.<sup>108</sup>

Соответственно, сам по себе разброс цен на рынке может говорить нам о том, насколько далеко друг от друга отстоят бюджетные линии, обеспечивавшие разную степень удовлетворенности потребителей? Что дает возможность кроме всего прочего оценить средние по рынку (но никак не индивидуальные) кривые безразличия.

Таким образом, проблема построения кривой спроса вполне решаема. Правда происходит это в несколько экстравагантном порядке – сначала анализируется фактическое положение дел на рынке, на основе чего определяются бюджетные линии для выбранной пары товаров (товарных наборов) потом на них «сажаются» кривые безразличия, с наклоном, характерным для кривых варьируемого времени и на этой основе уже строятся кривые спроса. Это намного напоминает почесывание правой рукой левого уха, но ничего не поделать – жизнь заставляет.

Собственно, в части усовершенствований на этом всё. Осталось только понять, может ли применение предложенного нами подхода улучшить состояние дел в экономической теории.

---

<sup>107</sup> Это лучше всего заметно при выходе новой модели iPhone фирмы Apple – на пике ажиотажа они стоят дороже примерно аналогичных по характеристикам бюджетных моделей в 8-10 раз.

<sup>108</sup> Обман в этом случае как раз может заключаться именно в том, что продавец создает у покупателя ложное представление о том, что, приобретя дорогой товар он в будущем окупит свои вложения в символический капитал.

### 3.1.4. Основные следствия из применения моделей воспроизводственных секторов.

Отвечая коротко, конечно, может! Во-первых, снимается основное противоречие между марксизмом и неоклассикой, между «планом» и «рынком». Мы отмечали ранее, что оно носит в большей степени идеологический, нежели научный характер, но теперь можно четко расставить акценты.

Итак, и марксизм, и неоклассика правы в том отношении что описывают реально существующие феномены и ничего не придумывают. Но марксизм при этом концентрировался на проблематике сектора инфраструктуры, а неоклассики – на секторе частного производства и потребления. Однако, в своих попытках некритично распространить частные наблюдения на всю совокупность экономических процессов и явлений неправы обе школы. Что кстати хорошо видно на историческом материале: В СССР некритичное следование идеологическим догмам в экономической политике вызвало в 1970-1980-е годы к жизни феномен товарного дефицита в потребительском секторе, а в США столь же некритичный рыночный фундаментализм привел к деградации изначально передовой инфраструктуры и промышленности в 2010-2020-е годы. Впрочем, оба сюжета мы подробнее рассмотрим чуть позже.

Второй важный вывод – сектор общественного производства и потребления должен рассматриваться экономической наукой как полноценный объект изучения. Его необходимо избавить от ярлыка вторичности, который ему наклеили неоклассики. А также не ограничиваться тематикой «Парето-эффективности», садоводами и пчеловодами. Что действительно интересно в данном контексте: это военный сектор, наука, религия, социальная сфера. Тут уже существует много практических наработок и это уже неплохо бы начать обобщать и формировать рабочие «отраслевые» модели.

Ну и наконец, возникает возможность полноценно поставить вопрос о *политэкономии государственного сектора*, который как правило включает в себя инфраструктуру и общественный сектор. Это кстати говоря, может разрешить давний и довольно-таки бесплодный спор кейнсианцев и монетаристов. На них, если честно, порою жалко смотреть: обе стороны страшно мучаются, прежде всего, по причине того, что пытаются с помощью критериев, разработанных неоклассической школой для сектора частного производства и потребления, описать и объяснить явления, наблюдаемые в



совершенно иных воспроизводственных секторах. Что крайне непродуктивно и неудобно.

Одним словом, даже простая констатация того факта, что «экономики вообще» не существует, а существует как минимум три принципиально отличающихся воспроизводственных сектора, позволяет без больших усилий решить приличное число застарелых теоретических проблем. И кстати говоря совершенно по-иному раскрыть многие уже созданные концепции. Но не будем отвлекаться от генеральной линии. На повестке дня следующий крупный блок – модели факторов производства.

### 3.2. Модели факторов производства.

С факторами производства на первых взгляд всё скучно и давно уже сказано. Все прекрасно помнят фразу Маркса: «Капитал – это овеществленный труд» и к ней вроде бы нечего добавить. Но давайте всё-таки попробуем, ибо именно анализ факторов производства позволяют пролить свет на многие проблемы экономического развития.

Из общих соображений понятно, то вначале экономической деятельности был только «труд», который со временем овеществился в «капитал», а затем по мере диалектического развития и того и другого удалось вовлечь в хозяйственный оборот «землю» и дальше, что называется, пошло-поехало. Путь был сложен и извилист, но, по сути, именно взаимодействие факторов производства и является содержанием экономического развития что в древние времена, что сегодня.

Таким образом, модели факторов производства и должны прежде описывать это самое экономическое развитие. Но не количественно, а качественно, раскрывая причинно-следственные связи. Если угодно, *механику* реализации экономических процессов и явлений.

Такие модели уже, разумеется, существуют и в огромном количестве. Самая известная из них – марксистская, хотя с позиций сегодняшнего дня она носит скорее общефилософский, а не прикладной характер. Есть и многочисленные немарксистские концепции, но все они страдают одним серьезным недостатком – как правило в одну кучу смешаны экономические и социальные явления и, кроме того, в каждой модели используется свой понятийный аппарат. И хотя предмет исследования вроде бы один и тот же, но ни механическое объединение, ни «горизонтальные» попытки интеграции понятийного аппарата<sup>109</sup> ни к какому толковому результату не приводят. Поэтому, необходимо опять отступить на шаг назад и обратиться к классикам политической экономии, которые выделив и описав факторы производства, на самом деле необходимой базис и для решения данной задачи. Нарботками надо просто правильно воспользоваться.

---

<sup>109</sup> Самый очевидный пример: Маркс, Ростоу и Тоффлер для описания исторического и социально-экономического развития общества мало того, что используют разные логические схемы, так и еще часто напрямую отрицают друг друга (в основном, конечно, Ростоу и Тоффлер Маркс, потому что работали много позже и ставили задачу дать именно «немарксистское» описание исторического процесса). А Тойнби, Бродель или, того пуще, Лев Гумилев в своих теоретических построениях вообще не очень жалуют экономику, хотя напрямую и не отрицают её значения.

### 3.2.1. Экономическое развитие и баланс факторов производства.

В чем состоит цель экономического развития? Вопрос сам по себе может показаться странным, или даже надуманным. Большинство читателей ответят, что двигателем является научно-технический прогресс, чуть меньшее число людей скажет, что потребление, кто-то вспомнит про энергоресурсы, жажду наживы, стремление занять население производительным трудом, чтобы не хулиганило и т.д. Каждый будет по-своему прав: действительно в те или иные исторические периоды и в конкретных странах именно так дело и обстояло. Но если мы захотим получить универсальный ответ, то возникнут некоторые затруднения: общего правила верного для всех эпох найти не удастся. И тут надо либо отказаться от поиска этого самого универсального двигателя, либо прибегнуть к модели факторов производства.

Ситуация, в которой общество изначально располагает всеми необходимыми для устройства «идеальной» жизни факторами производства в достаточном количестве, наверное, теоретически возможна, но практически редко встречается. Всегда какие-то факторы производства будут в избытке, а какие-то в дефиците: (а) рабочая сила в наличии, но нет технологий (капитала); (б) капитал в достатке, но некому работать; (в) есть и труд, и капитал, но нет «жизненного пространства» и природных ресурсов (т.е. «земли»), и пр. Собственно говоря, именно **балансирование факторов производства** в соответствии со сформировавшимися потребностями и/или социальными запросами и **является содержанием экономического развития**. Это, собственно говоря, следует из природы экономической системы как производной от суперсистем «природа» и «общество». Схематично процесс балансирования факторов производства можно изобразить следующим образом (номера обозначена логическая последовательность действий):

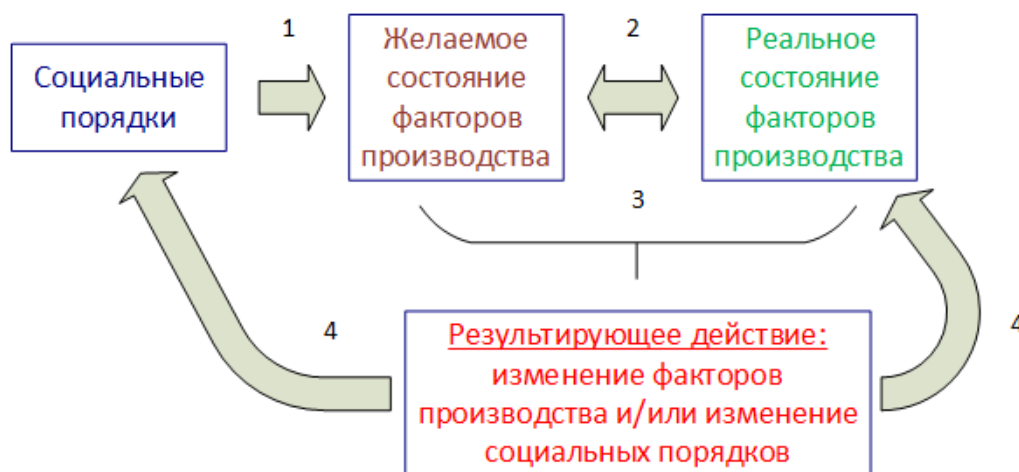


Рис. 59.

При этом, не важно реализуется это в виде преодоления дефицита одного или нескольких факторов производства, или утилизации имеющихся в избытке ресурсов. Иногда такое балансирование может вести к безудержному прогрессу и территориальной экспансии, иногда к стагнации и даже регрессу, но цель у экономической системы всегда одна – прийти в равновесие. Только в отличии от товарных рынков равновесие и сбалансированность факторов производства достигается иными способами на более длительных временных горизонтах.

Чтобы наглядно описать данный процесс, воспользуемся матрицей, приведенной на рис. 18. Любая хозяйственная система в каждый конкретный момент времени располагает определенными производственными возможностями («трудом», «капиталом» и «землей»). Если система располагает всеми необходимыми производственными ресурсами, то все девять позиций (клеток) на матрице будут заполнены как это показано на рис. 18. Если же имеет место дефицит производственных ресурсов, то какие-то клетки в этом случае будут пустыми, как это показано на рисунке 60.



Рис. 60.

Заполнение пустых клеток, собственно, и будет **действительной целью** экономического развития. Если говорить более строго, то под экономическим развитием следует понимать:

*последовательность шагов по преодолению дефицита тех или иных факторов производства в том или ином воспроизводственном секторе с целью получить контроль над всеми значимыми факторами производства во всех воспроизводственных секторах.*

Способы достижения указанной цели также могут быть самыми разными: развитие технологий, привлечение или силовой захват капиталов, освоение неиспользуемых земель, династические или военно-политические союзы и т.д. Будет ли в итоге достигнута поставленная цель, насколько долго удастся консолидировать под единым управлением все факторы производства - вопрос второй. Важно, что несмотря на смену исторических эпох и технологических укладов, цель экономического развития остается той же самой: сформировать такой социально-экономический уклад, который бы эффективно объединил все факторы производства во всех воспроизводственных секторах, ибо только таким образом возможна максимизация и личных и общественных благ, получаемых в ходе экономической деятельности.

Что важно, говорится при этом может вообще что угодно: «догоним и перегоним Америку», «завоюем жизненное пространство», «принесем отсталым народам цивилизацию» и пр. Вообще социальный, политический и любой другой антураж в значительной степени будет определяться теми социокультурными условиями, в которых в тот момент находится общество. Поэтому главная методологическая трудность в изучении экономического развития состоит в том, что, сравнивая между собой какие-либо два исторических и/или экономических феномена, постоянно сталкиваешься с тем, что:

- ситуация вроде бы выглядит внешне одинаково, но с точки зрения действительных целей экономического развития они между собой ничего общего не имеют. То есть, одними и теми же методами в разных ситуациях решаются совершенно разные задачи и соответственно с совершенно непохожим результатом;
- напротив, одни и те же действительные задачи экономического развития иной раз решаются настолько разными методами, что никому в голову не приходит вообще их сравнивать между собой.

Данное обстоятельство в значительной степени тормозит развитие и социальной и экономической компаративистики и ограничивает сферу её применения. Но данное препятствие довольно легко устранимо. Проиллюстрируем как это можно сделать, разобрав несколько известных исторических примеров.

### 3.2.1.1. Италия и Испанская империя.

С 1204 года, после взятия Константинополя крестоносцами в ходе 4-го крестового похода значительная часть уцелевших византийских капиталов и элиты переместилась в Италию. Это в значительной степени содействовало как подъему ремесла и началу развития мануфактурного производства и капиталистических отношений, так и активному накоплению символического капитала: строительству общественных зданий и подъему искусств. Столь ранний старт предопределил и политическое и экономическое лидерство Итальянских государств весь XV и большую часть XVI века: Венеция и Генуя с XIV по XVI века являются крупнейшими финансовыми центрами и безраздельно господствуют на Средиземном море. Флоренция, Ломбардия и Рим то же само делают на суше: ни одно европейское государство не обходится без итальянских банкиров, советников, военных специалистов и инженеров. С началом османского завоевания Европы (1453-1580) и франко-испанских «итальянских» войн (1494-1559) могущество итальянских государств начинает постепенно падать, но союз с Испанской империей возникший в правление Фердинанда и Изабеллы (последняя треть XV века) и окрепший при Габсбургах, позволил Италии оставаться на ведущих ролях в Европе по крайней мере до Тридцатилетней войны (1618-1648), а статусом культурного центра и средоточия мирового символического капитала оставаться и по сей день. Попробуем теперь описать это с помощью разработанного нами инструментария.



Рис. 61.

## Основные периоды:

1. *Положение до 1204 года: «Военный труд» в общественном секторе.* Италия хотя уже не провинция Византийской империи, то очевидно её клиентела. Венеция – «кошелек» византийской элиты, Генуя еще не набрала ни финансового ни политического веса. Католический Рим, хотя формально и является центром христианского мира, по факту представляет собой мало самостоятельный институт, за контроль над которым сражаются банды феодалов (Медичи, Орсини. Борджиа и т.д.), которых потом будут гордо именовать «черной аристократией». В общем это социальные порядки «военного труда», а экономическая активность сосредоточена в общественном секторе, поскольку пожертвования, стекающиеся в Рим, существенно превышала все прочие доходы и от войны, и от торговли, и от иного производительного труда.
2. *XIII-XIV века: центр накопления и распределения капитала.* Византийские капиталы технологии и высококвалифицированные трудовые ресурсы превращают Италию в финансовый и культурный центр Западной Европы. Происходит, во-первых, расширение общественного сектора – теперь он включает не только «труд», но и «капитал» во всех его видах: денежный, технологический, символический, культурный и т.д. А, во-вторых, произошло серьёзное расширение «труда» - это касалось и квалифицированных кадров, переехавших из Византии и системы подготовки (инфраструктуры «труда»), позволившей итальянским учебным заведениям на несколько веков стать недостижимыми европейскими лидерами. «Военный» труд при этом тоже никуда не делся, но справедливости ради Италия никогда не была поставщиком большого количества живой силы, а скорее сосредотачивалась на инженерах и военных специалистах.
3. *XV-XVI века:* Получение испанцами контроля над Сицилией и Неаполем (1409-1435 гг.), а также заключения стратегического союза Рима и Венеции с Испанской империей ввиду начала османской экспансии в Европу в середине XV века, большая часть Италии перешла под военно-политический контроль Габсбургов. С конца XV века можно говорить о создании единого экономического пространства Италии и Испанской империи. Испанская империя привнесла в этот союз «землю», а Италия - «капитал».<sup>110</sup> Хотя непосредственно золото, конфискованное испанцами при завоевании Америки, не было итальянским, работать в качестве капитала оно стало именно в Италии – там были сосредоточены основные банки и

---

<sup>110</sup> При этом как таковой «военный» труд, характерный для Италии на протяжении предыдущих 500-600 лет к этому времени сошел на нет – ушли вперед и технологии, и тактика, и к численности армий возникли совершенно другие требования.

именно там, наряду с Мадридом и Нидерландами, аккумулировались основные денежные потоки империи. На рис. 59 это отображено освоением всей вертикали «капитала».

Для сравнения посмотрим, как обстояли дела в Испании

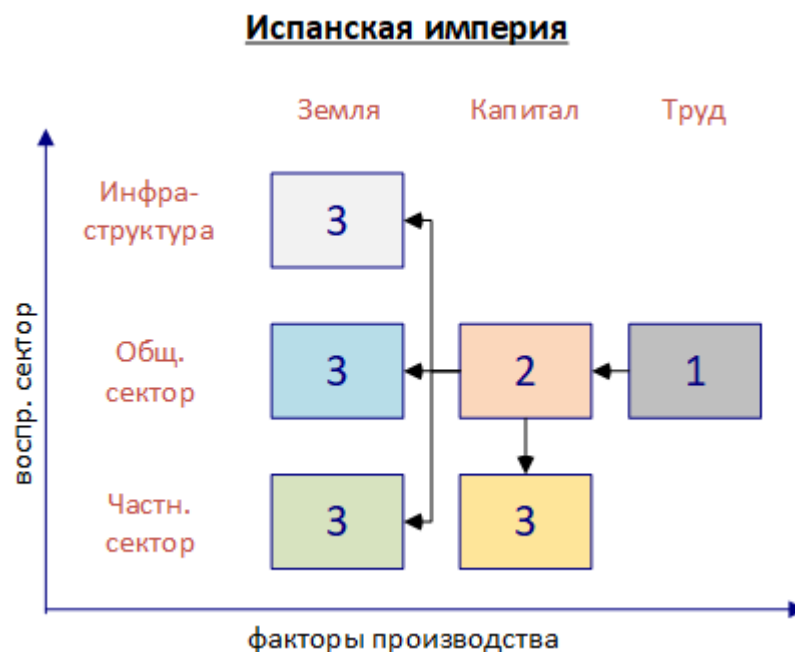


Рис. 62.

Там тоже всё начиналось с «военного труда» и накопления символического капитала в общественном секторе (правда не в культурной, а в военной сфере). Но общая логика развития была несколько другой.

Основные периоды:

1. *До 1469 года.* До объединения Арагона и Кастилии после свадьбы «христианских королей» Фердинанда и Изабеллы Пиренейский полуостров представлял собой конгломерат феодальных государств с ярко выраженным избытком трудовых ресурсов, которые «утилизировались» в Реконкисте и бесконечных взаимных конфликтах. Это классическая модель феодальной раздробленности и «военного труда», характерная для всей средневековой Европы.
2. *1469-1504 гг.*<sup>111</sup> За следующие 35 лет Испанская империя не только завершила Реконкисту и открыла Америку (и то и другое, что характерно, произошло в 1492 году), но и создала наиболее сильную армию и наиболее мощную для своего времени административную систему, обеспечившую довольно эффективную координацию

<sup>111</sup> В 1503 году произошла [битва при Гарильяно](#), которая считается символическим началом военно-политического доминирования испанской Империи и первой битвой, победа в которой была достигнута за счет использования ручного порохового оружия. В 1504 году закончилась Вторая Итальянская война, по итогам которой Испания и Франция де факто разделили Италию на сферы влияния.



духовной и светской власти. То есть, это очевидное развитие общественного сектора и дополнение «труда» «капиталом», как технологическим, так кстати и символическим.

3. 1504-1648 гг. Эпоха расцвета Испанской империи, которая характеризовалась, во-первых, масштабными территориальными завоеваниями и (что важно – дальнейшим обустройством и развитием территорий, то есть и инвестициями в инфраструктуру и до некоторой степени – в подготовку трудовых ресурсов, минимальное образование и пр. На матрице это отражено развитием всей вертикали «земли» и «капитала» в частном секторе. Вкупе с уже осаждавшимся альянсом с государствами Италии (Папской областью, Венецией и пр.) Испанская империя консолидировала все факторов производства во всех воспроизводственных секторах, однако, не успела в полной мере этим воспользоваться, поскольку вплоть до 1580 года отражала османскую экспансию, а с 1640-х годов года утратила приличную часть военно-политического могущества и, соответственно, контроль над частью факторов производства.

### 3.2.1.2. Нидерланды, Британская империя и США.

То, что не получилось у Испании и Италии вполне удалось Нидерландам и затем Британской империи и США. Которых также имеет смысл рассматривать в едином сюжете, ибо вплоть до середины XVIII века Англия была де факто операционной базой для голландского капитала, а в XVIII веке уже США стали такой операционной базой для Британской империи. Начнём с Нидерландов

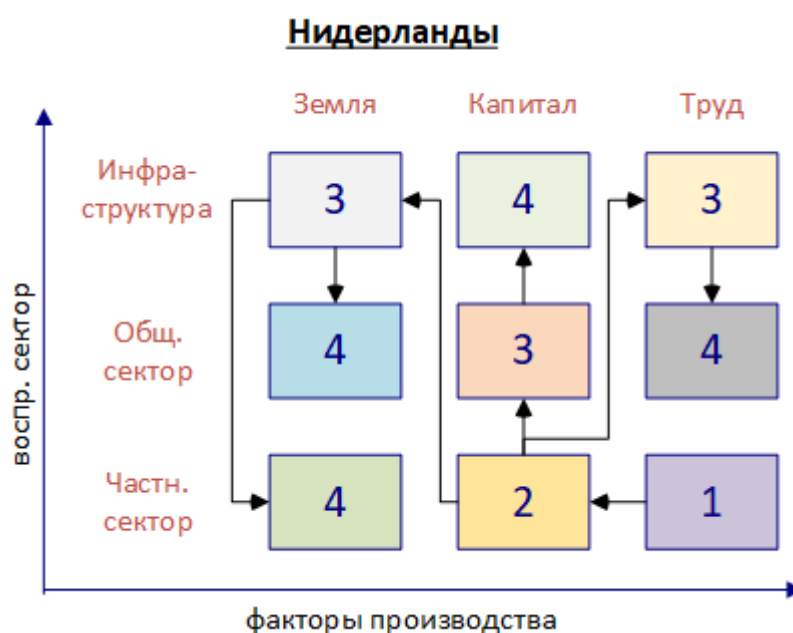


Рис. 63.

## Основные периоды:

1. *XII век.* «Мирный» труд в секторе честного производства и потребления.<sup>112</sup> Развитие ткацкого производства (в т.ч. на английском сырье). Примерно на рубеже XI-XII веков графы Фландрии сделали торговую политику более свободной, благодаря чему Брюгге и другие города Фландрии стали важнейшими центрами торговли и ремесла, обеспечивавшим связь основных центров производства шерсти с балтийским побережьем и с Англией.
2. *XIII-XIV вв.* «Капитал» в секторе частного производства и потребления. Фландрия, также как и Италия, воспользовались конфискованными византийскими капиталами и к середине века становится одним из центров «раннего капитализма».<sup>113</sup> Морская торговля рано получила здесь большое развитие: в Брюгге находилась самая крупная фактория немецкой Ганзы. Контакты с Англией, были очень плотными: купцы из Брюгге основали в 1242 году лондонскую Ганзу, пользовавшуюся большими правами.
3. *XV-XVI вв. (до 1609 года)* – Развитие инфраструктуры и наращивание «капитала» общественного сектора. Основной проблемой Нидерландов на протяжении веков была борьба с наступающим морем. Фактически строительство берегозащитных сооружений и осушение земель шло постоянно, но наводнение св. Елизаветы (1421 г.), нанесло огромный ущерб, затопив 72 поселения и унеся 10 тыс. человеческих жизней, кроме того, был уничтожен труд двух столетий. Большую часть земель, находящихся ниже уровня моря, не могли освоить до изобретения около 1550 г. ветряков, которые, поворачиваясь за ветром, могли откачивать воду непрерывно. Таким образом, данный период характеризовался освоением компетенций «труда» и «земли» в секторе инфраструктура, а также продолжением накопления «капитала» в общественном секторе. С политической точки зрения данный период был довольно насыщенным. В итоге страна в 1509 году была объединена под властью Испанской империи, а с Утрехтской унии 1579 года Нидерланды были разделены, и та территория, которую в России не совсем корректно называют сегодня Голландией<sup>114</sup> обрела независимость от Испанской Империи. Завершение данного периода можно отнести к 1609 году, когда было заключено т.н. «12-летнее перемирие» в очередной войне с Испанией.
4. *1609-1715 гг. или «Золотой век Голландии».* Данный период характеризуется, с одной стороны, созданием колониальной империи

---

<sup>112</sup> Мирным он был условно, поскольку французские короли постоянно пытались получить контроль над Фландрией и порой им это удавалось.

<sup>113</sup> Фландрия с операционной базой в Англии стала одним из центров ткацкого производства Западной Европы, конкурируя с городами Северной Италии, операционная база которых была в Испании: основные центры овцеводства располагались в Кастилии (товарищество Места), Леоне и Сеговии.

<sup>114</sup> На самом деле Нидерланды разделились на независимые и Испанские (современная Бельгия и Люксембург).

и становления Голландской Ост-Индской компании<sup>115</sup>, а также обеспечения контроля над Англией в ходе трёх англо-голландских войн (с перерывами 1652-1674 гг.) и «славной революции» 1688 года, которая на самом деле была интервенцией с воцарением Вильгельма Оранского на английском престоле. Фактически именно в этот период экономики Англии и Голландии окончательно создали симбиоз, который до некоторой степени сохранился и поныне.<sup>116</sup> При том, что полноценной и всеобъемлющей кооперации и разделения труда, наподобие современных США и Китая, или рассматривавшихся выше Италии и Испании не возникло (Англия и Нидерланды периодически весьма жестко конкурировали), всё-таки на контрасте с взаимоотношениями Англии и а потом и Британской империи с другими европейскими странами, отношения с Нидерландами были в максимально возможной степени конструктивными.<sup>117</sup> Возвращаясь к «золотому веку» Голландии, на нашей схеме он может быть отражен созданием инфраструктуры «капитала» (страна становится мировым финансовым центром), «труда» в общественном секторе (с одной стороны расцвет науки и культуры в метрополии, но вместе с тем и «военный труд» в виде работоторговли) и «земли» в общественном и частном секторах (колониальной экспансии, которую в отличие от Испании возглавляли частные компании, в первую очередь Ост-Индская).

Так что Нидерланды на пике своего военно-политического и экономического могущества также «заполнили» все позиции на матрице. Правда это не продлилось достаточно долго по историческим меркам. Война за Испанское наследство (1701-1714), Семилетняя война (1756-1763) а затем Французская революция и наполеоновские войны постепенно привели к тому, что Голландия утратила сначала свое политическое влияние, а затем и на некоторое время суверенитет, а капиталы вынуждены будут эмигрировать в Англию. Поэтому перейдем Англии, вернее сказать, к Британской империи, которая формально ведет свое начало с 1585 года, но в реальности на статус настоящей империи может претендовать не ранее середины XVIII века.<sup>118</sup>

---

<sup>115</sup> Основана в 1602 году, период расцвета начался в 1619 году с переноса штаб-квартиры в Батавию (Джакарту)

<sup>116</sup> Крупнейшая современная компания Нидерландов Royal Dutch Shell является ярким представителем англо-голландского капитала.

<sup>117</sup> Например, в XIX веке Британская империя и Нидерланды подписали две конвенции: [1814](#) и [1824](#) годов, по которым мирно урегулировали территориальные споры в колониях. Да и в дальнейшем, после наполеоновских войн, когда Нидерланды превратились из старшего в младшего партнера Британии обе страны проводили скоординированную внешнюю и экономическую политику по широкому кругу вопросов.

<sup>118</sup> Даты могут быть самыми разными: 1707 год – уния с Шотландией, 1714 – окончание войны за испанское наследство, 1721 – первый премьер-министр (Р. Уолпол). В любом случае, это первая треть XVIII века и никак не ранее.

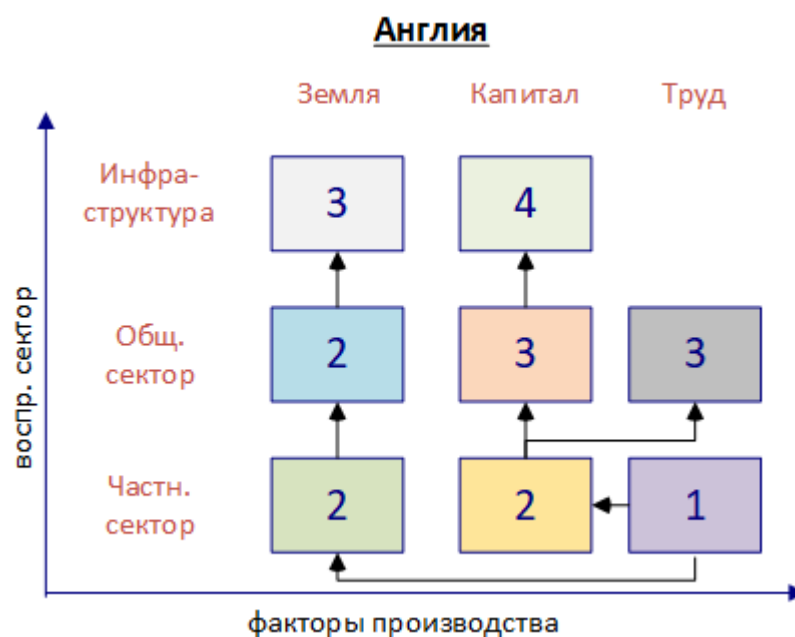


Рис. 64

Основные периоды:

1. *До 1485 года* – до начала «огораживаний» экономика Англии была хотя уже и экспортно ориентированной (первые поставки шерсти во Фландрию начались в XIV веке), но в целом традиционной для Средневековья. При слабой центральной власти и постоянных междоусобицах «военным трудом» заниматься было невозможно, поэтому основной акцент был на «мирном» труде в частном секторе
2. *1485-1641 гг.* Период от начала огораживаний до начала «английской буржуазной революции» можно охарактеризовать как формирование предпосылок к созданию индустриальной экономики и развитию капитализма. Огораживания (продлились вплоть до 1650 года), пауперизм и возникновение пролетариата, развитие международной торговли и начало колониальной экспансии, основание Британской Ост-Индской компании (1600)<sup>119</sup> – все это свидетельствует о преимущественном развитии сектора частного производства и потребления. В общественном секторе в данной период можно отметить разве что начал борьбы за господство на море и начало формирования колониальной империи («земля», инфраструктура), хотя успехи на данном поприще на первых порах было достаточно скромными.
3. *1641-1814* – В рассматриваемый период Британская империя постепенно превращается в индустриальную державу, а после наполеоновских войн вступает в период наивысшего военно-

<sup>119</sup> Хотя и была основана указом Елизаветы I на деле была полностью коммерческим предприятием, хотя и имевшим исключительные привилегии от правительства (монополию на торговлю). Аналогичные привилегии были даны Иваном Грозным и Московской компании, но на 49 лет раньше, в 1551 году.

политического могущества. Это выражается в приоритетном развитии общественного сектора (как военного, так и мирного), а после Великой Французской революции и бегства капиталов из Франции и Голландии на Туманный Альбион складываются предпосылки для перехвата лидерства и в финансовой сфере.

4. 1814-1914 – Пик военно-политического могущества Британской империи. Несмотря на обилие событий и в социально-экономической, и в политической истории страны, с точки зрения матрицы факторов производства данный период принес только одно принципиальное изменение. Добавится сегмент: «капитал», инфраструктура. Правда это означает то, что Лондон стал мировым финансовым центром, а фунт стерлингов – мировой резервной валютой.<sup>120</sup> При всём том, Британская империя до конца не создала полноценную инфраструктуру «труда», как это сделали, например, в Германии или Франции. А английская система образования, несмотря на свой высокий статус до сих пор носит весьма специфичный характер<sup>121</sup>.

Ну и, наконец, США. Первые экспедиции в Америку Англия совершила в 1585 году (Ньюфаундленд), а Голландия – в 1590-е (Гайана). В 1607 году англичанами была основана Виргиния. Однако, регулярная колонизация началась с 1620-х годов.

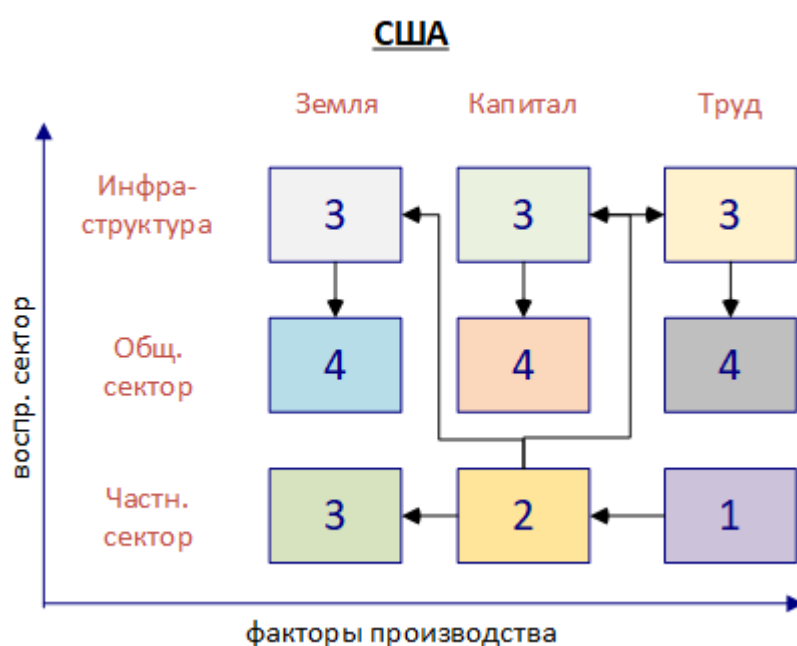


Рис. 65.

<sup>120</sup> Разумеется, не в нынешнем понимании – в тот период господствовал золотой стандарт. В международных резервах главным было золото, а все национальные валюты имели золотое содержание, на основе которого и формировались обменные курсы. Но фунт безусловно был первой валютой среди остальных.

<sup>121</sup> См. например – 1 и 2.

## Основные периоды:

1. *1620-1750 гг.* Период с первоначального освоения колоний до начала активной конфронтации с Англией<sup>122</sup> можно охарактеризовать как преобладание «мирного труда» в частном секторе. США в этот период была ресурсным придатком Великобритании, как, собственно, и положено «нормальной» колонии.
2. *1750-1803 гг.* Данный период включает борьбу за политическую независимость от Великобритании и первые территориальные приобретения уже после образования США («Луизианскую покупку» 1803 г.). Его можно охарактеризовать как развитие капитала преимущественно в частном секторе. О государственном капитализме тогда говорить не приходило вовсе, ибо даже Луизианская покупка де факто финансировалась частным капиталом и оплачивалась по крайне сложной схеме, на которой неплохо нагрели руки не один десяток посредников.<sup>123</sup>
3. *1803-1914 гг.* Период до начала Первой мировой войны характеризуется превращением США в промышленно развитую державу, а после «долгой депрессии» (1873-1896) – в мирового промышленного лидера. С экономической точки зрения США по крайней мере до 1870-х годов оставались младшим партнером Британской империи, а в дальнейшем до первой мировой войны скорее сохраняли паритет в материальном производстве, серьезно уступая в плане символического капитала. Особенностью развития США в данный период было то, что основной акцент был сделан на секторах инфраструктуры и частном секторе. Общественный сектор развивался с серьезным отставанием от ведущих европейских держав, даже в своей военной части. Поэтому на рис. 63 он в это период аккуратно «огибается».
4. *1914-1949 гг.* Зато за 35 лет прошедших после начала первой мировой войны именно общественный сектор получил приоритетное развитие: ту и самые мощные вооруженные силы и бурное (хотя и несколько своеобразное) развитие науки и культуры, и новая идеология «американская мечта» и многое другое. Мы обрываем хронологию 1949 годом, поскольку с этого момента можно начинать отсчет

---

<sup>122</sup> Условным началом конфронтации можно назвать британский закон 1750 года, запрещающий строить в колониях прокатные станы и железообрабатывающие мастерские.

<sup>123</sup> Для оплаты заключённой сделки американское правительство использовало облигации. Франция же, находясь в войне с Великобританией, не хотела покупать или обменивать американские облигации. Но американские дипломаты Ливингстон и Монро рекомендовали для проведения сделки использовать банкирский дом Барингов в Лондоне и банк Хоупа в Амстердаме. Французские представители приняли это предложение, и, учитывая нетерпение Наполеона получить деньги по сделке как можно быстрее, французский министр финансов Барбе-Марбуа договорился с банками об обмене американских облигаций на наличные деньги. После того как американские облигации были доставлены в Европу, французская сторона продала их Барингам и Хоупу со скидкой. Часть суммы, примерно шестьдесят миллионов франков (около пятнадцати миллионов американских долларов), была использована при взаимозачёте долгов между Францией и США. При окончательном расчёте французская сторона получила 8 831 250 долларов США.

процесса глобализации мировой экономики и это уже совершенно другая история, которую мы подробнее разберем в следующей книге. Тем не менее даже к 1949 году уверенно можно констатировать, что США вышли на пик военно-политического могущества и с точки зрения матрицы факторов производства получили контроль над всеми видами ресурсов во всех воспроизводственных секторах.

### 3.2.1.3. Российская империя и СССР.

Разумеется, не получится обойтись без «особого пути России», хотя, как мы выше убедились, «обычных» путей развития просто не бывает. Но не будем нарушать уже многовековые традиции «национальной гордости великороссов» и схематично представим особый путь Отчизны в следующем виде

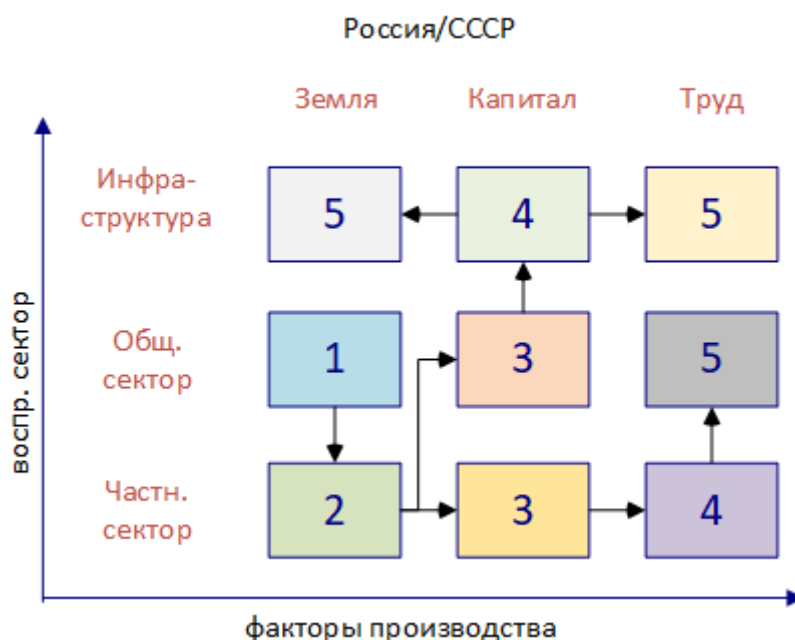


Рис. 66.

Основные периоды:

1. *До завершения Смутного времени (1612 г).* Фактически на протяжении всей русской истории с IX по XVI век: и во времена Киевской Руси, и в Ордынский период и после распада Золотой Орды Русские земли зарабатывали на транзите, хотя направление транзита и номенклатура товаров постоянно менялись.<sup>124</sup> Это соответствует позиции «общественный сектор + земля» на матрице.

<sup>124</sup> Сначала «путь из варяг в греки», затем северная ветка Великого шелкового пути, а затем уже привычный экспорт природных ресурсов в Европу. Подробнее см. [по ссылке](#)

2. *1612-1699 гг.* Допетровская эпоха, вопреки расхожему мнению, также была сопряжена с серьезными преобразованиями и реформами, но в части экономики они в основном касались установления контроля над природными ресурсами («собирании земель»)<sup>125</sup>. А также первых шагов по введению крепостного права, что стало возможным и осмысленным после ликвидации при Иваном Грозном основных очагов работорговли на Волге. Это можно отобразить на матрице расширением «земли» в направлении частного сектора. Приличная часть новых земель на востоке осваивалась в порядке частной инициативы и частными лицами же контролировалась, а закрепление помещиками и дворянами крестьян «на земле» в европейской части России, собственно говоря, тоже создавало новое качество: сельскохозяйственные угодья обеспечивались рабочей силой.
3. *1699-1796 гг.* Весь XVIII век: от петровской до екатерининской эпохи обычно рассматривается в контексте неудачных попыток догнать в развитии Западную Европу без коренной смены социальных порядков, но, вообще говоря, часто упускается из виду тот факт, что в России на начало века и «капитал», и «труд» находились в зачаточном состоянии и для успешной «погони» просто не было необходимых предпосылок. Все что удалось сделать – это сформировать какой-никакой «капитал» в частном и общественном секторах.
4. *1796-1914 гг.* «Большой» XIX век (с наполеоновских по Первую мировую войну) вобрал в себя очень много важных событий, включая начало перехода страны от аграрной к индустриальной экономике. Но с точки зрения матрицы факторов производства изменения выглядят довольно скромно: добавился «труд» в частном секторе и «капитал» в секторе инфраструктуры. Правда, не стоит оценивать масштабы и качество изменений по количеству заполненных квадратиков – в случае с территорией России любое мероприятие в секторе инфраструктура представляет собой задачу повышенной сложности.
5. *1914-1970 гг.* Наконец, предреволюционный, революционный и советский периоды, который имеет смысл рассматривать до 1970 года, когда окончилась «золотая пятилетка» и экономика СССР вышла на свой пик и перешла к стадии «массового потребления». Несмотря на две войны и революцию, к середине XX века в целом была создана и инженерная и социальная инфраструктура, а также тяжелая промышленность и ВПК. Это отражено на матрице позициями «инфраструктура + земля» и «инфраструктура + труд». Тот факт, что в СССР был с начала 1930-х годов полностью огосударствлен финансовый капитал и не существовало фондового рынка не означает, что «капитал» в секторах «инфраструктура» и «общественное производство и потребление» вовсе перестал

---

<sup>125</sup> Освоение Урала, Сибири и Дальнего Востока, а также борьба за Украину и Белоруссию с Речью Посполитой.



существовать. Это была особая форма организации капитала, о которой мы поговорим чуть ниже.

### **3.2.2. Принцип «Гуань-цзы» и проблема оценки эффективности общественного воспроизводства.**

В рассмотренных выше исторических сюжетах нетрудно заметить, что практически в каждом социуме экономическое развитие идет в своей уникальной логике. Даже весьма похожие и тесно связанные друга с другом во всех отношениях Англия и США, тем не менее, последовательность шагов по освоению факторов производства полностью не повторяют (см. рис. 64 и 65). Хотя и историческая эпоха общая, и технологический уклад более или менее сопоставим, и люди примерно те же. Но, как видим, есть специфика. Которая в экономическом отношении выражается в том, что в тот или иной момент времени социум может быть бы и хотел оптимальным образом задействовать в своей хозяйственной деятельности имеющиеся факторы производства, но не может. Чаще всего по не зависящим от него причинам: ресурсным и технологическим.

*Здесь можно провести аналогию с тем, как из ископаемого топлива вырабатывается электричество: это всё равно энергия, но уже в другом виде, более мобильном и пригодном для использования. Но, как мы знаем, с электроэнергией есть две проблемы: (1) её передача на большие расстояния невозможна без потерь и (2) также проблематично её длительное хранение. А сбалансированности генерации и потребления достичь удается не всегда. Поэтому в любой энергосистеме нередко возникает ситуация, когда часть произведённой электроэнергии теряется при транспортировке или расходуется нерационально.*

Если данную проблему решить не удастся, то могут иметь место феномены как на Древнем Востоке или доколумбовой Америке: избыток рабочей силы (то есть «труда») приводил к тому, что для того, чтобы её занять приходилось строить не слишком нужные общественные здания и погребальные комплексы, а в случае Мезоамерики – еще и в определённой степени сдерживать технический прогресс.<sup>126</sup> «Труд» таким образом

---

<sup>126</sup> Например, майя и ацтеки знали колесо, но в строительстве и при транспортировке грузов колесные механизмы не использовали, так как в условиях аграрного перенаселения важно было занять максимальное число людей, для чего идеально подходила переноска грузов с использованием носильщиков. Нечто подобное было и у инков, но в горных условиях для использования колесного транспорта были объективные сложности.

конвертировался в «капитал», но не технологический, а денежный (золото) и символический (общественные здания). Если уж мы вспомнили о доколумбовой Америке, то нельзя не упомянуть и о том, как после Конкисты были использованы накопленные индейцами ценности: золото испанцы, вывезли в Европу, произведения искусства уничтожили, а общественные здания разрушили и фактически на несколько веков они оказались не востребованы.

Другой пример нерационального накопления и использования «овеществленного труда» дает нам история английских железных дорог. Англичане первыми в мире начали строить железные дороги, но поначалу делали это настолько бессистемно и неупорядоченно, что к 1830-м годам на Британских островах существовало порядка 70(!) вариантов железнодорожной колеи разной ширины. И под руководством Джорджа Стефенсона пришлось перестраивать инфраструктуру под единую колею, по сути, исправляя совершенные ранее ошибки.

Точно также, как и в случае с доколумбовой Мезоамерикой, «труд» был конвертирован в «капитал» (овеществлен), но через какое-то время оказался частично не востребован, хотя «капитал» в Англии в конце XVIII века явно был дефицитным, а не избыточным фактором производства. Подобные случаи не так уж редки, как может показаться. Также как и внезапные отказы от вроде бы с огромным трудом созданных заделов. Например [«великий рельсовый погром»](#) в США 1957-1971 годов, когда за неполные 14 лет были уничтожены результаты более чем столетнего труда предыдущих поколений. Или внешне безумный демонтаж (если не сказать погром) экономики стран бывшего СССР и других стран Восточной Европы в 1990-х. Рассуждая рационально, во всех перечисленных случаях накопленные богатства могли быть использованы более эффективно, но по факту получилось так как получилось. На житейском уровне для объяснения данного феномена вполне достаточно фразы, автором которой некоторые считают Наполеона Бонапарта:

*«никогда не приписывай злонамеренности то, что вполне объясняется некомпетентностью».*

Но для сухой науки этого недостаточно, поэтому предлагается немного покопаться в проблеме.

Начнем с очевидного. Если у тебя миллиард полуголодного населения как это было, к примеру, в Китае в середине 1970-х, то его надо просто занять трудом. Любым: производительным, непроизводительным, каким угодно.

Потому что иначе это все закончится безобразиями и гражданской войной. Соответственно, все должны работать – не важно на кого, не важно на каких условиях (хотя на самом деле конечно важно и то и другое), главное – чтобы работали. В этом, кстати говоря, и есть главное своеобразие китайской экономической мысли, начиная с «Гуань-цзы», написанного в VI-III веке до н.э. Основной акцент при обсуждении практически любой проблемы там делается на правильной подготовке и использовании трудовых ресурсов и обеспечении стабильности общественного воспроизводства. Аналогично с «землей» - если у тебя под контролем природные ресурсы, превышающие внутренние потребности социума, их логично продавать. А контролируемый транзитный коридор логично загрузить по максимуму, оптимизируя при этом не рентабельность, а оборот. «Капитал» в свою очередь требует прежде всего инвестиций. Иногда не особо важно куда и зачем, главное, чтобы процесс не прекращался. Соответственно, и критерий эффективности будет совершенно не таким, как в двух предыдущих случаях.

Данная несложная мысль даёт нам ключ к пониманию проблемы оценки эффективности общественного производства: ***не существует единого критерия эффективности, подходящего для всех хозяйственных порядков.*** Более того, несмотря на целый букет Нобелевских лауреатов, получивших премию за исследование проблем, связанных с измерением и оценкой эффективности общественного производства, даже в отношении критериев договориться пока не удалось: большинство сюжетов так или иначе вертится вокруг ВВП на душу населения и производительности труда, с корректным измерением которых и последующей интерпретацией данных есть серьезные методологические проблемы.<sup>127</sup> Объективно говоря, в лоб задача решается плохо, ибо в зависимости от поставленной задачи можно так подобрать методику сравнения, что доказать практически взаимоисключающие вещи.

*Небольшой пример. США и Германия периодически обожают дискутировать на тему: чья экономика более эффективна и кому в среднем лучше живётся – немцу или североамериканцу. Если исходить из официальных данных по ВВП на душу населения, то США выигрывают с большим отрывом: по 2019 году у них по подсчетам МВФ получается 65,2 тыс. долларов против 46,5 в Германии. Разрыв в 28%!!! Однако, не всё так просто:*

---

<sup>127</sup> Невозможно корректно сопоставлять показатели производительности в разных секторах экономики, есть проблемы при сопоставлении показателей в сфере материального производства и сфере услуг, при межстрановых сравнениях искажения возникают из-за недооценки/переоценки национальных валют и пр.

- если пересчитать ВВП по паритету покупательской способности, то разрыв будет уже всего 14%;
- если к тому же из ВВП США вычесть «приписную ренту»<sup>128</sup> то разрыв сократится до 8%;
- и наконец, если из подушевого ВВП вычесть 1/30 или 1/100 внешнего долга, который в США примерно в 10 раз больше, чем в Германии, то немецкий показатель точно обгонит американский!

*А ведь можно ещё добавить/убавить нелегальных мигрантов и много чего еще придумать в обе стороны. Одним словом, была бы задач поставлена, а методология найдется.*

Очевидно, что с наукой это всё имеет мало общего. Но проблему оценки эффективности экономик надо все же как-то решать. Перво-наперво надо приводить к единому базису исходные данные. «Приписная рента», а также прочие досчёты и манипуляции вроде «гедонистических индексов» существенно искажают объективную картину. Но предположим, что мы все посчитали как надо, убрали приписки и искажения и получили, например, следующие результаты. По 2019 году ВВП на душу населения посчитанный по ППС составил:

- в США (уже очищенный от «приписной ренты») – 61,0 тыс. долларов;
- в Германии – 56,2 тыс. долларов;
- а в Китае - 17,2 тыс. долларов.

Означает ли это, что экономика Китая в четыре раза менее эффективна, чем экономика США и Германии? Вовсе не обязательно. Это означает только то, что факторы производства в современной глобальной экономике распределены таким образом, что «труд» сосредоточен в Китае, а «капитал» - в странах «золотого миллиарда». Можно ещё предположить, что у каждого китайца изъяли по меньшей мере 20 тысяч долларов путем трансфертных цен и ссудного процента перераспределили в пользу европейцев и американцев. Это безусловно говорит о том в чьих интересах работает система распределения в современной мировой экономике, но совершенно не свидетельствует об эффективности или неэффективности собственно хозяйственной системы. Более того, в нынешней ситуации мы даже не можем использовать многие отраслевые метрики, хорошо работавшие в XIX и XX веках. Тогда все индустриальные страны стремились сами производить сталь, добывать уголь, делать машины и вооружения и т.п. И потому вполне уместны

<sup>128</sup> «Imputed rental of owner-occupied nonfarm housing» - виртуальное начисление, учитывающееся в доходах домохозяйств, равное сумме которые владелец недвижимости «экономит», не платя арендную плату поскольку живет в собственном доме.

было сравнение по таким показателям как производительность труда в натуральном выражении, фондовооруженность, выработка на одного рабочего и т.д. Но сегодня, в результате глобализации и всемирной кооперации даже в рамках одной отрасли в значительной мере пропала сравнимость и несколько сменились приоритеты.

*В самом, деле если в 1930-е или 1950-е годы вдруг приходили новости, что отечественные металлурги уступают по производительности труда германским, это означало, что мы проигрываем конкуренцию и надо срочно что-то делать.*

*Теперь же, если мы читаем, что китайские металлурги менее эффективны, чем американские, это может ровным счетом ничего не значить. Ибо, скорее всего, они интегрированы в единую производственную цепочку и делают продукцию разного передела. Никто предприятия в Китае немедленно закрывать и переоборудовать не будет.*

Одним словом, при оценке эффективности нельзя безоглядно полагаться ни на прежние отраслевые критерии, ни на нынешние интегральные, итак или иначе связанные с ВВП.

Что делать? Ответ достаточно очевидный – дифференцировать показатели эффективности, связав их с господствующими факторами производства. Ключевые критерии эффективности для каждой группы факторов производства представлены ниже в таблице.

Таблица 24.

<i>Труд</i>	<i>Капитал</i>	<i>Земля</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Занятость и определяемые ею оптимальные объемы производства.</li> <li>• Производительность труда;</li> <li>• Добавленная стоимость (маржа)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Направления потоков капитала (приток или отток)</li> <li>• Добавленная стоимость (маржа)</li> <li>• Занятость и производительность труда</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Состояние и восполнение ресурсной базы;</li> <li>• Объемы добываемых ресурсов и/или транзита товаров/услуг</li> <li>• Занятость и производительность труда;</li> <li>• Добавленная стоимость (маржа).</li> </ul>

Прокомментируем ключевые позиции.

*«Труд». Занятость и производительность труда.*

Только для экономики ориентированный на «труд» эти понятия, во-первых, должны рассматриваться отдельно, а, во-вторых, будут иметь определяющее значение. Максимально возможная занятость критически важна именно для экономики с избыточным «трудом». Производительность его при этом важна, но критического значения не имеет, ибо ликвидировать производства с низкой производительностью практически невозможно: трудовые ресурсы и так в избытке и лишний бездельник или иждивенец может спровоцировать социальный взрыв. Напротив, для экономики, избыточными факторами производства в которой являются «капитал» и «земля», проблема занятости стоит не так остро и потому занятость и производительность труда обычно рассматриваются в логике классической европейской школы политической экономии.

*«Капитал». Направление потоков капитала.*

Здесь все очень просто: если у вас есть приток капитала, то вы обеспечите и реальное богатство себе и своим гражданам и красивые цифры по эффективности. При этом, совершенно не обязательно иметь самое эффективное материальное производство: опыт не только современных США, но и их предшественников вплоть до времен Римской Империи показывает, что при длительном и постоянном притоке капитала материальное производство под разными предлогами деградирует, а то и вовсе исчезает (переносится в более бедные страны). Собственно, эффективность национальной экономики, ориентированной на «капитал», можно измерять только одним этим показателем: есть чистый приток капитала – значит работает хорошо. Нет – значит плохо. Что в общем и происходит сегодня, когда первым и подчас единственным критерием эффективности экономики объявляется ВВП: хоть валовый номинальный, хоть посчитанные на душу населения по ППС. Но тут мы снова сталкиваемся с феноменом некорректного переноса частного случая на всю наблюдаемую совокупность процессов и явлений.

*«Земля». Состояние и восполнение ресурсной базы.*

Парадокс в том, что данный критерий вроде бы не фигурирует ни в одном учебнике по экономической теории, но при этом намертво вшит в

управленческие практики в отраслях, занятых добычей полезных ископаемых. Собственно, с оценки запасов начинается любая активность. А темпы и масштабы добычи и переработки определяет в конечном счете стратегия освоения и восполнения запасов: добыть много быстро и дорого, или, напротив, добывать неспешно, долго, но дешевле и как следствие – с большей добавленной стоимостью? В условиях, когда жизненный цикл разработки месторождения составляет 30-40 и более лет, полные затраты на добычу известны с большой погрешностью, а цена продажи добытых ресурсов может колебаться в очень широких пределах и мало предсказуема в момент принятия решения, данный вопрос очень часто приобретает статус едва ли не философского. Поэтому оценка эффективности в данном случае обычно стоит таким образом: будем мы вообще трогать эти запасы или поищем другие?

Примерно сходная логика принятия решений наблюдается в сельском хозяйстве (особенно если оно ведется в зоне рискованного замедления), лесопромышленном комплексе, а также при создании транспортных коридоров и вообще любых инфраструктурных объектов. Но если в экономике профильным фактором производства является «земля», то скорее всего вы по большей части и будете заниматься подобными вещами и критерии эффективности, характерные для системообразующих отраслей, будут так или иначе использоваться повсеместно. И вызывать недоумение у соседей, ориентированных на «труд» и «капитал».

Таким образом,

*нет универсальных критериев эффективности общественного производства, но есть разные условия хозяйствования (различное положение национальных экономик в системе международного разделения труда и разные этапы развития этих самых экономик) в рамках каждого из которых и ищется оптимальное соотношение факторов производства и выбирается оптимальная организационная модель.*

Данное утверждение, помимо всего прочего потребует уточнить трактовку ряда базовых постулатов классической политэкономии. Чем мы и займемся в следующем разделе.

### **3.2.3. Всем оставаться на своих местах, это уточнение! Или о том, как правильно понимать ключевые постулаты классической теории.**

#### **3.2.3.1. О действительных причинах «богатства народов».**

Источником богатства общества по Смиту является "годовой продукт, произведённый всеми его членами".<sup>129</sup> Полемизируя с меркантилистами,<sup>130</sup> Смит доказывал, что не в одном золоте дело, а важна правильная организация общественного воспроизводства и эффективные хозяйственные механизмы, которые могут оказать большее влияние на «богатство народов» чем традиционная для того времени политика протекционизма и привлечения в страну капитала в виде золота.

Если мы посмотрим на ситуацию в которой в то время находилась Франция (как оплот идей меркантилизма) и Англия (как оплот идей Смита), то будет вполне ясно, что каждый был по своему прав. Франция была ведущая европейская экономика – центр накопления и распределения капитала, наподобие сегодняшних США. А Англия по историческим меркам только-только выходила из многовековой смуты и нищеты. Если взглянуть на рис 64. (нас интересуют позиции 1,2 и 3), то мы увидим, что в последней трети XVIII века в Англии был уже полностью «освоен» частный сектор и шло развития общественного, решающий импульс развитию которого дала Великая Французская революция, случившаяся на 20 лет позже написания работ Смита. Таким образом, в положении Англии иного выхода и не было, кроме как ставить в международной конкуренции на тот самый "простой продукт", о котором потом писали много и часто, включая Пушкина в "Евгении Онегине".

Как мы знаем, история развивалась таким образом, что в результате Великой Французской революции и наполеоновских войн европейские капиталы переместились по большей части в Англию. Это вряд ли стоило бы целиком относить на счет достоинств теории Адама Смита, но именно это в итоге и было сделано. Классическую теорию объявили победительницей в споре с меркантилизмом, и собственно тогда же и нарекли её классической. Можно сказать, что это была первая в истории крупная идеологическая манипуляция.

---

<sup>129</sup> См. ["Исследование о природе и причинах богатства народов"](#) (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*) 1776 года.

<sup>130</sup> Меркантилизм был широко распространен в XV-XVIII веках почти во всех странах Европы, но и позднее созрел немало своих сторонников. Наиболее яркие представители: Италия: А. Серра; Англия: Томас Манн, Уильям Стаффорд, Самуил Фортрей; Франция: А. Де Монкретьен, Жан Батист Кольбер; Россия: А. Л. Ордын-Нащокин, И.Т. Посошков.



Если же обратиться от манипуляций к действительному положению вещей, то причиной «богатства народов» является *контроль над дефицитными факторами производства или отдельными производственными ресурсами*. Будь то труд, капитал, земля, информация, нефть, никель, литий, компьютерные чипы, или что-либо еще.

Дефицитным фактором производства последние 400 лет большую часть времени являлся «капитал», поэтому, когда его контролировали Испания, османская Империя, Франция или Англия – тогда и возникало богатство соответствующих народов. Другое дело, что Адам Смит впервые показал, что «капитал» как фактор производства не обязательно ограничивается золотом, а может быть овеществлен в самых разных формах. Но в упрощенном идеологическом изложении все эти детали выпали, и остался химически чистый лозунг «главное – эффективные общественные институты, они и ведут народы к богатству».

Кстати говоря, уже сегодня это приводит к весьма любопытному феномену. "Простой продукт" давно уже перестал быть простым, а место символа богатства, которое с древних времен выполняло золото, теперь заняли другие симулякры: инновации и "правильные" общественные институты. Но общая концепция осталась.

*Например, перед вами признанная звезда наукопопа Ниал Фергюссон: ["Цивилизация. Чем запад отличается от всего остального мира"](#), доказывающий нам без всякого пристрастия, что главной причиной богатства объявляются "инклюзивные институты".*

*А вот [краткое изложение книги](#) Д. Аджемоглу и Д. Робинсона «Почему одни страны богатые, а другие бедные» на ту же тему, но чуть попроще.*

*Есть конечно и научные статьи. Например: ["Политэкономия институтов и развития: как важно быть инклюзивным"](#)*

*Все это так или иначе сводится к теме **инклюзивного капитализма**, под которым понимается «всемирное движение, объединяющее усилия гражданского общества, государства и бизнеса направленные на создание более справедливой и равноправной системы распределения ценностей в экономике и решения проблем растущего неравенства в доходах и благосостоянии».*

Оставим в стороне тот факт, что «инклюзивный капитализм» с идеологической точки зрения больше похож на немарксистский социализм, то есть строго говоря, никаким капитализмом не является. Это уже мелкие детали, к экономической теории не относящиеся. Я хотел обратить внимание читателя на тот факт, что экономическая теория в некотором отношении сегодня вернулась во времена Адама Смита: меняется модель организации мирового хозяйства, «капитал» (по крайней мере в его нынешних формах) по большому счету перестает быть дефицитным ресурсом и перед нами снова встает вопрос о том, в чем же на самом деле состоит «богатство народов». Причем инклюзивный капитализм, являющейся второй или даже третьей производной от идей Адама Смита сегодня оказывается в роли меркантилизма конца XVIII века, стремительно теряющего господство и влияние на умы.

Мораль из всего сказанного такова – не надо заикливаться на модных теориях, ищите дефицитные факторы производства и обрящете ключ к «богатству народов».

### 3.2.3.2. *Расширенное толкование теории сравнительных преимуществ.*

Сравнительное преимущество (как его ни трактуй – в ключе классической концепции Рикардо или более современного эмпирического подхода) на деле часто является отражением той ситуации, что имеется *избыток* тех или иных производственных ресурсов, которые необходимо использовать. И для лица принимающего решения меньшим злом представляется производство какого-либо товара или услуги без добавленной стоимости или вообще в убыток, нежели просто неиспользование и деградация данных производственных ресурсов.

*Хорошим примером в этом смысле является история появления лоукостеров. Хотя первым лоукостером по праву считается американская Pacific Southwest Airlines, совершившая первый бюджетный рейс в мае 1949 года, настоящая популярность к бюджетным перевозкам пришла в 1990-е годы, когда и в Европе, и в США сложилась благоприятная ситуация: 1) в наличии имелся избыток воздушных судов, которые не были задействованы на обычных рейсах и «стояли у забора»; 2) также имелась хорошо развитая, но недостаточно активно используемая сеть аэропортов. В результате, когда в США и ЕС в 1990-е годы упростилось регулирование полетов, это позволило создать такой феномен как лоукостер или*

*бюджетный перевозчик, существующий и поныне. Напротив, в России и странах СНГ в 2000-2010-е годы, не было ни избытка воздушных судов, ни достаточного количества незагруженных аэропортов (их к тому времени уже все закрыли) и потому модель лоукостера категорически не приживалась.*

Таким образом, расширенную теорию сравнительных преимуществ можно сформулировать так: ***национальная экономика в рамках международного разделения труда будет специализироваться на избыточном факторе производства, и связанных с ним товарах и услугах.*** А для того, чтобы «обменять» избыточный фактор производства на дефицитные, государство (или иные институты, управляющие экономическими процессами) будет готово установить максимально выгодные условия для такого обмена.

Собственно, это дает ключ к пониманию не только специфики международного разделения труда, но и к торговым отношениям: почему в рамках одних и тех же хозяйственных порядков могут спокойно соседствовать протекционизм и свободная торговля, почему они сменяют друг друга или причудливо сочетаются и пр.

Правда сразу возникают два концептуальных вопроса.

Вопрос первый: почему мы говорим об избыточных факторах производства, приравнивая их к конкурентным преимуществам? Ответ состоит в том, что далеко не всегда технологическое, ресурсное или любое другое преимущество приводит к тому, что та или иная национальная экономика начинает его тиражировать и специализироваться на нем. Например, в Древнем Риме уже в I-II веке н.э. был известен паровой двигатель и книгопечатание на пергаменте, но это не привело к тому, что римляне создали паровой флот или создали книжный рынок. Ни в том, ни в другом в тот период не было необходимости, все и так было нормально. Технологический, ресурсный и прочий задел является необходимым, но не достаточным условием для воплощения его в конкурентное преимущество. Действовать же в экономической сфере заставляет прежде всего *не возможность, а необходимость*. Яркий пример тому: Англия конца XVII - начала XVIII века. Точно не самое богатое и не самое технологически передовое государство, тем не менее стало таковым буквально за 100 с небольшим лет. А первопричиной этого стало состояние трудовых ресурсов: в результате огораживаний приличная часть населения Англии на тот момент

уже более 200 лет находилось в состоянии крайнего пауперизма и было готово работать на значительно более «скромных» условиях, чем в континентальной Европе. Это и предопределило бурный рост промышленности, ибо голландские и французские технологии и капиталы, соединившись с английской рабочей силой и природными ресурсами (частично английскими, частично колониальными) позволили показать беспрецедентный экономический рост, который удалось повторить разве что Японии уже в середине XIX века.

Вопрос второй: по какой причине существует необходимость отказаться от товара и перейти на более высокий уровень абстракции? Ответ: товар (даже внешне очень простой) как правило содержит в себе слишком много различных свойств, которые могут относиться к различным воспроизводственным секторам и совершенно по-разному влиять на принятие хозяйственных решений. Простой пример: один из критиков Рикардо, норвежский экономист Эрик Райнерт в своей работе *«Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными»*<sup>131</sup> писал:

*«После шока 1957 года, когда Советский Союз запустил первый спутник и стало ясно, что СССР опережает США в космической гонке, русские могли бы, вооружившись торговой теорией Рикардо, аргументированно утверждать, что американцы имеют сравнительное преимущество в сельском хозяйстве, а не в космических технологиях. Последние, следуя этой логике, должны были бы производить продовольствие, а русские — космические технологии...»*

Райнерт хотел на этом примере показать ошибочность концепции Рикардо, но на самом деле тут стоит говорить о том, что имеет место некорректное сравнение. Космические технологии – это не экономический, а военно-стратегический актив, изначально ни к какому обмену не предназначенный. А то, что довольно скоро начались мирные коммерческие запуски<sup>132</sup> общей картины сильно не меняло: их можно рассматривать как некую экстерналию, конверсионную премию. Да и сегодня рынок коммерческих запусков весьма далёк от свободного, поэтому строгое

---

<sup>131</sup> Э. Райнерт *«Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными»* (2011), М.: Изд. дом Гос. Ун-т — Высшая школа экономики

<sup>132</sup> Первый коммерческий запуск был осуществлён 10 июля 1962 года американцами: спутник Telstar 1, предназначением которого была трансатлантическая передача телевизионного сигнала, успешно вышел на орбиту, но из-за особенностей этой самой орбиты вести трансляции мог только в течение 20 минут – с перерывом на два часа до следующего витка.

соответствие теории сравнительных преимуществ Рикардо тут было бы искать весьма странно.

Вообще надо отметить, что эффекты, которые описывает теория сравнительных преимуществ, хорошо наблюдаются в основном в секторе частного производства и потребления. Когда речь идет об инфраструктуре или общественном секторе, там как раз более актуально делать акцент на факторах производства, а не конкретных товарах.

Перейдем теперь к вопросу о торговой политике, который неразрывно связан с теорией сравнительных преимуществ и ради обоснования которой, в общем то данная концепция и создавалась.

Рассмотрим феномен т.н. «импортозамещающей индустриализации». Предположим, в какой-либо национальной экономике имеет место избыток трудовых ресурсов. Но правительство не хочет, чтобы люди уезжали на заработки в другие страны (или же им особо некуда ехать) и принимает решение развивать собственную промышленность. Что требует вложений в инфраструктуру и общественный сектор (подготовка кадров, создание вокруг промышленных объектов необходимой социальной инфраструктуры и пр.). Далее, если все идет более или менее по плану, созданная местная промышленность начинает работать, но первое время по вполне естественным причинам выпускает продукцию хуже и/или дороже чем у конкурентов. Правительство естественным образом начинает проводить протекционистскую политику или девальвирует национальную валюту, или же делает и то и другое одновременно. Причем, в момент принятия таких решений у правительства нет особой свободы маневра – даже если оно вдруг почему-либо передумает, покрыть издержки никак не получится. Поэтому неизбежным спутником любой индустриализации на начальном этапе является протекционизм и торговые барьеры. Даже в Англии, первой вставшей на путь индустриального развития протекционизм также присутствовал, несмотря на риторику о «свободной торговле».<sup>133</sup> А уже после того, как национальная промышленность уверенно занимает свою нишу в международном разделении труда, позволявшую сбалансировать производственные ресурсы с производственными возможностями, возможно некоторое послабление и частичный переход к свободной торговле. И тогда в экономике «вдруг» начинают появляться доказательства справедливости теории хоть абсолютных, хоть сравнительных преимуществ. Но с большой вероятностью, это будет наблюдаться уже на стадии, когда инвестиции в

---

<sup>133</sup> Более того, чем больше было разговоров о свободной торговле, тем жестче были протекционистские меры. Подробнее см., например, [здесь](#).

инфраструктуру и общественный сектор так или иначе окупилась (или, как вариант, стало понятно, что они не окупятся никогда и правительство махнуло на них рукой).

Таким образом, не существует изначальной дилеммы «протекционизм или свободная торговля», есть разные стадии индустриализации, когда отдаётся предпочтение тем или иным методам поддержки промышленности. Соответственно, чтобы правильно интерпретировать, например, «гипотезу Пребиша-Зингера», «теорию зависимости» и иные эмпирические наблюдения, которые часто носят громкое название «теорий», необходимо выстроить хронологию перехода национальных экономик к индустриальному производству и описать связи между ними, хотя бы в самом общем виде, как мы это сделали выше, обсуждая взаимоотношения Нидерландов, Англии и США.

Одно это простое упражнение сделает ясными довольно многие вещи, без использования сложных математических моделей и позволит не умножать сущности без острой необходимости.

### 3.2.3.3. Смысл, суть и производительность труда.

Вернемся еще к проблематике труда, а именно: трудовой теории стоимости и производительности труда.

При том, в рамках одной отрасли/воспроизводственного сектора большинство закономерностей, сформулированных Марксом в трудовой теории стоимости вполне наблюдаемы, при переходе на уровень экономики в целом и рассмотрении взаимодействий между отраслями (воспроизводственными секторами), выясняется, что трудовая теория стоимости не слишком годится для описания и анализа реальной жизни.

С точки зрения экономической системы в целом **труд имеет более сложную внутреннюю структуру**. Он может быть не только простой или сложный, производительный или непроизводительный,<sup>134</sup> но обязательно будет характеризоваться следующими основными особенностями.

Во-первых, мы обязательно столкнемся с ситуацией, что к разным видам труда будут «прилагаться» различные мотивирующие предпосылки как

---

<sup>134</sup> Это деление, строго говоря, идет не от Маркса, а от Смита, который в частности писал: «Один вид труда увеличивает стоимость предмета, к которому он прилагается, другой вид труда не производит такого действия. Первый, поскольку он производит некоторую стоимость, может быть назван производительным трудом, второй – непроизводительным.». Но Маркс в данном случае с этим тезисом не спорит, отмечая только что при коммунизме разница между производительным и непроизводительным трудом исчезнет ([источник](#))

с точки зрения индивида (подробнее см. раздел 2.3.1.3) так и с точки зрения социума. Например, если обществу нужно по социальным причинам занять избыточные трудовые ресурсы, то такой труд может быть и бессмысленным с рациональной точки зрения,<sup>135</sup> но необходимым с точки зрения стабильности социума.

Во-вторых, труд в различных отраслях/воспроизводственных секторах в ряде случаев будет обладать ограниченной конверсионной способностью между воспроизводственными секторами не трудовые ресурсы не смогут свободно «перетекать» один в другой, даже если для этого сложились объективные предпосылки. Это может проявляться не только в том, что свободному перетоку трудовых ресурсов мешают социальные барьеры,<sup>136</sup> но и в том, что из-за длительной специализации на определенном виде труда и отсутствии должной производственной культуры подобный переток в исторически короткие сроки просто оказывается невозможен.

*Яркий пример – петровские реформы в результате которых не удалось создать достаточно мощной промышленности, хотя вроде бы и технологии были закуплены и инженеры привлечены. Однако, отсутствие обученных и должным образом готовых к фабричному труду работников не позволило этого сделать. Хотя крестьян к заводам приписали, но пока все они были переучены и адаптировались к условиям фабричного труда прошло крайне много времени и русская фабрика весь XVIII и большую часть XIX века высокой производительностью труда и качеством продукции похвастать не могла.<sup>137</sup>*

Исходя из указанных соображений, нет смысла вообще рассматривать категорию «абстрактного труда», поскольку она является тем самым избыточным усложнением, не дающим никакой теоретической или практической пользы. Абстрактный труд вообще, был придуман Марксом чтобы иметь возможность сравнивать разные типы труда и в идеале конвертировать один труд в другой. Но ввиду того, что такая конверсия на практике во многих случаях невозможна, а мотивация к труду также неоднородна, данное понятие просто не будет работать.

Собственно, аналогичные рассуждения верны и для понятия производительности труда. Оно абсолютно необходимо в рамках одной отрасли, когда можно соотнести выработку в натуральных показателях с

---

<sup>135</sup> Он не создает никакого продукта вовсе или создает «квадратные колеса» - ненужные с утилитарной точки зрения товары и услуги

<sup>136</sup> Например, управляющий банка лучше умрет с голоду, но никогда не пойдёт на завод или подметать улицу

<sup>137</sup> Подробнее на тему см. Туган-Барановский М.И. [«Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем.](#) Историческое развитие русской фабрики в XIX веке». М.: "Наука", 1997. - 735 с.

количеством занятых, но когда речь заходит об экономике в целом и оценках производительности труда в денежных показателях, то получается, чтобы оцениваем не эффективность труда как такового, а добавленную стоимость (ВВП, ВНП, национальный доход и пр.), приходящуюся на одного работника. Каковая характеризует не только и не столько качество и эффективность труда, сколько совокупность факторов, включая экспортную конъюнктуру. Это хорошо заметно на примере экономики постсоветской России: экспортная цена на нефть сегодня 50 долларов США за баррель, завтра 100 долларов, а послезавтра 20. Нефтегазовый комплекс при этом как работал, так и работает, но производительность труда в нём будет драматично изменяться вслед за мировыми ценами.

Таким образом, использование обобщенных и тем более абстрактных показателей при описании процесса труда и трудовых отношений выглядит как минимум опрометчивым. Классиков и марксистов правда извиняет тот факт, что в те времена, когда они писали свои работы, труд был не столь разнообразен как сегодня, а в развитии промышленности преобладали тенденции к унификации и организации массового производства. Но с учетом накопленного за последние 200 лет опыта, подход к описанию и оценке процесса труда нужно дифференцировать и увязывать с внеэкономическими факторами: рациональное использование ресурсной базы, экологические и социальные эффекты и пр. Словом, от унификации и обобщений надо вернуться к анализу имеющегося разнообразия.

#### **3.2.4. Социальные границы и проблема их преодоления.**

То же самое можно сказать и о социальных аспектах экономической теории, которую традиционно берут на себя марксистская, историческая и институциональная школы: прежде чем делать смелые обобщения нужно изучить больше деталей. Но методологическая основа анализа, как это ни покажется странным, все равно будет базироваться на разработанной нами матрице факторов производства.

Продолжим наши упражнения, начатые в разделе 3.2.1.

Рассмотрим условный пример – в период  $T_0$  социум занимает на матрице факторов производства «квадраты» 3,4,6,7 и 8 (помечены цветом).



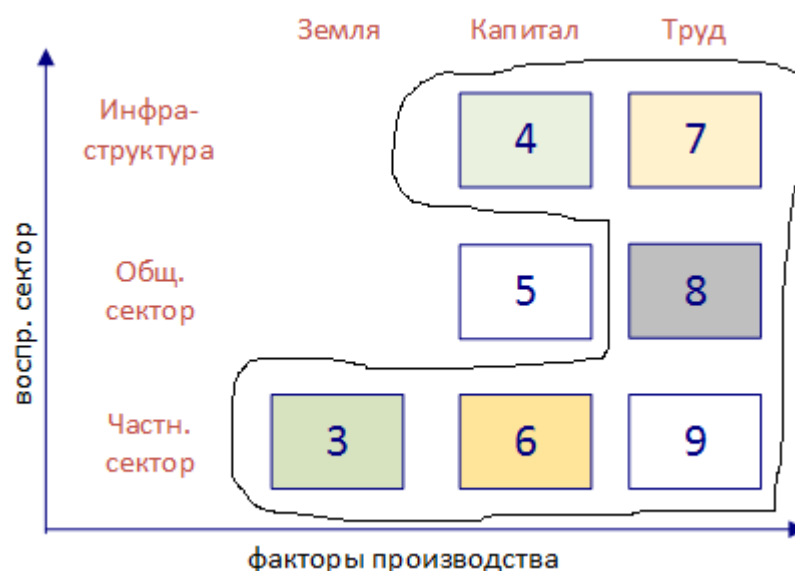


Рис. 67

Развитие производительных сил в период T1 может осуществляться в «квадраты» 5 («капитал» - «общественный сектор») и 9 («труд» - «частный сектор»). Грубо говоря, существует альтернатива: либо пытаться строить мировой финансовый центр и ставить цели глобального доминирования, либо сосредоточиться на внутренних проблемах и развивать малый и средний бизнес. Но решение первой задачи связано с некоторыми трудностями: для создания мирового финансового центра нужны как минимум финансы, а как максимум иметь достаточный военно-политический ресурс для того, чтобы побудить резидентов из других мировых финансовых центров. И если ни того, ни другого нет, то скорее всего затея с мировым финансовый центром закончится также как в России в 2010-2011 годах, то есть ничем.<sup>138</sup> Потому что, говоря языком сухой науки, внешние ограничения и располагаемые ресурсы не позволили социуму расширить свои производственные возможности. Поэтому, скорее всего вместо экспансии в сектор 5 придется сосредоточиться на секторе 9, где нет ничего международного и тем более финансового. А только тяжелый и в прямом смысле трудоемкий малый бизнес.

Данный пример иллюстрирует следующее нехитрое правило: до тех пор, пока есть бесконфликтные возможности развития, лезть на рожон штурмовать социальные границы никто не будет. Это вытекает главным образом из здравого смысла, но можно сказать и более научнообразно: из изначально присущей экономическим агентам рациональности. Однако, рано или поздно

<sup>138</sup> Тогда, напомню, большое начальство дало много пресс-конференций, построили ещё пару небоскрёбов, куда по идее должны были захватить мировые финансовые воротилы, к Москве прирезали Новую Москву и на этом в общем-то успокоились.

наступает момент, когда все-таки на изменение сложившихся социальных границ нужно идти. Причём, чаще всего это происходит помимо воли социума – меняются внешние и внутренние условия, которые требуют в свою очередь от социальных порядков подстраиваться под новые реалии. Или же не подстраиваться, а пытаться как говорится «встать на пути прогресса». Но в любом случае, данную тему надо разобрать весьма тщательно.

#### 3.2.4.1. Взаимоотношения «базиса», «надстройки» и социальных порядков

Марксу и Энгельсу было проще чем нам – они в данном вопросе были первопроходцами и для того, чтобы занять почетное место в научном пантеоне достаточно одного яркого определения. Например,

*Общественная надстройка потому называется «надстройкой», что она вызывается к жизни и обусловливается базисом.*

Правдиво? Да. Корректно? Да.

Но при этом совершенно не устраивает с практической точки зрения. В основном по причине того, что слишком общо: марксисты до сих пор рассматривают и «базис», и «надстройку» как некие единые сущности, без какой-то внятной внутренней детализации, хотя, в принципе, признают сложную структуру и того и другого. Но именно сложная внутренняя структура «базиса» и «надстройки» не позволяет уже долгое время наблюдать на практике марксистскую модель развития социальных процессов. Мешает то скорость изменений «базиса» и «надстройки», то их направленность, то взаимное влияние друг на друга. А если ещё в полной мере учесть своеобразие социальных порядков, то не удивительно, что социально-экономические процессы в большинстве случаев реализовывались совершенно не по марксистскому канону.

Собственно говоря, обращаясь к истории развития капитализма в Азии, начиная с [революции Мейдзи](#) в Японии XIX веке и заканчивая «азиатскими тиграми» уже в XX веке, можно однозначно констатировать: это совершенно не похоже на Европу ни с исторической, ни с институциональной точек зрения. Поэтому волей-неволей необходимо погрузиться в данную проблематику и кое-какие вещи переосмыслить. Ниже в таблице представлены все возможные комбинации взаимоотношений базиса и надстройки и социальных границ.

Таблица 25.

Взаимоотношения «базиса» и «надстройки»	Внешние (социальные) границы	
	<i>жесткие</i>	<i>адаптивные</i>
«Надстройка» в целом соответствует «базису», они развиваются синхронно	Развитие происходит без экстраординарных социальных потрясений	
«Надстройка» меняется медленнее и сдерживает развитие «базиса»	Долгосрочный конфликт. Полноценная социальная революция по Марксу: Великая Французская революция (1789), русская и германская революции (1917-1918)	Краткосрочный конфликт, не приводящий к длительной гражданской войне: «революция Мейдзи» (1867-1869), Английская буржуазная революция (1640-1642)
«Надстройка» меняется быстрее чем «базис» и стимулирует его трансформацию	«Огораживания» в Англии, Реформация и Контрреформация в Европе.	Смутное время, «перестройка» и крах СССР.

Как видим, собственно классический марксизм является всего лишь одним из возможных вариантов развития событий, хотя, безусловно наиболее ярким и драматичным. Собственно говоря, до сих пор у многих специалистов придерживающихся левых взглядов, существует соблазн признать все остальные случаи социальных конфликтов частным случаем социальной теории Маркса. Но, на поверку ситуация оказывается несколько сложнее.

#### 3.2.4.2. О жесткости и адаптивности социальных границ

С одной стороны, коллизия интуитивно понятна: можно вспомнить приписываемую Марии Антуанетте фразу «Если у них нет хлеба, пусть едят пирожные!»,<sup>139</sup> ставшую символом неадекватности французской королевской власти. И хотя, судя по всему, Мария Антуанетта ничего такого не говорила, а фразу придумал Руссо лет за десять до революционных событий 1789 года, по сути, она совершенно точно отражает ситуацию: господствующие классы настолько теряют связь с реальностью, что на учёт мнений и интересов всего остального населения становятся неспособны. Как следствие – перемены возможны только в виде крайних форм насилия, что и порождает революцию и длительный гражданский конфликт. Это понятно и не требует дополнительных пояснений.

<sup>139</sup> Буквально «Qu'ils mangent de la brioche — «Пусть они едят бриоши».

Однако, неадекватность власть имущих – дело не то, чтобы уникальное. Более того, встречается сплошь и рядом. Но масштабные революции при этом каждую неделю не происходят. Соответственно, существуют ещё какие-то обстоятельства, предопределяющие жесткое противостояние в одних случаях и сравнительно мягкую трансформацию социальных порядков в других.

Попробуем разобраться. Если мы внимательно посмотрим на социальные порядки тех стран, где произошли наиболее серьезные социальные конфликты (Франция последних Бурбонов, Российская и Германская империи после Первой мировой войны), то увидим, что кроме может быть Российской империи, это были социумы, объединяющие под своим контролем полный набор факторов производства. Кроме того, во всех случаях (теперь уже включая Россию) «надстройка» была более или менее монолитной, а «базис», а также национальный и культурный состав населения оставался довольно разношерстным.<sup>140</sup>

Поэтому, для предреволюционных Франции, Германии и России рисунок 21, иллюстрирующий проекцию: «факторы производства – воспроизводственные процессы» можно модернизировать следующим образом.

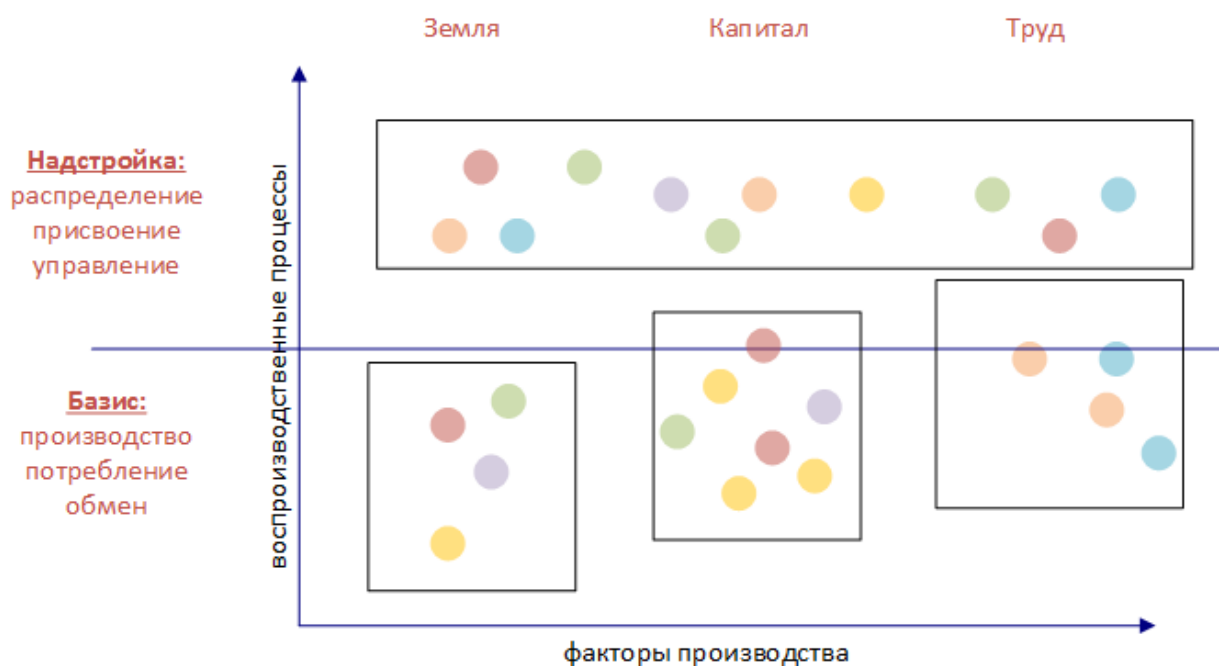


Рис. 68

<sup>140</sup> В Германии не были преодолены в полной мере социальные последствия феодальной раздробленности, а во Франции не было завершено начатое в XVII веке создание единой французской нации. В Российской империи экономическая многоукладность и национальное многообразие были еще более ярко выражены.

Единая и достаточно жёсткая «надстройка», по сути, и была необходима затем, чтобы управлять разношёрстным и противоречивым «базисом»: напомним, социальные порядки, созданные Бурбонами в начале XVIII века, позволили преодолеть последствия религиозных войн и установить социальный мир во Франции на 180 лет. Аналогично обстояло дело с Российской империей – после Пугачёвского восстания (1773-1775 гг.) и до революции 1905 года крупных социальных конфликтов в стране не было. Германская империя из этого ряда выбивается, поскольку образовалась только в 1871 году, но в целом логика там была ровно такой же – «надстройка» по определению должна была быть жесткой, ибо иным способом привести «базис» к более или менее вменяемому состоянию, при котором было бы возможно созидание, а не распри, не получалось.

Поэтому, когда в результате изменения технологического уклада или внешних шоков «базис» резко поменялся, «надстройка» просто не успела перестроиться и это привело к гражданскому конфликту и даже войне.<sup>141</sup> Жестокость и продолжительность которой усугубилась тем, что «надстройка» была мощной, сложной и быстро адаптироваться не могла.

Таким образом, классическую социальную революцию по Марксу мы будем наблюдать только при одновременном выполнении двух условий: (1) несовпадении внутренней структуры «базиса» и «надстройки» и (2) жестких социальных порядков.

Если нет ни того, ни другого, то и никакой классовой борьбы мы не увидим и искать её по большому счету бесполезно. Камнем преткновения у марксистов в этом смысле всегда оставалось Средневековье, где социальные конфликты были с какой угодно спецификой: политической, национальной, религиозной, но не классовой.<sup>142</sup> Хотя если использовать наш метод, то довольно просто найти объяснение: в случае адаптивных социальных границ ничто не мешает «надстройке» измениться таким образом, чтобы соответствовать «базису». Поэтому обществу и не нужно делиться на классы и социальные группы и в случае конфликта с соседями все идут биться «стенка на стенку»: от королей и феодалов до последних нищих. А в случае жестких

---

<sup>141</sup> В данном контексте гражданскую революцию и/или гражданскую войну есть смысл рассматривать как апогей данного конфликта, которым, однако, последний не исчерпывается. Так во Франции завершение гражданского конфликта можно рассматривать либо революцией 1848-1849 годов, либо даже парижской коммуной 1870 года. В Германии и России события 1930-х годов вполне можно рассматривать как завершающий этап гражданского конфликта, начавшегося в 1917-1919 годах.

<sup>142</sup> По крайней мере, ярко выраженной классовой спецификой, так необходимой для марксистской картины мира, не получалось найти ни в Смутном времени, ни в событиях «бунташного века», ни в восстании Емельяна Пугачева. Приходилось «усиливать» классовую составляющую и замалчивать

социальных порядков, ситуация опять же вовсе не «обречена» на классовую борьбу, вполне возможны и другие формы разрешения конфликта.

Наконец, кто сказал, что «надстройка» всегда будет отставать от базиса в своем развитии? Это тоже не всегда так. Скажем Реформация, которую марксисты трактуют как предтечу классовой борьбы.<sup>143</sup> На примере Нидерландов и отчасти Франции это прослеживается, хотя тоже с большими оговорками. Но, например, в Англии, Швейцарии, Германии и тем более Польше ярко выраженного классового или хотя бы сословного противостояния отыскать практически никогда не удастся. Чаще всего мы видим именно что конфликт внутри «надстройки» при в целом неизменном базисе. Впоследствии те страны, где исповедовали преимущественно протестантизм, действительно оказались в авангарде индустриального развития и внедрения капиталистического способа производства.<sup>144</sup> В этом смысле можно говорить, что «надстройка» серьезно повлияла и на «базис», и даже обогнала его примерно на 150-200 лет. Схематично это можно изобразить следующим образом (пример условный, взят из рис. 66)

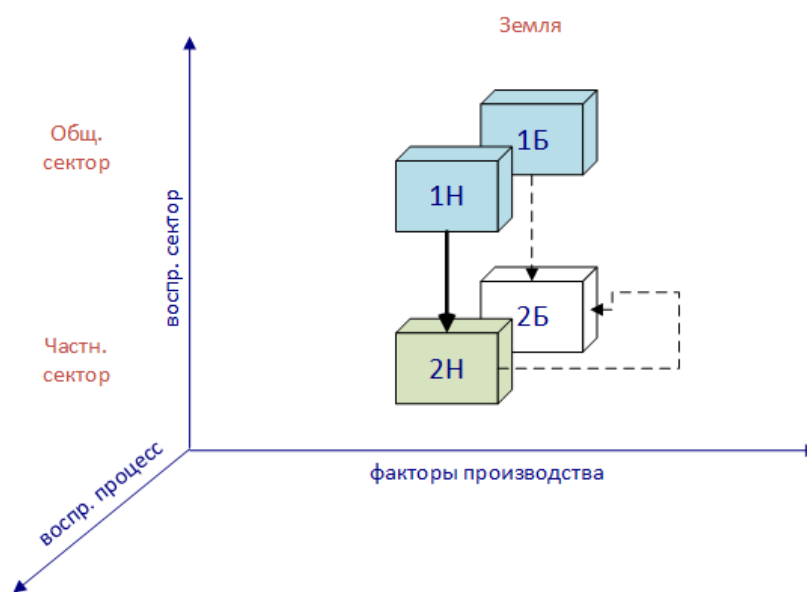


Рис. 69.

<sup>143</sup> [Источник](#).

<sup>144</sup> Здесь необходимо отметить, что богатство и экономическое могущество приличного числа протестантских стран мало связано с религией как таковой и обусловлено более прозаическими причинами. Например, Нидерланды были экономическим центром Европы, начиная с XIII-XIV веков и оставались им вплоть до завершения войны на испанское наследство и наполеоновских войн. Причем католическая Бельгия в этом отношении мало отличалась от протестантской Голландии. Швейцария как мировой финансовый центр поднялась не столько на упорном труде фанатиков-кальвинистов, сколько на бегстве капиталов из протестантской Франции в XVI-XVII веках и по мере угасания могущества вполне себе католических финансовых центров Генуи и Венеции.

Предположим, что в момент времени T1 социум находился в позиции «земля – общественный сектор». В момент времени T2 социум совершил экспансию в соседний квадрат матрицы: «земля - частный сектор», но только в части «надстройки». Проще говоря, получил военно-политический контроль над новыми территориями, причем это сделало не силами государства, а частных лиц (купцов, землепроходцев, искателей сокровищ, конкистадоров и пр.). А организация материального производства на данной территории случилась только в момент времени T3 - тогда началось освоение «базиса». Собственно говоря, под такое описание попадают не только Реформация, но и испанское завоевание Америки, покорение Сибири, английская колонизация Северной Америки и многие другие сюжеты. Только в разных случаях время между T2 и T3 прошло разное. И как мы видим, хотя во всех случаях имели место социальные конфликты, они были разной степени длительности и интенсивности.

Но неправильно будет думать, что подобное положение дел характерно только для Нового времени и эпохи великих географических открытий. Обратимся к истории Венеции. С IX по XII век, когда она получила политическую независимость от Византии,<sup>145</sup> но с экономической точки зрения продолжала оставаться её «кошельком», то есть местом накопления и распределения капиталов. После падения Византийской империи Венеция играла аналогичную роль для Испанской империи и в какие-то исторические периоды – для Западной Европы в целом. Такую же роль сегодня исполняют Шанхай, Сингапур и Гонконг – являясь политически независимыми, они, тем не менее, включены в единую систему международного разделения труда и для Юго-Восточной Азии играют роль центров накопления и перераспределения капитала. Базис при этом общий, но ему может соответствовать несколько вариантов надстройки: Гонконг, например, находится под протекторатом КНР, а Сингапур – полноценное суверенное государство.

В свете изложенного идею о том, что «надстройка» жестко детерминируется «базисом»<sup>146</sup> приходится признать не вполне верной. Мы видим, что взаимосвязь, безусловно, есть, но она может не носить жесткий характер и не всегда быть однонаправленной. Собственно говоря, теперь надо попробовать понять внутреннюю механику процесса и заодно попытаться найти те маркеры, которые подскажут нам ответ на вопрос «что день грядущий нам готовит» в случае развития того или иного социального конфликта:

---

<sup>145</sup> Так называемый «пакт Лотаря» 840 года

<sup>146</sup> См., например, Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 13, с. 6—7

полномасштабные классовые бои на Красной Пресне как в декабре 1905 года, или расстрел Белого дома на глазах у зевак на Горбатом мосту как в ноябре 1993-го.

-----

На этом разговор по моделям факторов производства предлагается завершить. До сих пор мы мыслили исключительно высокими материями и парили над частностями, но настала пора сменить позицию для наблюдения и посмотреть, как те же самые процессы и явления видятся изнутри, на уровне коллектива и отдельного индивида.



### **3.3. Модели процессов и явлений или переосмысление институционализма.**

Институционализм – это крайне любопытное явление в современной экономической теории. С одной стороны, он идеологически и, если можно так выразиться административно, подчинен неоклассической школе и признает её первенство, но с другой, во многих отношениях, по сути, ей противоречит. Например, не исследует экономику «в чистом виде», как правило не признает принципа чистой рациональности, равновесности экономической системы и пр. Своего рода скрытое диссидентство.

Спорит институционализм и с марксизмом в части примата базиса над надстройкой. Вообще, к данному направлению часто относят настолько разнообразные и порой взаимно противоречащие концепции, что невольно возникает подозрение следующего свойства: институционализмом нынче называют всё, что идеологам не удалось отнести к неоклассике, или марксизму. Исторически началось это с Веблена, чью «Теорию праздного класса» действительно трудно уложить в какие-либо догматические рамки. А дальше были совершенно иные по взглядам, но столь же «неудобные» и никак не помещавшиеся в прокрустово ложе мейнстрима Шумпетер<sup>147</sup> и Гелбрейт. В общем, традиция сложилась: в любой непонятной ситуации записывай нестандартного автора в институционалисты и дело с концом.

Шутки шутками, но общим для всех институционалистов как раз и является попытка отойти от идеологических схем и повернуться лицом к реальной жизни. В чём их можно только поддержать. Но сегодня, когда число ответвлений институциональной школы уверенно перевалило за вторую сотню, вопрос об упорядочении и систематизации данного сегмента экономической науки становится как никогда актуальным. Попробуем это осуществить.

#### **3.3.1. Апология «теории праздного класса» или как сделать прокрустово ложе мейнстрима более комфортным.**

Общими для всех институционалистов является следующие положения: во-первых, что социальные институты имеют значение и во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономического анализа. Несмотря на логичность и даже очевидность подобных постулатов

---

<sup>147</sup> Хотя Шумпетера традиционно считают представителем исторической школы, его можно рассматривать и как одного из основателей социологического институционализма. А также как основоположника теории циклического развития. В общем, в рамки одного направления он точно не помещался

дорогу в неоклассическом мейнстриме они пробивали себе с огромным трудом. Хотя, также, как и в случае с марксизмом, неразрешимых теоретических противоречий у институционализма и неоклассики нет. В чем легко можно убедиться, используя разработанный нами инструментарий. Если мы возьмём за основу матрицу «факторы производства – воспроизводственные процессы» представленную на рис на рис 31 и немного её модернизируем, то она вполне позволит описать и проблематику «праздного класса» Веблена, и внутреннюю логику развития социально-экономических процессов.

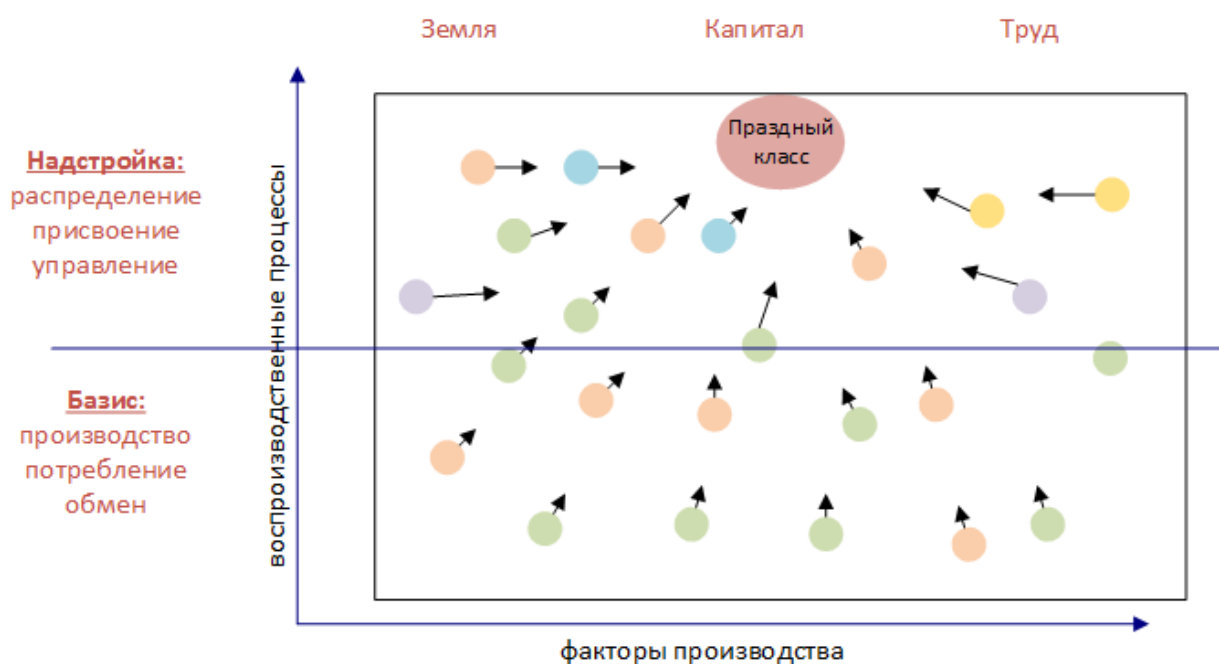


Рис. 70.

Несмотря на очевидное сходство, данный рисунок иллюстрирует не попытку сперматозоидов оплодотворить яйцеклетку, а характер взаимоотношений индивидов и коллективов в рамках социальных порядков.

«Праздный класс» (или *господствующий класс*, что в общем в данном контексте можно приравнять) задает в рамках социального порядка ценностный ориентир, к которому так или иначе стремятся все индивиды и коллективы – стрелки как раз показывают направление, в котором индивиды и коллективы хотят «развиваться» или «перемещаться по социальной лестнице». Если мы рассмотрим социум, включающий несколько типов социальных порядков, то картина получится примерно следующая (по мотивам рис. 66)

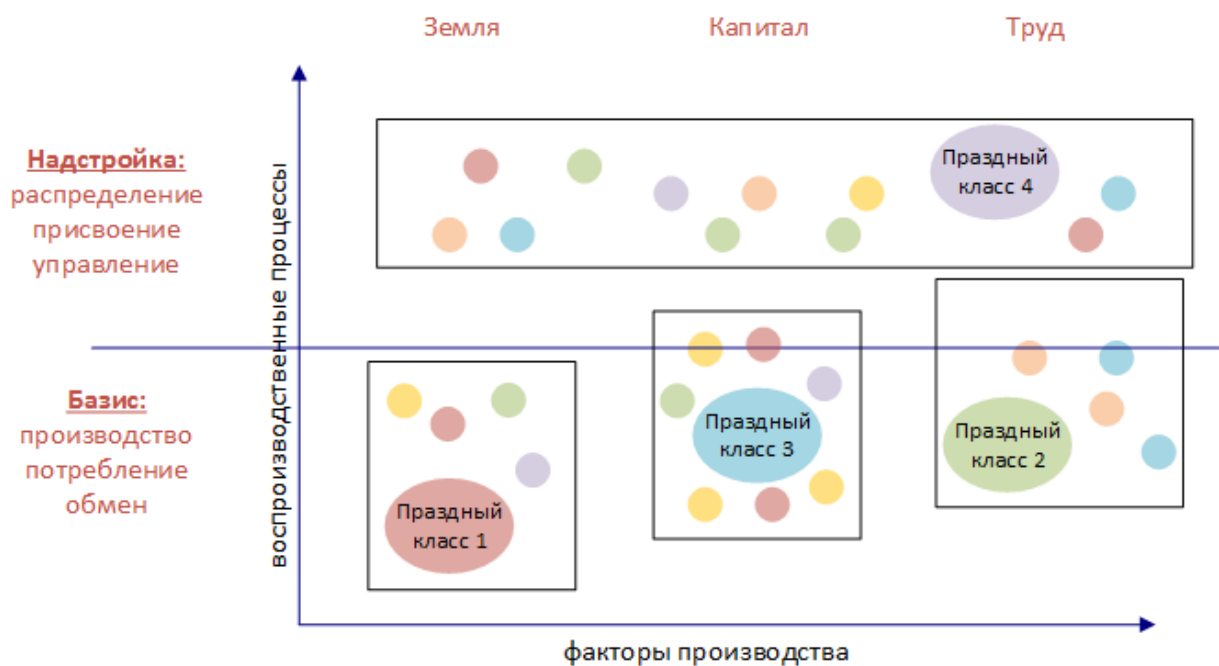


Рис. 71.

Множественность социальных порядков (укладов) как правило означает множественность социальных ограничений, а также праздных/господствующих классов («элит», центров силы и пр.) и соответственно определяют своеобразие социально-экономических взаимоотношений, которые являются предметом изучения институционализма: собственно говоря, на базе рис. 70 и 71 и ранее сформулированных нами метрик может быть описана едва ли не вся основная проблематика, интересующая институциональную школу, а также «историческую», эволюционную и даже, как это ни покажется странным, теорию ожиданий, каковая напрямую вроде бы к институционализму отношения не имеет, но хорошо позволяет понять механизм запуска социальных изменений.

### 3.3.2. Общая теория ожиданий.

Словосочетание «теория ожиданий» рождает четкую ассоциацию с работами психолога Виктора Врума, но в данном случае речь пойдет несколько о другом.

Вернемся к рис. 41 – «модернизированному» дереву целей, которое мы построили в книге «Метрология». Повторим его для удобства и наглядности.

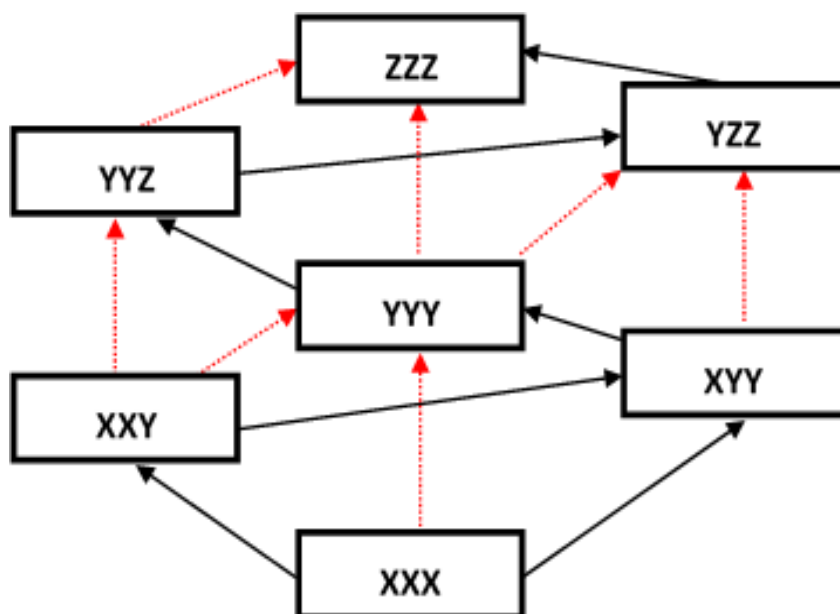


Рис. 72 (он же рис. 41)

Пусть минимальному уровню XXX соответствует некоторая сумма денег  $P_0 = H$ , которая необходима для его достижения или поддержания (проще говоря, прожиточный минимум). А каждый следующий уровень получается умножением предыдущего на некий коэффициент, как это представлено ниже в таблице.

Таблица 26

Уровень удовлетворенности	Краткая формула	Полная формула
XXX	$P_0 = H$	-
XXY	$P_1 = P_0 \cdot a_1$	$P_1 = H \cdot a_1$
XXZ, XYY	$P_2 = P_1 \cdot a_2$	$P_2 = H \cdot a_1 \cdot a_2$
YYY, XYZ	$P_3 = P_2 \cdot a_3$	$P_3 = H \cdot a_1 \cdot a_2 \cdot a_3$
YZZ	$P_4 = P_3 \cdot a_4$	$P_4 = H \cdot a_1 \cdot a_2 \cdot a_3 \cdot a_4$
ZZZ	$P_5 = P_4 \cdot a_5$	$P_5 = H \cdot a_1 \cdot a_2 \cdot a_3 \cdot a_4 \cdot a_5$

Собственно говоря, характер коэффициентов  $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$  определяет особенности формирования ожиданий.

Рассмотрим три ситуации:

- 1) Значение  $a$  постоянно, то есть  $a_1 = a_2 = a_3 = a_4 = a_5$ . Пусть для определенности оно будет равно 2.

- 2) Каждое следующее значение **a** меньше предыдущего и рассчитывается по формуле  $a(t) = 1,4 + 0,2*t$ . То есть оно растет с 1,6 до 2,4
- 3) Каждое следующее значение **a** больше предыдущего и рассчитывается по формуле  $a(t) = 2,6 - 0,1*t$ . То есть оно растет с 2,4 до примерно 1,6

Ниже в таблице приведен расчет требований к доходу для всех трех случаев. Значение **H** принято на уровне 100 условных денежных единиц, а максимально возможный уровень дохода не превышает 3200 единиц.

Таблица 27.

Уровень удовлетворенности	Формула расчета ожиданий	Уровни ожидания дохода в зависимости от значения <b>a</b> , усл. ед.		
		<i>постоянное:</i> = 2	<i>растущее:</i> с 1,6 до 2,4	<i>падающее:</i> с 2,4 до 1,6
XXX	$P_0 = H$	100	100	100
XXY	$P_1 = P_0 * a_1$	200	160	240
XXZ, XYY	$P_2 = P_1 * a_2$	400	296	528
YYY, XYZ	$P_3 = P_2 * a_3$	800	592	1056
YZZ	$P_4 = P_3 * a_4$	1600	1302	1901
ZZZ	$P_5 = P_4 * a_5$	3200	3200	3200

Если теперь изобразить это на графике, то получим примерно следующее

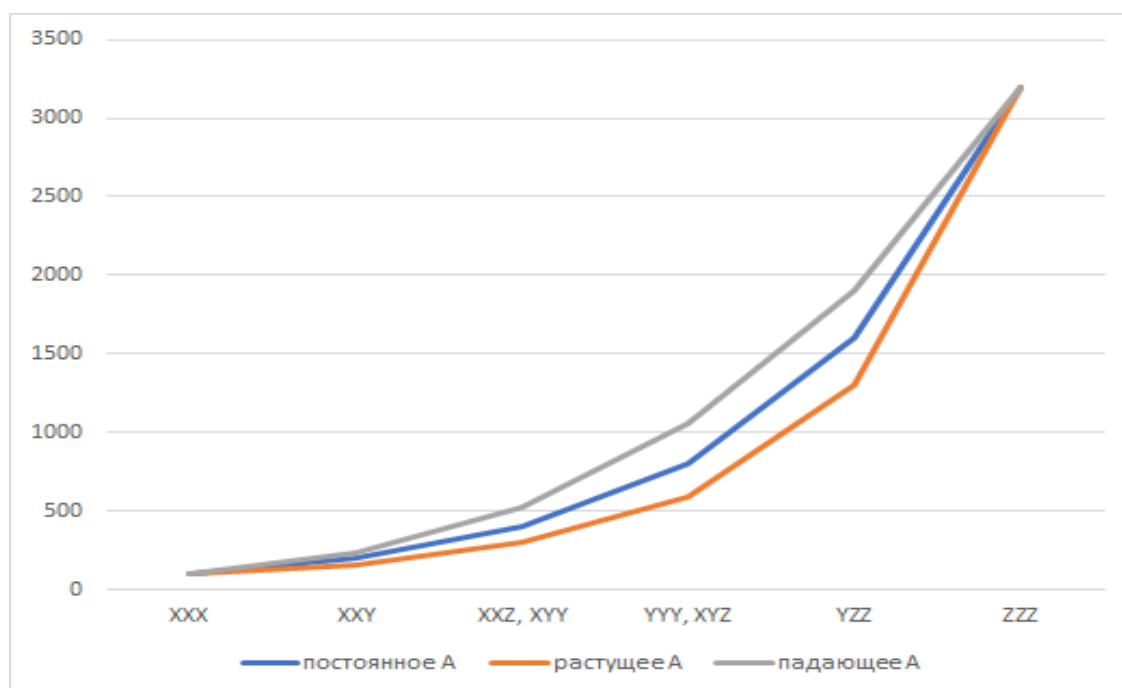


Рис. 73.

Если XXX – это прожиточный минимум, то сумму, необходимая для достижения уровня ZZZ, можно интерпретировать как пропуск в «праздник класс» (по крайней мере, так это может видится большинству населения).

Далее перейдем к коллективам. Как мы говорили ранее, они могут быть двух типов: поддерживающие и достигающие. Но и в том, и в другом случае требования к доходу определяются одинаково – это сумма индивидуальных ожиданий. Продолжим наш пример. Рассмотрим гипотетический социум из 500 человек,<sup>148</sup> состоящий из нескольких поддерживающих коллективов: от XXX до ZZZ. Ниже приведен расчет требований к доходу в рамках такого социума для различных вариантов индивидуальных ожиданий в соответствии с таблицей 27.

Таблица 28.

профиль коллектива	численность коллектива, чел.	Требования к доходу, усл. ед. в год		
		<i>постоянное A</i>	<i>растущее A</i>	<i>падающее A</i>
XXX	200	20 000	20 000	20 000
ХХУ	110	22 000	17 600	26 400
ХХZ, ХУУ	90	36 000	26 640	47 520
УУУ, ХУZ	60	48 000	35 520	63 360
УZZ	30	48 000	39 060	57 030
ZZZ	10	32 000	32 000	32 000
<b>ИТОГО</b>	<b>500</b>	<b>206 000</b>	<b>170 820</b>	<b>246 310</b>

Дальше и логика, и механика очень простая.

Если экономическая деятельность социума позволяет получать, например, 206 тыс. единиц, что соответствует ожиданиям с постоянным А, то все будет достаточно спокойно и гармонично – в таком состоянии система сможет находиться в равновесии неограниченно долго.

Если дела пойдут хорошо и доходы социума увеличатся, то ожидания тоже повысятся. При этом, в зависимости от того, по какой причине произошло увеличение доходов, они могут вырасти (а) пропорционально у всех и характер ожидания не изменится,<sup>149</sup> либо же (б) по мере роста дохода ожидания будут меняться: дополнительные доходы будут распределяться

<sup>148</sup> Предположим, что это небольшое племя или община живущая достаточно изолированно от других, но вместе с тем, не полностью автономная от окружающего мира и хотя бы минимально вовлеченная в процессы общественного воспроизводства.

<sup>149</sup> Например, в результате войны с соседями удалось захватить 500 рабов и каждому досталось по одному рабу. Или скажем в качестве военной добычи были получены запасы хлеба, которые как в Римской Республике разделили примерно поровну между всеми гражданами.

неравномерно и это приведёт к корректировке ожиданий: А из равномерного станет, например, растущим или падающим, или же меняющим свое поведение на разных иерархических уровнях. В нашем примере рост ожиданий с 206 до 246 тыс. условных единиц может привести к смене А с равномерного на падающий,<sup>150</sup> но это совершенно не обязательно будет во всех других случаях.

Если же, напротив, возможности по получению дохода начинают падать, то процесс идет в обратном направлении: либо все в равной степени затягивают пояса и в целом социум особо не меняется, просто каждый его член становится чуть беднее, самой, либо бремя уменьшения доходов распределяется неравномерно и это ведет к корректировке ожиданий. Которое может, как и в первом случае, приводить к изменению хозяйственных порядков, поскольку корректировка ожиданий может послужить толчком к их пересмотру.

Общую схему процесса можно представить следующим образом.

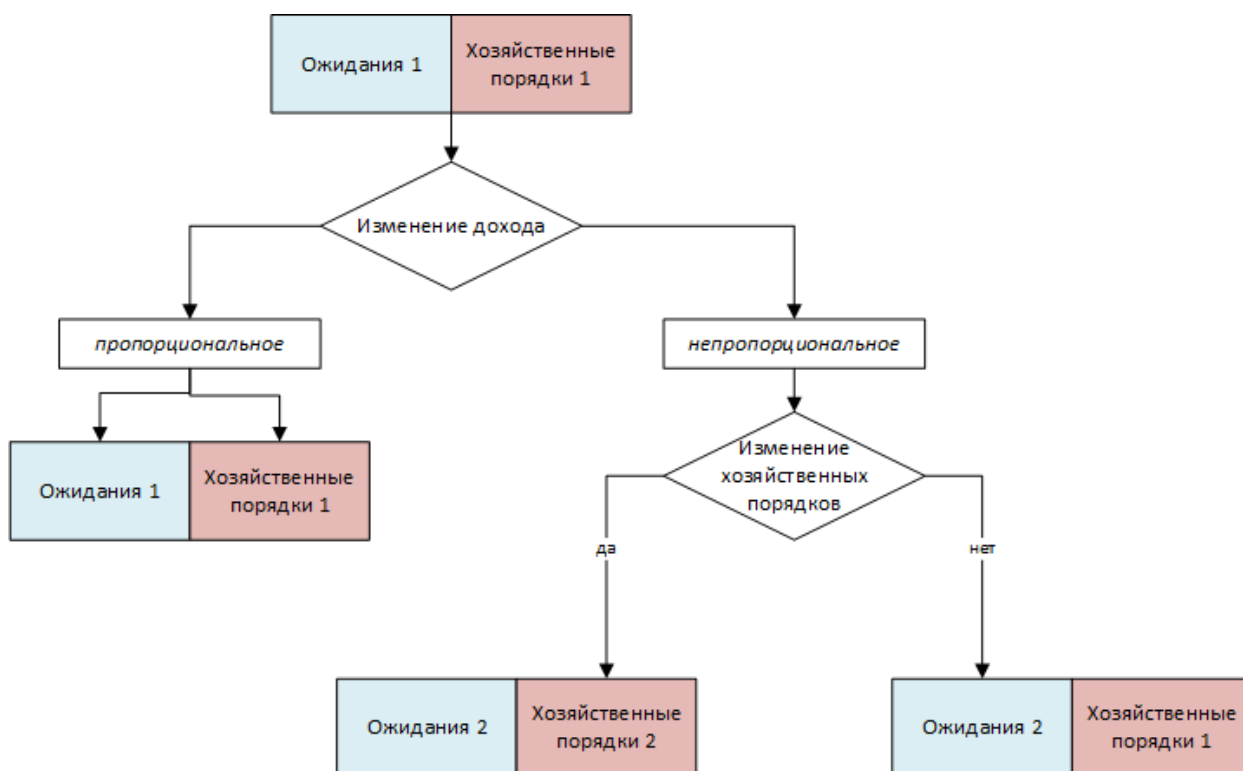


Рис. 74.

Как видно, необходимым условием для того, чтобы хозяйственные порядки пришли в движение, как это показано на рис. 70, является изменение

<sup>150</sup> Это может быть следствие того, что, например, часть членов социума удачно занималась отхожими промыслами или служила наемниками.

располагаемого дохода. Причем не всякое, а такое, которое приводит к изменению ожиданий коллективов и «встряске» социума.

История свидетельствует о том, что так случается далеко не всегда. Например, в Средневековье доходы социума могли меняться едва ли не ежегодно (неурожай, разорение в результате неудачной войны с соседями или наоборот, богатая добыча в случае успеха), но хозяйственные и социальные порядки оставались стабильными. Потому что «прибыли и убытки», получаемые социумом, пусть и не сразу, но в конечном итоге распределялись более или менее равномерно. Напротив, в Новое время и индустриальную эпоху хозяйственные порядки менялись едва ли не непрерывно, вплоть до того, что идея Прогресса и постоянных изменений всего и вся стала сегодня едва ли не самодовлеющей в общественном сознании. В чем тут дело?

Чтобы серьезно подойти к ответу на данный вопрос нам потребуется еще немного теории. Выше мы моделировали ситуацию, при которой все коллективы были поддерживающие. Но они ведь могут быть и достигающие и, кстати сказать, чаще всего таковыми и являются. Что изменится в этом случае?

Продолжим усложнение и развитие нашего примера. Смоделируем следующую ситуацию: в социуме с ожиданиями в варианте «постоянное А» один из коллективов является не поддерживающим, а достигающим. Например, коллектив с профилем ХХУ пришел к выводу, что 200 единиц дохода на человека это мало, надо хотя бы 400, как у коллектива с профилем ХХЗ/ХУУ. Как это повлияет на общие ожидания – можно посмотреть в таблице 29.

Таблица 29

профиль коллектива	численность коллектива, чел.	Требования к доходу, усл. ед.	
		поддерживающие коллективы	достигающий коллектив (ХХУ - ХХЗ)
XXX	200	20 000	20 000
ХХУ	110	22 000	80 000
ХХЗ, ХУУ	90	36 000	36 000
УУУ, ХУЗ	60	48 000	48 000
УЗЗ	30	48 000	48 000
ЗЗЗ	10	32 000	32 000
<b>ИТОГО</b>	<b>500</b>	<b>206 000</b>	<b>264 000</b>



Мы видим, что ожидания серьезно выросли – более чем на 25%. И скорее всего социум просто не располагает таким доходом. Хотя, на первый взгляд кажется, что на одного человека прирост и не такой уж и значительный. Но по факту высокие ожидания значительной части социума рано или поздно приведут к тому, что бесконфликтно разрешить данную ситуацию будет невозможно. Нужно будет либо срочно изыскивать дополнительные доходы, либо менять хозяйственные порядки, либо понижать ожидания, а вернее всего – делать все одновременно сразу. Проще говоря, чтобы у кого-то в замкнутой системе стало больше денег, надо чтобы у кого-то их стало меньше, а полюбовно такие вопросы решаются крайне редко.

Поэтому, следующей темой на которую мы должны обратить своё внимание будет трансформация социальных порядков и конфликты с нею связанные.

### 3.3.3. Общая теория предпринимательства, структурных реформ и классовой борьбы.

Итак, индивиды и коллективы пришли к осознанию того, что им необходимо преодолевать социальные границы. При этом, исходная диспозиция выглядит примерно следующим образом.

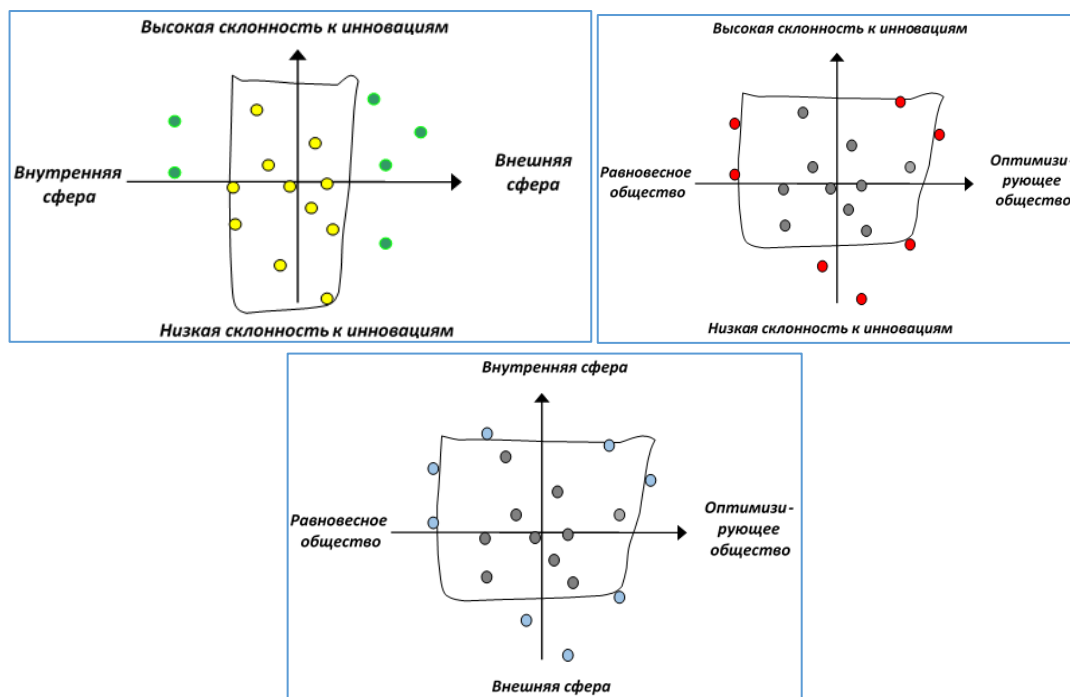


Рис. 75. Социальные границы: основные проекции

Цветные точки означают, что тот или иной индивид или коллектив по рассматриваемому параметру выходит за пределы установленных социальных границ, или же очень близок к этому.

Исходя из общих соображений, довольно редко можно встретить ситуацию, при которой индивид/коллектив не вписывается в социальные границы по всем трем проекциям (иначе просто не понятно, как он вообще оказался в данном социуме). Чаще можно наблюдать ситуацию, когда индивид или коллектив вполне вписываясь в социальные границы по большинству проекций, не совпадает с социумом в какой-то одном, но крайне важном вопросе, будь то политика, религия или личная жизнь, которая в некоторых обществах может строго регламентироваться.

Но даже расхождение в одном вполне частном вопросе способно приводить социум к большим переменам. Как именно это происходит? Рассмотрим на примере проекции «модель социальной организации общества/склонность к инновациям».

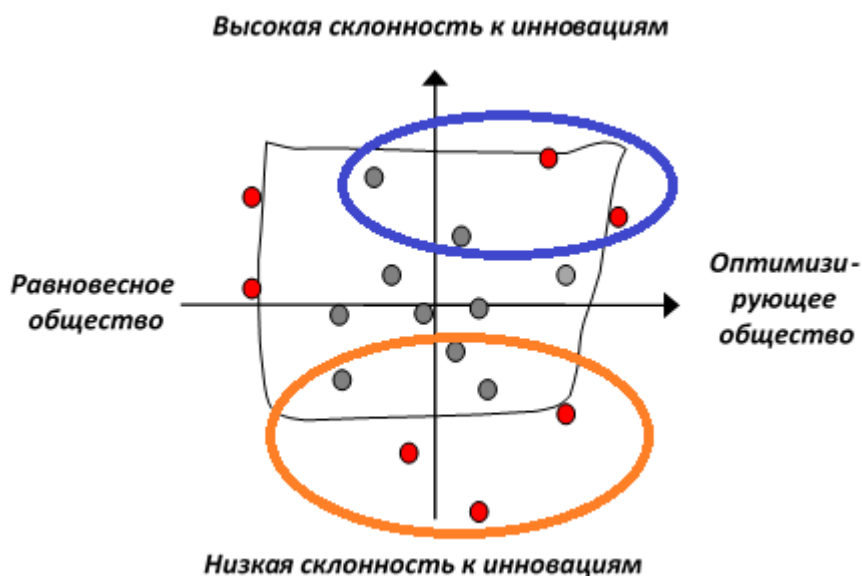


Рис. 76

Представим, что в обществе созрел запрос на перемены, но отсутствует консенсус в отношении того, куда именно следует двигаться. Часть индивидов и коллективов хочет новизны, что означает расширить общественные границы в сторону большей склонности к инновациям (обозначена на рис.76 синим эллипсом), часть же наоборот – хочет вернуть старые порядки, то есть подвинуть общественные границы в противоположном направлении (обозначена на рис.76 оранжевым эллипсом). Очевидно, что в результате в обществе наверняка случится конфликт. А вот его сила, формы протекания и

последствия могут быть очень разными: от предпринимательского бума до классовой борьбы и гражданской войны.

### 3.3.3.1. Предпринимательство – «индивидуальный бессознательный бунт»

Если в быту понятие «предприниматель» выступает синонимом понятия бизнесмен, то высокая теория смотрит на дело иначе: предприниматель – это далеко не всякий бизнесмен, а иногда и не бизнесмен вовсе. Хотя изначально понятия предпринимательство и «традиционный бизнес» в экономической науке также употреблялись как синонимы. Жан Батист Сей давал такое определение предпринимателю:” *лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-либо продукт*”.<sup>151</sup> Кантильон называл предпринимателем, человека “*подвергающего себя риску непостоянных доходов*”. Это мог быть крестьянин, ремесленник, торговец, нищий, но не рабочий, государственный чиновник, получающий жалование, и не собственник земли, которому платят ренту. Всё коренным образом изменилось, когда за дело взялись Вернер Зомбарт и особенно Йозеф Шумпетер, от которых и берет начало современное понятие предпринимательства.

Предприниматель по Зомбарту обладает качествами завоевателя, организатора и торговца, что отличает его от «мещанина», которому свойственны рациональность и хозяйственность. Мещанин и предприниматель – это своего рода антиподы, составляющие вместе с тем единое целое «капиталистического духа»<sup>152</sup>. Фактически Зомбартом впервые было проведено разделение понятий «традиционный бизнес» и «предпринимательство», а окончательно и бесповоротно оно было закреплено в работах Шумпетера. По Шумпетеру предприниматель – это если не полубог, то, как минимум, Геркулес, или Бэтмен. Ключевая фраза: “*быть предпринимателем — значит делать не то, что делают другие*”<sup>153</sup> практически не нуждается в дополнительных комментариях. Но мы все же не упустим случая сказать пару слов. Предпринимательство по Шумпетеру может заключаться в:

- 1) изготовлении нового, неизвестного потребителям блага;

---

<sup>151</sup> Сей Ж.Б. “Трактат политической экономии” Москва, 1896, стр.17.

<sup>152</sup> Зомбарт В. «Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека», Москва, Наука 1994.

<sup>153</sup> Шумпетер Й.А. “Теория экономического развития”, Москва 1982 стр.199

- 2) открытии новых способов производства и коммерческого сбыта;
- 3) освоении новых рынков сбыта;
- 4) освоении новых источников сырья;
- 5) изменении структуры отрасли.

Вообще, Шумпетера лучше не пересказывать. По стилю он немного напоминает Льва Гумилева, поэтому чтение его работ не требует у читателя того колоссального напряжения,<sup>154</sup> которое знакомо каждому, кто хотя бы немного сталкивался с трудами ученых-экономистов. Правда в некоторых местах он договаривается до того, что к предпринимательству должна быть биологическая предрасположенность, которая, как, кстати, и гумилевская пассионарность, по всей видимости, лучше всего передается половым путем.<sup>155</sup> Но если отбросить все блестящие натяжки и эффектные провокации, то предприниматель у Шумпетера – это «бунтарь» в сфере бизнеса, в противовес бизнесменам - «конформистам».

Надо сказать, что с Шумпетером согласились далеко не все. Е.А. Антипина в своей работе «Инновационная концепция предпринимательства Й. Шумпетера. Теоретические аспекты»<sup>156</sup> приводит следующую схему.



Рис. 77. Классификация теоретических концепций, описывающих предпринимательскую функцию, без учета работ Зомбарта и Шумпетера

<sup>154</sup> Вызываемого двумя основными причинами: постоянно ускользающей мыслью автора и борьбой со сном

<sup>155</sup> Прямых ссылок такого рода, конечно, у Шумпетера нет, но они так или иначе напрашиваются исходя из общего контекста

<sup>156</sup> [Источник](#)

Как видим, консенсуса тут нет и в помине.

Феномен предпринимательства описывали и профессиональные психологи, и их выводы в целом подтверждают наши предположения относительно «бунтарской» природы предпринимательства. Так Дэвид Макклеланд выдвинул концепцию, гласящую, что секрет поведения предпринимателей состоит в гипертрофированной «потребности в достижении»:

*«Удовлетворение от достигнутого порождается скорее самим успехом иницированного действия, нежели общественным признанием индивидуального достижения... Жажда наживы не внесла серьезного вклада в экономическое развитие, а вклад жажды достижений действительно велик»<sup>157</sup>*

Еще дальше пошли создатели реактивной психодинамической модели поведения предпринимателя. Привожу ее описание по «Экономической социологии» В.В. Радаева<sup>158</sup>:

*«... довольно оригинальный портрет предпринимателя как маргинала и нофконформиста нарисован в «реактивной модели» психодинамических сил, складывающих личность предпринимателя. Многие из этих сил - родом из детства, они рождаются в результате подавления личностных качеств подростка авторитарным отцом. Жесткий внешний контроль постепенно вырабатывает неприятие всякой власти и организации, затрудняет социальную адаптацию. Предпринимательский порыв есть импульсивная реакция, взрыв подавленных эмоций. Трудности встраивания в устоявшуюся социальную структуру побуждают потенциального предпринимателя к созданию собственного предприятия, в котором компенсируются детские фрустрации и вынужденный инфантилизм. По этим же социопсихологическим причинам предприниматель оказывается плохим менеджером, склонным к авантюризму, нетерпимости, потере четких ориентиров. И если он не*

---

<sup>157</sup> В.В. Радаев «Экономическая социология», Москва, «Аспект Пресс» 1998 стр. 101. Источник: McClelland D.C. The Achieving Society. Princeton, New Jersey Princeton University Press 1961. P. 230, 391.

<sup>158</sup> В.В. Радаев «Экономическая социология», Москва, «Аспект Пресс» 1998 стр. 101-102

*оставляет вовремя созданное им детище, его ожидает почти неминуемый крах»*

В общем, тот факт, что предпринимательство является одной из форм бунта против существующих социальных ограничений можно считать доказанным. Предпринимателя не устраивает сложившийся способ производства, поскольку он не дает ему возможности удовлетворять свои потребности. И вследствие этого, предприниматель развивает активную деятельность, чтобы изменить ситуацию в свою пользу. Кантильон был совершенно прав, когда причислял разбойников к предпринимателям, поскольку они также боролись со сложившимися социальными ограничениями как, например, Генри Форд и Билл Гейтс. Однако, последние нашли более эффективные способы достижения своих целей, то есть в нужной пропорции сочетали шантаж и разбой с созиданием.

Собственно, в способах все и дело. Если не пытаться усложнять себе жизнь изобретением «предпринимательской функции», а обратиться к истории, то мы обнаружим всего четыре основных типа предпринимательского поведения:

- 1) *Предприниматель аграрной эпохи.* Это вооруженные купцы, рыцари, кормящиеся «из стремени», конкистадоры, пираты и пр. В случае добычи достаточных богатств такие предприниматели превращались в чистых потребителей, если же богатства в руки упорно не шли, то приходилось оставаться у дел до тех пор, пока не достигнешь своей цели, либо же тебя не уничтожат конкуренты.
- 2) *Современный предприниматель: североамериканская модель.* Предприниматель в данном случае — это своего рода «спортсмен», для которого деньги (капитал) является универсальным и порой единственным мериллом успеха. Соответственно, удовлетворенность приносят не сами деньги как таковые, а возможность опередить других в «денежной олимпиаде». Поэтому деньги – это нечто большее, чем просто средство достижения цели, это в известной мере смысл жизни.
- 3) *Современный предприниматель: западноевропейская модель.* Здесь предприниматель не столько спортсмен, сколько «буржуа» ярким примером, которого является Тайлеран, не без успеха совмещавший политику и игру на бирже. Для него делание денег – это способ получить тот уровень дохода, который бы позволил поддерживать необходимый социальный статус. Деньги в этой связи

рассматриваются как одно из средств достижения цели, не более того. Европейский тип предпринимательства можно рассматривать как некий компромисс между традиционным и американским рационализмом.

- 4) *«Великий комбинатор»*. Предприниматель такого типа – это Остап Бендер. Ориентированный не столько на созидание, сколько на перераспределение материальных благ, связанное как правило с мошенничеством, разного рода жульничеством и «сравнительно честными способами отъема денег».

Уж раз мы упомянули героя романов Ильфа и Петрова, то проиллюстрируем на литературных примерах разницу между описанными типами предпринимательского поведения.

Начнем с Остапа Бендера. У него как известно, была мечта - Рио-де-Жанейро, ради которой по большому счету он и пускался во все тяжкие. Кроме того, он блистательно умел добывать денежные знаки, но совершенно не ценил их: упрекал Корейко в пошлости («Вы слишком любите деньги») и даже хотел в сердцах отправить с трудом добытый миллион в министерство финансов. Все это говорит о том, что в данном персонаже сочеталась высокая склонность к инновациям и «равновесное» мировоззрение. Зато Александр Иванович Корейко – типичный «американец», которому деньги были нужны в основном ради денег. Может быть для того, чтобы доказать, что и в СССР можно оставаться миллионером, может быть просто ради спортивного интереса. Но факт остается фактом: столкновение Бендера и Корейко – это еще и противостояние двух типов поведения предпринимателей. Оба они характеризуются высокой склонностью к инновациям, но Корейко в отличие от Бендера «оптимизатор». Прейдем теперь к отцу Федору. Он, несомненно, сочетает в себе оптимизирующую модель поведения с приверженностью к традициям (низкой склонностью к инновациям). Он готов постричь бороду, продать все имущество ради овладения кладом, но действует как-то по шаблону, без особой выдумки. В нашей классификации — это западноевропейский тип поведения предпринимателя. Наконец, Киса Воробьянинов, Шура Балаганов и Паниковский – типичные конкистадоры, разыскивающие несметные сокровища, правда, не в джунглях Амазонки, а на среднерусской равнине в гамбсовских стульях и двухпудовых гирях.

Как можно убедиться даже из нашего несерьезного примера, предприниматели – это, мягко говоря, люди очень разные. Хотя в обычной жизни они все могут ездить примерно на одних машинах, посещать сходные

офисы и рестораны и т.д. в своей хозяйственной деятельности они будут вести себя совершенно по-разному. Если теперь попытаться изобразить все описываемые типы на матрице «склонность к инновациям – модель социальной организации общества»,<sup>159</sup> то мы получим следующую картину.

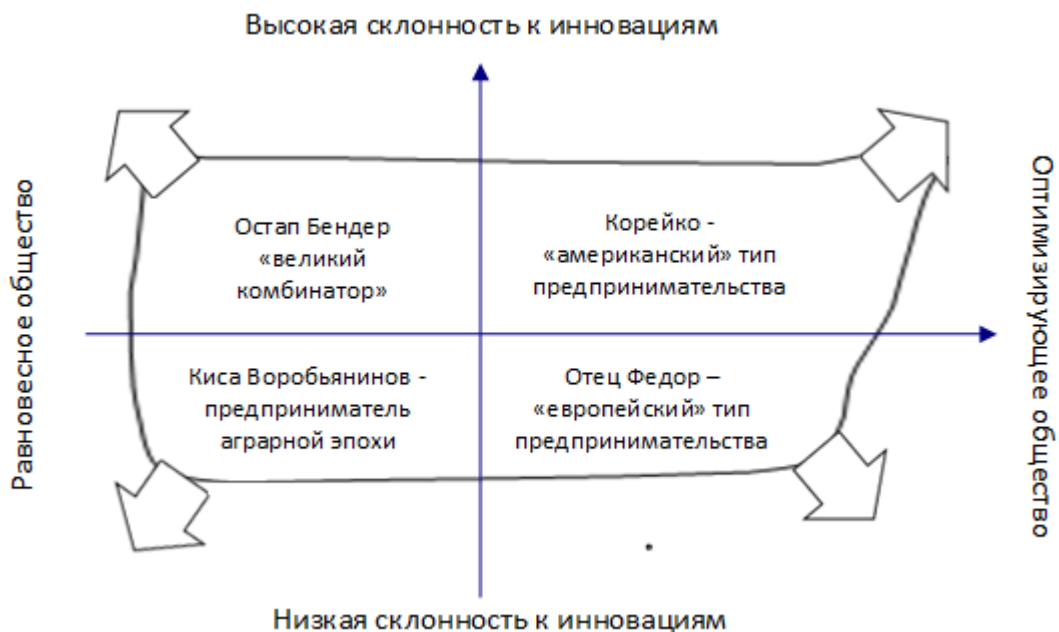


Рис.78.

Как мы хорошо видим даже на примере коллизии «12 стульев» несмотря на то, что герои романа формально имели сходные цели (получение сокровищ мадам Петуховой) и даже мотивы (жажда наживы), на нашей матрице социальных порядков они занимают совершенно разные позиции.

В этом и состоит главная проблема всех исследователей, пытающихся как-то свести воедино функции предпринимательства или построить модель «абстрактного предпринимателя». Ничего толком не получается именно потому, что предпринимательство – это метод преодоления социальных границ, если хотите *индивидуальный и чаще всего бессознательный бунт против них*. Соответственно, в зависимости от характера существующих социальных границ, взаимодействий между собой хозяйственных порядков, коллективов и индивидов в социуме, месте намеченного «прорыва» и прочих конкурентно-исторических обстоятельств поведение предпринимателя будет весьма различаться и выделить какую-то незыблемую истину будет крайне сложно. Вернее сказать, «незыблемая истина» будет очень проста, но она совершенно не связана с «особым образом предпринимательского

<sup>159</sup> На самом деле матрица может быть любой, просто для рассматриваемого нами примера лучше всего подходит именно такая проекция



мышления», пассионарностью, наследственной склонностью и прочими вещами, о которых любят говорить в последние 50-70 лет.

Эту «незыблемую истину» можно сформулировать следующим образом

1. Предприниматель – это экономический агент, попавший в затруднительное положение: способ, которым он хочет достигнуть желаемого уровня удовлетворенности, входит в противоречие с существующими социальными порядками.
2. Предприниматель по своей природе, в общем-то, не склонен к непримиримому конфликту с обществом. Как только конкретные препятствия, мешающие ему достичь требуемого уровня удовлетворенности, преодолены, он сразу же успокаивается и в большинстве случаев из «бунтаря» становится вполне лояльным «конформистом». У предпринимателя нет задачи преобразовать общество в целом, ему достаточно, чтобы общество пошло лично ему навстречу и смягчило мешающие ограничения.

Таким образом, предприниматель – это конечно «бунтарь», но его бунт направлен не против общества в целом, а только против каких-то отдельных проявлений общественного сознания. Он не ставит своей целью смену социальных порядков, общественного строя и тому подобные вещи. Предприниматель очень часто изменяет общество как бы «заодно» с решением собственных проблем, часто даже не вполне осознавая, как именно результаты его действий повлияют на социум в целом.

Другое дело, если социальные порядки окажутся слишком жесткими и усилия значительной части предпринимателей по изменению социальных границ долго не приводят к адекватным результатам, индивидуальный бессознательный бунт против общественных ограничений может трансформироваться в другие формы.

### 3.3.3.2. *Индивидуальный сознательный бунт: противостояние идей и реформаторство.*

Самой популярной формой *индивидуального сознательного бунта* является реформаторство, идеологическое или деятельное. Античная история дает нам огромный спектр реформаторов от Перикла и братьев Гракхов до императоров Диоклетиана и Константина Великого. Несмотря на исторические, политические и какие угодно другие различия реформатор всегда намерено идет на изменение социальных порядков и социальных

границ. А если он по большей части не действует, а болтает языком, то получается нечто похожее на русское «славянофильство» и «западничество»: философский и идеологический дискурс, часто не получающий законченного организационного воплощения, но с удовольствием следующий за сильным лидером, вождем и т.д.

Другими примерами индивидуального сознательного «бунтарства» является деятельность представителей науки, искусства, религиозных и общественных деятелей, целью которой провозглашается переустройство общества в целом, либо каких-то отдельных сторон жизни, которые представляют собой борьбу с существующими социальными и культурными ограничениями. Отличие от политических и/или экономических реформаторов состоит в том, что, хотя вокруг них могут возникать группы почитателей, единомышленников и т.д., эти группы, как правило, не имеют четкой программы по переустройству общества и/или, не могут осуществлять организованной деятельности по претворению таковой программы в жизнь. Так что это бунт именно индивидуальный.

#### 3.3.3.3. Коллективный бессознательный бунт.

Ярким примером коллективного бессознательного «бунта» является собственно бунт в первоначальном смысле этого слова или спонтанное восстание. Но кроме традиционного поджога крестьянами помещичьих усадеб, массовых грабежей и не менее хрестоматийной поломки машин рабочими-луддитами, коллективный бессознательный «бунт» может воплощаться в таких формах как саботаж, или «итальянская забастовка», когда вроде никто ничего не ломает и не поджигает, но работа социальных институтов оказывается парализованной. Хотя в случае саботажа вопрос о том, как и кем он организован (и организован ли вообще) часто бывает не такой уж и простой. Это запросто может быть одной из форм организованной борьбы, что уже переводит его разряд коллективного сознательного бунта.

#### 3.3.3.4. Коллективный сознательный бунт или наконец-то о революции.

*«Революция есть невероятно сложный и мучительный процесс умирания старого и рождения нового общественного строя, уклада жизни десятков миллионов людей»<sup>160</sup>.*

Коллективный сознательный «бунт» - это не только сознательные, но и скоординированные действия коллективов людей, направленные на преодоление социальных ограничений и «смену общественного строя». Ключевой особенностью коллективного сознательного «бунта» является его высокая организация.

Ну конечно, здесь мы не обойдемся без Маркса и Ленина. Потому что как ни крути – это самые авторитетные специалисты по данной тематике. Но парадокс: в их работах практически невозможно найти цитат, раскрывающих проблему в интересующем нас аспекте. У Маркса и его последователей теоретиков марксизма обычно революция провозглашается единственно возможным исходом разрешения социальных противоречий. Ленинская фраза: *«реформы - побочный продукт революционной борьбы»* в этом смысле показательна для всех марксистских концепций в целом: акцент в дискуссиях сводится в основном тому, как именно вести революционную борьбу, а философскому осмыслению феномена революции, во всяком случае, с интересующих нас позиций уделяется не слишком много места. Тем не менее, попробуем сами сформулировать основные постулаты. Итак,

1. Революция - это целенаправленно насильственное изменение существующего общественного строя. Цель революции - устранить все имеющиеся границы и разом решить накопившиеся общественные проблемы.
2. Революционер - это инструмент совершения революций. *«Революционеры играли величайшую историческую роль в общественной борьбе и во всех социальных кризисах даже тогда, когда эти кризисы непосредственно вели только к половинчатым реформам. Революционеры - вожди тех общественных сил, которые творят все преобразования»<sup>161</sup>*

---

<sup>160</sup> Цитата из работы «Удержат ли большевики государственную власть». Приводится по: «Словарь русского языка», Москва, Русский язык, 1983 год том 3 стр. 693.

<sup>161</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 20, стр. 179.

То есть революционер – это «бунтарь» особого рода, человек, который не может (или думает, что не может) существовать в рамках существующих общественных ограничений и барьеров. Именно это заставляет его вступать в непримиримую борьбу с общественными ограничениями, не идти на компромиссы и фактически сделать демонтаж общественных ограничений делом своей жизни (т.н. «профессиональный революционер»). В этом сходятся все марксисты. Различия трактовках (ортодоксальный марксизм, троцкизм, маоизм, неомарксизм и пр.) касаются в основном тактических вопросов: того, как именно в той или иной конкретной ситуации необходимо разрушать социальные границы.

Если подытожить всё выше сказанное, то у нас получится следующая матрица видов и способов трансформации общественных границ.



Рис. 79. Основные методы изменения социальных границ.

Процесс изменения социальных границ редко бывает одномоментным. Поэтому чаще всего и указанные методы сочетаются один с другим и сменяют друг друга. Рассмотрим, как это работает на конкретных примерах.

### 3.3.3.5. Пример №1 – Великая Французская (1789-1794) и последующие революции во Франции (1830, 1848 гг.).

Великой Французской революции предшествовал предреволюционный кризис и самое главное – многолетняя аристократическая фронда, которую некоторые исследователи относят аж к 1765 году, когда вышел первый том

Энциклопедии.<sup>162</sup> В любом случае непосредственно событиям 1789-1794 годов предшествовал этап политической борьбы. Далее, от взятия Бастилии (14.07.1789) до переворота 9 термидора (27.07.1794) идет вполне себе каноническая социальная революция, а с установлением Директории начинается этап «предпринимательства» - то есть перераспределения и накопления капиталов уже в новых социальных реалиях. Переворот 17 брюмера (09.11.1799) и приход к власти Наполеона Бонапарта знаменует возврат к стабильной власти и установления новых социальных границ, которые окончательно были сформулированы и закреплены в кодексе Наполеона 1804 года. Таким образом, у нас получился «треугольник»

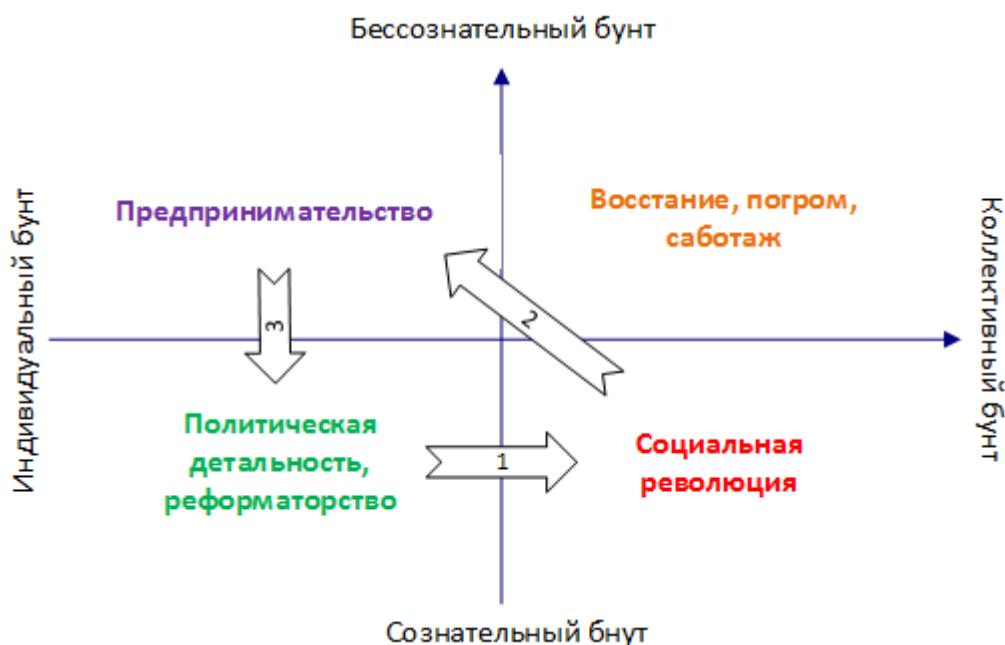


Рис. 80. Схема смены социальных порядков в период Великой Французской революции

Это не означает, что во Франции в тот период вовсе не было коллективного бессознательного бунта, но такая форма протеста была не основной. Аналогично обстоит дело с революциями 1830 и 1848 годов. В первом случае политический кризис начался еще в 1824 году, особой остроты он достиг в 1829-м, в июле 1830-го произошла революция и быстро была установлена «июльская монархия», считающаяся золотым веком французской буржуазии, то есть всё быстро перешло в фазу предпринимательства, которое в этот раз благополучно длилось полтора десятилетия, до середины 1845 года,

<sup>162</sup> Часто называют следующие даты: (1) 20 августа 1876 года, когда министр финансов Колон уведомил Людовика XVI, что стране необходима финансовая реформа; (2) 22 февраля 1787 года, когда нотабли собрались в Версале, чтобы выбрать нового министра финансов; (3) 25 мая 1787 года, когда король распустил нотаблей и передал решение вопроса о министре финансов Парижскому парламенту и т.д. и т.п.

когда опять остро встал вопрос о реформах. Фаза политического кризиса на сей раз уложилась в три года: 1845-1848 гг., фаза социальной революции – в несколько месяцев: с 22 февраля<sup>163</sup> по 10 декабря 1848 года,<sup>164</sup> фаза «предпринимательства», когда утрясались новые социальные порядки и выстраивалась новая система власти - до переворота 2 декабря 1851 года и установления Второй империи Наполеоном Третьим. Далее во Франции вплоть до «парижской весны» 1968 года социальные порядки менялись в результате войн и государственных переворотов, что в принципе можно отнести на нашей матрице к политической деятельности.

### 3.3.3.6. Пример №2 – Смутное время и три русские революции.

Интересно будет теперь сравнить с французскими логику событий русской истории, которые тоже образуют на матрице интересные фигуры, но совершенно иного рода.

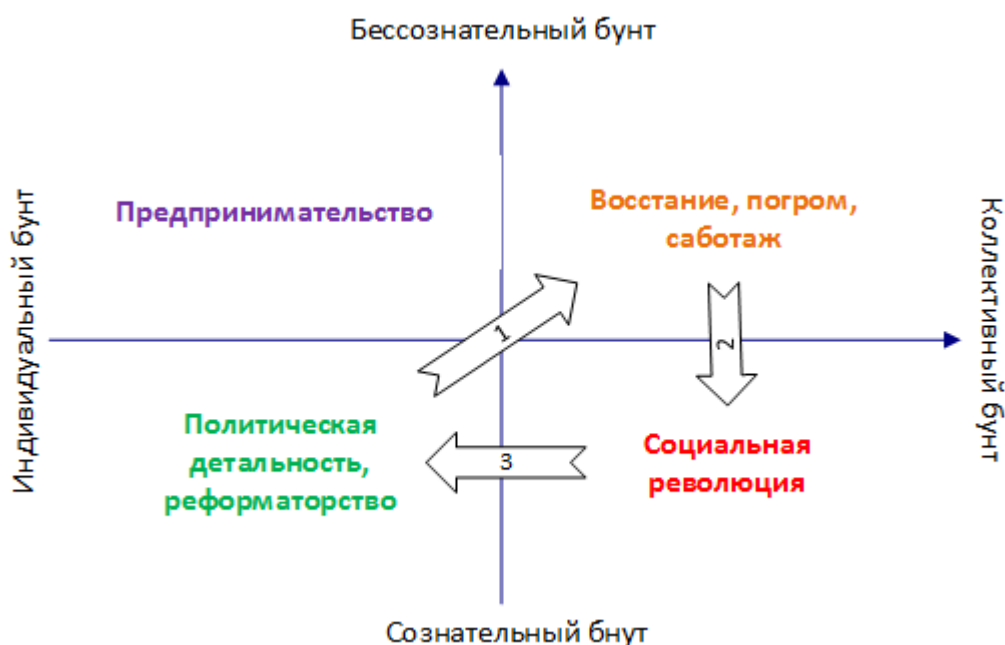


Рис. 81. Схема смены социальных порядков в ходе Смутного времени (1605-1612 гг.), и трёх русских революций (1905-1921 гг.)

Если мы обратимся к Смутному времени, то увидим следующую картину.

<sup>163</sup> Восстание в Париже, поводом к которому стал запрет властями «банкета реформистов», назначенный на 22 февраля.

<sup>164</sup> Избрание президентом Второй Республики Луи Наполеона

Начиная с 1584 года, весь период правления Федора Иоанновича и Бориса Годунова и вплоть до вторжения польского войска во главе с Лжедмитрием I в 1604 году и последовавшей вскорости смерти (а вернее всего - отравления) Бориса Годунова 23 апреля 1605 года социальные порядки трансформируются и развиваются сравнительно мирным путем – это вполне можно считать периодом реформаторства и нормального политического развития. Но после начинается форменный бардак, который заканчивается только в декабре 1612 года освобождением Москвы от поляков. После этого, собственно начинаются активные социальные преобразования, завершённые примерно к 1620-м годам, в результате которых устанавливаются принципиально новые социальные порядки.<sup>165</sup> И затем уже начинается реформаторство эпохи Романовых.

Примерно сходная схема просматривается со всеми русскими революциями начала XX века.

Революция 1905-1907 годов. Относительно мирное и вялое течение социально политической жизни обостряется после поражений в русско-японской войне и быстро перерастает в «коллективный бессознательный бунт». С февраля 1905 по июнь 1907 года<sup>166</sup> мы наблюдаем именно что не социальную революцию, а хаос и бестолочь во всей своей красе: борьбу кланов, вал политических убийств,<sup>167</sup> непрерывные восстания, включая самое крупное - декабрьское 1905 года восстание в Москве на Красной Пресне.

Причем, несмотря на то что в советское время события 1905-1907 годов рассматривались как полноценная «первая русская» революция, по здравом размышлении это было скорее второе издание Смутного времени. Завершившееся третьеиюньским переворотом и столыпинскими реформами, которые серьезно поменяли социальный уклад.<sup>168</sup> Это, наверное, в полной мере нельзя назвать социальной революцией, но демонтаж отживших социальных порядков точно имел место.

Правда тех самых «двадцати спокойных лет» о которых говорил Столыпин у России не было. Начавшаяся в 1914 году Первая мировая война

---

<sup>165</sup> Подробнее см Д. Адамидов [«Исторические заметки»](#) стр. 498-515

<sup>166</sup> Третьеиюньский переворот 3(16) июня 1907 года.

<sup>167</sup> За неполных полтора года было убито более 200 крупных чиновников и предпринимателей, в том числе около 20 высших чиновников, включая 8 генерал-губернаторов, один из которых был великий князь Сергей Александрович. Подробнее см. Д. Адамидов [«Исторические заметки»](#) стр. 599-601

<sup>168</sup> Строго говоря, первые реформы начались уже в 1905 году: 17 (30) апреля 1905 года был издан указ «Об укреплении начал веротерпимости», отменявший ряд вероисповедных ограничений, в частности в отношении старообрядцев. Но основные преобразования все же относились к 1907-1913 годам

очень быстро спровоцировала повторение и кризиса власти и к 1916 году снова наступил хаос и бардак.

Хотя большинство исследователей датируют начало открытого революционного процесса в России со знаменитой речью П.Н. Милюкова, произнесенной 1 (14) ноября 1916 года в Думе,<sup>169</sup> скорее стоит признать, что речь Милюкова ознаменовала период неконтролируемого распада социальных порядков, который вообрал в себя и февральскую и октябрьскую революции 1917 года, а завершился в мае 1918 года с началом открытой гражданской войны<sup>170</sup> и интервенции. Настоящее целенаправленное переустройство социальных порядков началось в 1918 году под аккомпанемент Гражданской войны и шло, как мы знаем, весьма жестко. Но к марту 1921 года, после подавления Кронштадтского мятежа, завершения советско-польской войны и введения НЭПа, период революционных преобразований завершился и далее уже ситуация перешла в русло политической борьбы, хотя террор и репрессии никуда не делись и периодически напоминали о себе. Но такова была общая специфика мировой истории первой половины XX века – во всем мире тогда было весьма беспокойно.

### 3.3.3.7. Пример №3 – распад СССР.

С распадом СССР ситуация наблюдается более сложная и интересная. При том, что старт у всех союзных республик был единым. «Перестройка» (1985-1989 гг.) – это пусть и бурные, но всё ещё реформы и политическая деятельность. Начиная с апреля 1990 года,<sup>171</sup> ситуация постепенно переходит в неуправляемую и пребывает в таком статусе сначала до августовского путча 1991 года и официального прекращения существования СССР в конце того же года. А далее пути бывших союзных республик расходятся.

Например, Белоруссия, Молдавия, Армения, Азербайджан, а также республики Средней Азии пошли по «традиционному» для Российской империи пути, указанному на рис. 81 – от хаоса к целенаправленным социальным преобразованиям (в большинстве из них они уложились в 1992-1994 гг.) и переходу к новой социальной модели, каждая со своей спецификой.

---

<sup>169</sup> Далее последовало убийство Распутина 4 (17) декабря 1916 года и уже непосредственные события Февральской революции, завершившейся отречением 2 (15) марта 1917 года Николая II

<sup>170</sup> Образование КОМУЧ и восстание Чехословацкого корпуса

<sup>171</sup> Началом тут можно считать события в Литве в апреле-июле 1990 года: экономическая блокада и политический кризис, который разрешился только с распадом СССР



Украина стоит особняком: она перешла от позднего советского хаоса к новому укладу не через социальную революцию, а через «предпринимательство».



Рис. 82. Распад СССР и особый путь Украины

Экономику страны сначала поделили олигархи (1991-1994 гг.), а потом оформили это в виде институтов, которые существуют и по сей день.

Но еще более любопытная сложилась ситуация в России. Тут вообще получился, с позволения сказать «русский крест»

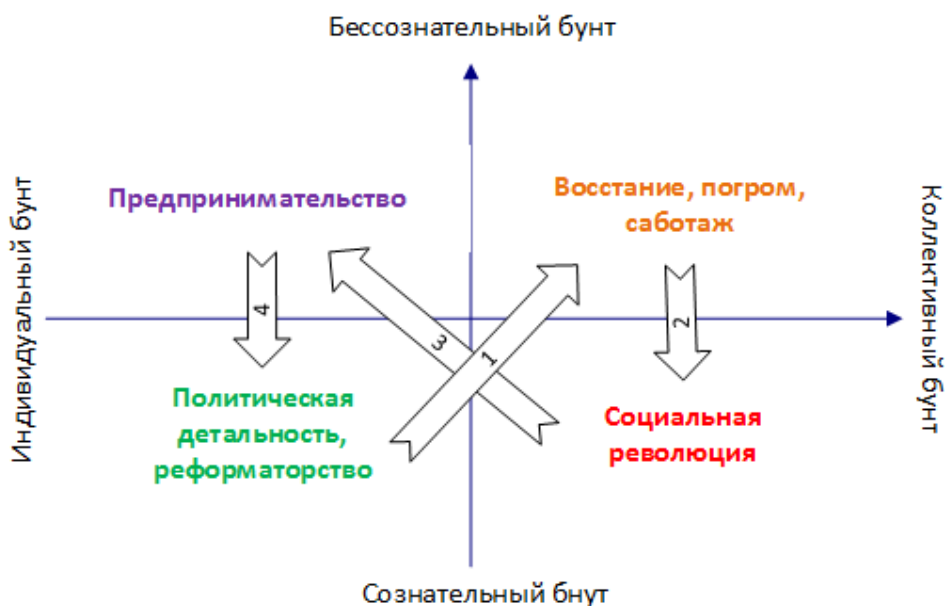


Рис. 83. Распад СССР и «русский крест» Российской Федерации.

В России период хаоса и бардака завершился печально знаменитым расстрелом здания Верховного Совета 4 октября 1993.

После этого, несмотря на разгул бандитизма и продолжающийся передел собственности до 1994-1995 годов были проведены все основные преобразования, фиксирующие изменение социальных порядков: приватизация, демонтаж социального государства, создание олигархата и новой «элиты», выстраивание основы новой модели государственного управления и пр. И далее, вплоть до дефолта 1998 года мы наблюдаем редкую для России стадию «предпринимательства»: аналог французской Директории, только под названием «семибанкирщины». После дефолта 1998 года и постепенного перехвата власти силовиками<sup>172</sup> происходит оттеснение олигархата, усиление бюрократии и завершение формирования новых социальных порядков, которые сохраняются и по сей день, несмотря на все произошедшие за 20 лет реформы.

-----

Рассмотренные примеры наглядно демонстрируют нам следующее: взаимоотношение институций (норм поведения и обычаев) и общественных институтов, закрепляющих институции в виде законов и положений, взаимодействуют между собой примерно также, как базис и надстройка в марксизме: связь не односторонняя, а влияние лучше всего описывается концепцией рефлексивности. Поэтому вроде бы одна и та же форма в разных исторических условиях может иметь под собой совершенно разное содержание.

### **3.3.4. Выводы. Анализ и структурирование ключевых идей институционализма.**

Ниже в таблице кратко описаны ключевые положения институционализма,<sup>173</sup> а также приведены некоторые комментарии, которые возникают вследствие применения разработанного нами инструментария.

---

<sup>172</sup> В сентябре 1998 года премьер-министром стал Примаков, затем в мае 1999 года Степашин, а в августе 1999 года - Путин

<sup>173</sup> Приводится по источнику- <https://www.banki.ru/wikibank/institutsionalizm/>. Полный перечень идей институционалистов составить крайне затруднительно, поскольку единой структуры у институциональной теории так и не сложилось. Если проводить аналогии с христианством, свой Новый Завет институционалисты не создали, и в этом отношении похожи скорее на гностиков, исповедующих порой противоречивые и взаимоисключающие воззрения.

Начнем с того, с чем мы безусловно согласны:

- экономика должна исследоваться не в «чистом виде», а как часть социальной системы;
- экономика понимается не как «отдельно стоящий» базис для развития других общественных институтов (культура, политика и т. п.), что характерно для классической политэкономии, а признается равнозначной им;
- отрицание подхода к экономике как к равновесной системе и трактовка ее как эволюционирующей системы;
- привычные для других экономических течений категории (цена, прибыль, спрос) рассматриваются комплексно, с учетом более полного спектра интересов и отношений.

Рассмотренные выше модели воспроизводственных секторов и факторов производства направлены в том числе и на решение данных задач. Разница только в том, что для этого нам не понадобилось выбрасывать на свалку классическую политэкономия.

Теперь о том, какие положения институциональной теории следовало бы несколько уточнить, или принять с оговорками.

Таблица 30

<b>Положения институциональной теории</b>	<b>Комментарии</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• для хозяйствующих субъектов приоритетным является не максимизация дохода от деятельности, а следование социальным нормам.</li> <li>• признается первичность интересов общества, а не отдельно действующих субъектов (в противовес маржинализму)</li> </ul>	<p>Данные утверждения верны в случае, если социальные порядки накладывают серьезные ограничения на свободу индивидов/коллективов. Если таковых ограничений нет, или они не слишком обременительны, то экономические агенты будут вести себя в рамках неоклассической модели.</p> <p>Права таким образом могут быть и институционалисты и неоклассики, в зависимости от конкретной ситуации</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• отрицание «рационального человека», руководствующегося</li> </ul>	<p>Мы исходим из того, что человек изначально рационален.</p>

Положения институциональной теории	Комментарии
исключительно полезностью. По мнению институционалистов, действия индивида спрогнозировать нельзя из-за невозможности учесть все факторы (экономические и неэкономические), влияющие на поведение человека	Другое дело, что критерии рационального поведения будут существенно шире, чем его рисуют неоклассики и институционалисты в этом отношении правы. Но они не правы в том, что нельзя учесть все значимые факторы, влияющие на поведение человека

Как видим, с институциональной школой больших проблем не возникает: как мы уже ранее отмечали, она менее жестко структурирована и менее идеологизирована, и потому вполне спокойно адаптируется под идеологические конструкции того неоклассицизма. Например, вот как сказано про неоинституционализм в одном из справочников

*«Неоинституционализм позволил вывести современную теорию из вымышленных положений, институционального вакуума, в котором экономическое взаимодействие происходило без издержек и всевозможных трений. Определение социальных институтов в качестве орудий для решения проблемы трансакционных издержек позволило создать предпосылки для плодотворного объединения экономической науки и других социальных дисциплин. Однако, самым важным аспектом является то, что новая институциональная теория изменила саму картину экономической реальности, а исследователям открылся целый пласт новых проблем.»<sup>174</sup>*

Я бы, правда, предложил более простое, но менее комплементарное для неоклассики объяснение. В 1960-е годы, когда стало очевидно, что неоклассическая теория никуда не годится и с треском проигрывает свой участок идеологической борьбы,<sup>175</sup> начались активные действия по её реновации и ребрендингу. Именно тогда появились концепции Ростоу и Тоффлера, к которым мы обратимся в следующей книге, тогда же

<sup>174</sup> [Источник](#)

<sup>175</sup> На фоне экономических, технологических и культурных успехов СССР, 1950-1960-х годов, резко контрастировавшего с распадом колониальных империй и трудным процессом восстановления Западной Европы после Второй мировой войны это вело к росту популярности социалистических идей вообще и марксизма в частности.

неоклассической школе взять на вооружение все полезное, что могли дать немарксистские школы. Неoinституционализм тут пришелся весьма кстати, хотя, если разобраться, наиболее популярные сегодня теории контрактов и транзакционных издержек служат своеобразной «заплаткой» на прорехах неоклассического идеологического канона. Что на мой взгляд, существенно снижает их потенциал. Хотя сформулированная в данной книге модель воспроизводственных секторов даёт и теории контрактов, и теории транзакционных издержек хороший простор для дальнейшего самостоятельного развития.

### 3.4. Модель для сборки, или главное по «Статике и Механике»

Вообще, раз уж мы заговорили о взаимодействии теоретических школ, самое время подвести некоторые итоги.

С главной задачей, полагаю, удалось справиться: практически без насилия удалось классифицировать и структурировать порой весьма запутанное и взаимно противоречивое теоретическое наследие. В итоге выяснилось, что большинство противоречий между школами носят совсем не антагонистический характер и вполне могут быть решены уточнением области применения той или иной теории, без болезненного пересмотра концептуальных теоретических основ. То есть, в экономической науке на самом деле всё может быть вполне гармонично, если не злоупотреблять некорректными обобщениями и попытками выдать частные закономерности за всеобщие правила.

Если мы попробуем по аналогии с Таблицей 1, кратко отобразить результаты такой гармонизации, то получится примерно следующее.

Таблица 31.

Модели	Экономические школы				
	<i>Школы «рационального выбора»</i>	<i>Классики и Марксисты</i>	<i>Историки и институционалисты</i>	<i>Макроэкономисты</i>	<i>Иные «не идеологические» школы</i>
Воспроизводственных секторов	+	+		+	+
Факторов производства	+	+	+		
Процессов и явлений		+	+		+

Закончим на этом со «Статикой и Механикой» и перейдем к «Динамике».

Там нас ждут не менее интересные задачи.