

Нанозкономика*

Г. КЛЕЙНЕР,
член-корреспондент РАН,
зам. директора ЦЭМИ РАН

Известный учебник по микроэкономике Р. Пиндайка и Д. Рубинфельда начинается словами: «Экономическая наука подразделяется на две основные области: микроэкономiku и макроэкономiku. Микроэкономика рассматривает деятельность отдельных экономических субъектов. К ним относятся потребители, работники, инвесторы, землевладельцы, фирмы...» [1].

Не странно ли, что в перечне объектов изучения микроэкономики «через запятую», т.е. как однородные, перечисляются такие разные субъекты экономики, как, например, работники и фирмы? Работник – это физически и идеологически неделимый (хотя порой и противоречивый) индивидуум, а фирма – коллектив, где принятием и исполнением решений занимаются порой многие сотни тысяч организованных определенным образом индивидов - работников этой фирмы и акционеров. Может ли сколько-нибудь адекватно описываться поведение этих объектов с помощью одной теории? По-видимому, это возможно лишь на уровне самых общих черт.

К сожалению, в реальности многие близкие к власти политики и экономисты как раз и исходят из такого примитивного представления о реакции этих «простейших», по их мнению, субъектов на внешние изменения. Во всяком случае, именно ссылками на такого рода реакцию они пользуются при объяснении целесообразности избранного варианта экономических и социальных реформ, налоговой, пенсионной и других видов политики государства. Между тем совершенно ясно, что к объяснению поведения индивидуального и коллективного экономического агента должны привлекаться по крайней мере две различные экономические дисциплины и, соответственно, различные теории. Для индивидуального агента такой дисциплиной является нанозкономика.

Термин "нанозкономика" впервые появился в научной литературе в работе Кеннета Эрроу в 1987 году. В последнем абзаце статьи «Размышления над эссе», завершающей сборник статей, подготовленный в его честь^[2], Эрроу писал: «Главы, написанные Уайтекером, Уильямсоном и Лейбенштайном, посвящены вопросам организации и, в более общем смысле, нерыночным отношениям, присущим экономическим операциям. Почему Уайтекер прав, отмечая неопределенность моих взглядов в этой сфере? Почему работа Г. Саймона, которая так много значила для всех нас, имела, тем не менее, не так уж много прямых следствий? Почему школа «старого» институционализма потерпела столь сокрушительное поражение, хотя в ее составе были такие мощные аналитики, как Торстейн Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл? Сейчас я думаю, что на эти вопросы есть два ответа. Первый состоит в необходимости и важности анализа специфики благ, который был представлен в трудах Уильямсона и его коллег по «новому» институционализму. Однако это направление не в состоянии дать новые ответы на традиционные экономические вопросы о распределении ресурсов и степени их полезности. Скорее, оно могло бы ответить на новые вопросы: почему экономические институты возникли так, как они возникли, и никак иначе? Это погружает нас в глубины экономической истории, но приносит более точные нанозкономические (если я правильно использую греческий, «нано» - это экстремальная версия «микро») обоснования экономическим решениям, чем это обычно делается. Второй ответ состоит в признании глубоких логических трудностей, связанных с идеей установления пределов рационального поведения, хотя не меньшие

логические трудности связаны и с идеей тотальной рациональности. Становится очевидным, что в человеческом способе решения проблем есть некий неразложимый элемент творчества. Какой же тогда должна быть теория, описывающая творчество и экономиста–исследователя, и экономиста-агента?» Из этой цитаты можно сделать три основных вывода.

Первый состоит в том, что практически в наши дни (менее чем два десятилетия назад), несмотря на многолетнее развитие как неоклассического направления (к которому принадлежат в значительной мере труды самого К. Эрроу), так и институционально-эволюционной экономической теории, проблема описания и организации человеческого поведения весьма далека от решения.

Второй - в том, что поиск этого решения следует вести не только и, может быть, не столько во внешних условиях существования агента, в том числе - включенности его в разнообразные социальные группы, но и в особенностях его внутренней психологической и ментальной конституции, опыта и привычных подходов к решению проблем. Иными словами, экономический агент должен рассматриваться не только как элемент объемлющей системы, но и как собственно система; при этом специфичность «человеческого капитала» следует учитывать не в меньшей степени, чем специфичность активов.

Третий говорит о необходимости построения теории, описывающей поведение частично иррационального в общем случае агента, имеющего творческий дар и склонного не только к «алгебре» расчетов наилучшего результата, но и к внелогическому, порой вдохновенному, а порой и апатичному поиску экономической истины.

Именно для такой теории и предлагал К. Эрроу, как можно полагать, название «нанэкономика».

К сожалению, призыв Эрроу не был услышан мировым экономическим сообществом. Как показал анализ публикаций в экономических изданиях, включая Интернет, термин «нанэкономика» используется сейчас главным образом в двух смыслах:

- 1) как теоретическое описание сектора экономики, использующего нанотехнологии (конструирование материалов, веществ, изделий на атомном и молекулярном уровне)^[3].
- 2) как теория экономического поведения детей («бэбиномика»).

Поисковая система Yahoo! дает наиболее полный по сравнению с другими системами поиска в Интернете перечень ссылок (в сентябре 2004 г. около 8 десятков) на термин “nanoeconomics”. Все эти ссылки, за исключением указанных ниже двух, используют термин не в смысле Эрроу, а в одном из перечисленных выше значений. В работе С. Antonelli термин встречается один раз и его употребление не разъясняется^[4]; в заметке^[5] аноним сетует на отсутствие в поисковых системах ссылок на нанэкономике в смысле Эрроу.

В экономической литературе на русском языке термин «нанэкономика» был впервые предложен в 1996 г. автором данной статьи (не знакомым, к сожалению, в то время с публикацией К. Эрроу 1987 г.) в статье «Современная экономика России как «экономика физических лиц»^[6]. В дальнейшем понятие нанэкономике использовалось в работах автора и ряде других публикаций^[7], а в 1999 г. авторское определение нанэкономике как «области экономической науки, объектами изучения которой являются внутренние процессы на предприятиях и в организациях, механизмы и факторы принятия экономических решений отдельными физическими лицами и коллективами» появилось в статье «Нанэкономике» «Политической энциклопедии»^[8]. На ряде не вполне серьезных русскоязычных сайтов Интернета нанэкономике характеризуется как «экономика собственного кармана»^[9].

Однако до настоящего времени наноэкономика не заняла общепризнанного места в системе разделов экономической науки. Это часто приводит к смешению ее предмета и предмета микроэкономики, обедняет методологию анализа, а иногда и вызывает двустороннюю путаницу: с одной стороны, поведение крупного предприятия порой априорно анализируется так, как будто это некоторое физическое лицо (не случайно в последние годы в статистике активно используется словосочетание «демография предприятий»), с другой – поведению индивида приписываются характеристики, свойственные деятельности предприятия.

Сейчас назрела необходимость уточнить определение наноэкономики, исследовать ее место и функции в системе сходных экономических понятий (макро-, микро-, мезоэкономика и др.) и рассмотреть характеристики российской экономики и ее современного состояния с наноэкономической точки зрения. В частности, хотелось бы ответить на вопросы: завершилась ли в России стадия «экономики физических лиц»; каковы возможные варианты и условия дальнейшего движения экономики и общества? Этим вопросам и посвящена настоящая статья.

Терминологические уточнения

Слово «наноэкономика», как и почти все термины, включающие слово «экономика», по меньшей мере двусмысленно из-за неоднозначности слова «экономика» в русском языке. С одной стороны, «экономика» – это сама экономическая система, т.е. хозяйство или его часть, рассматриваемые с точки зрения функционирования процессов производства, распределения, потребления и связанных с этим процессов принятия решений. С другой стороны, экономика – это область знаний, научная дисциплина, изучающая данную систему. Соответственно, макроэкономика может рассматриваться и как страновая экономическая система, рассматриваемая с точки зрения процессов роста, занятости, инвестирования и т.д., и как отрасль экономической науки, обладающей особым объектом изучения, ракурсом его видения, концептуальным и техническим аппаратом. Подобно этому под наноэкономикой может пониматься и сама экономическая система, рассматриваемая с точки зрения поведения отдельных физических лиц («экономика физического лица»), и научная дисциплина, изучающая эту систему.

Есть и еще один вариант использования терминов макро-, микро-, наноэкономики и подобных – в некотором смысле метафорический. Экономика конкретной страны может быть условно названа макроэкономической (или макроэкономикой), если макроуровень может рассматриваться как основной целостный и самостоятельный уровень, причем решения, принимаемые на макроуровне, определяют экономическую ситуацию на всех уровнях. (например, в случае абсолютно централизованно управляемой экономики). В качестве одного из примеров подобного словоупотребления термина «микроэкономика» можно привести цитату из работы^[10] : «Когда экономика становится структурно-уровневой и тем самым выходит за рамки микроэкономики, приоритетными должны считаться финансово-денежные аспекты развития...». Другой пример подобного рода можно заимствовать из работы автора данной статьи^[11] , где развитие отечественной экономики с начала 40-х годов прошлого века было представлено в виде последовательности 7 периодов (фаз). Каждый из этих периодов характеризовался типом управления экономикой, отождествляемым с типом основного самостоятельного и целостного субъекта управления: «экономика государства», «экономика регионов», «экономика отраслей», «экономика подотраслей», «экономика крупных предприятий», «экономика малых предприятий», «экономика физических лиц». Используя метафорическое понимание терминов, экономику России первого периода можно охарактеризовать как макроэкономикой, второго, третьего и четвертого – как мезоэкономикой, пятого и шестого – как микроэкономикой, и последнего, седьмого, – как наноэкономикой^[12] .

Несмотря на то, что в большинстве случаев из контекста понятно, в каком смысле употребляется слово «экономика» и включающие его в качестве одного из корней термины, все же недоразумения здесь нередки, и следует стремиться каждый раз к максимальной четкости.

Нанoeкономика в системе экономических дисциплин

Наиболее известное деление экономической науки на разделы (дисциплины) основано на классификации объектов и предметов исследования^[13]. В уже приведенной выше цитате из учебника Р. Пиндайка и Д. Рубинфельда экономическая наука подразделялась на две основные области: микроэкономику и макроэкономику. Однако дихотомическое деление всей экономической науки на две дисциплины, как хорошо известно, не отвечает потребностям ни преподавания, ни аттестации научных кадров, ни организации исследований (вспомним не столь давнее и вряд ли кого устроившее преобразование довольно разветвленной системы экономических институтов Госплана в Институт макроэкономики и Институт микроэкономики), ни библиотечного дела, ни статистики. В каждой из этих сфер принята своя классификация, утверждаемая соответствующим государственным органом или общественным институтом. Так, верхний уровень классификационной системы экономических дисциплин журнала *Journal of Economic Literature*, издаваемого Американской экономической ассоциацией, кроме макро- и микроэкономики содержит еще 17 разделов. В экономический обиход давно вошло понятие мезoeкономики, предназначенное для массива знаний об объектах промежуточного между макро- и микроэкономическим уровня – регионах, отраслях, комплексах, крупнейших предприятий^[14]. В последние годы в связи с процессами глобализации усилился интерес к проблемам мировой экономики, когда объектом изучения является максимально широкая сфера, и т.д. Это направление получило название мегаэкономики.

Понятно, что нанoeкономика, описывающая мотивацию и факторы поведения отдельного социального индивида (агента), относится к самому наименьшему уровню в структуре экономических систем, в то время как мегаэкономика – к наивысшему. Но сколько естественных уровней должно быть между ними? С точки зрения объекта изучения традиционным является деление экономики на регионы, отрасли (имеются в виду «чистые» отрасли), вертикально или горизонтально интегрированные группы (комплексы) и предприятия^[15]. Если объединить все промежуточные образования в один средний уровень, а уровень предприятия оставить в качестве самостоятельного, то мы получаем следующую последовательность: мегаэкономика (мировая экономика); макроэкономика (страновая экономика); мезoeкономика (отраслевая, региональная и групповая экономика); микроэкономика (экономика предприятия); нанoeкономика (экономическое поведение индивида). Обратим теперь внимание на предмет исследования. Для каждой экономической системы, на каком бы уровне она ни находилась, существует один или несколько традиционных способов его структурирования, т.е. выделения тех или иных его подсистем (элементов) и рассмотрения системы как совокупности этих взаимодействующих подсистем. Для мировой экономики – это прежде всего деление на страны; для страны – районирование или отраслевое деление, для регионов или отраслей – деление на предприятия и организации; для последних – представление каждой из них в виде совокупности взаимодействующих индивидов и их групп (коллективов подразделений предприятия). Таковую структуризацию можно назвать объектной, поскольку каждый из элементов структуры является организационным объектом. Одновременно используется и не менее традиционная процессная структуризация, т.е. представление функционирования объекта в виде взаимосвязанных процессов.

Как правило, каждому из видов структуризации системы отвечает свой подход к ее изучению и своя научная дисциплина. Так, мировое хозяйство, рассматриваемое с процессной точки зрения, изучается в рамках собственно мегаэкономики; если же говорить о структуризации мирового хозяйства в виде взаимодействующих и развивающихся стран, то данная предметная область характерна для

дисциплин «международная экономика» или «международная торговля». Организационная структуризация страновой экономики может быть осуществлена по-разному. Наиболее употребительным является деление экономики страны на регионы, отрасли и комплексы. Взаимодействие, функционирование и развитие этих образований является предметом мезоэкономики. Для дисциплины, объектом изучения которой является предприятие, процессная структуризация соответствует подходу, при котором основными объектами внимания являются изменения цен, объемов привлекаемых и поставляемых факторов в зависимости от изменения внешнего окружения. Именно такая структуризация фактически служит предметной областью для микроэкономики в ее традиционном (неоклассическом) понимании. Структура предприятия обычно изучается в рамках дисциплины, именуемой «экономика предприятия». Е.В. Попов и А.И. Татаркин предлагают для этой дисциплины альтернативное и более краткое наименование «миниэкономика»^[16]. Наконец, если объектом является отдельный индивид, физическое лицо, то процессный подход акцентирует внимание на процессах адаптации, обучения, познания и соответствующего изменения интенсивности и производительности труда; организационная внутренняя структуризация здесь невозможна, поскольку человек физически и организационно неделим, но предметной областью в данном случае может стать взаимодействие и развитие индивидов. Это – естественная сфера наноэкономики (см. табл. 1).

Система базисных экономических дисциплин и структуризация их предметных областей.Табл.1

Структура объектов	Объекты изучения			
	Мировая экономика	Страновая экономика	Предприятие	Индивид
Процессная	Мегаэкономика (экономический рост, инфляция, безработица, неравенство)	Макроэкономика (экономический рост, инфляция, безработица, динамика процентных ставок)	Микроэкономика (ценообразование, выпуск продукции, привлечение ресурсов)	Наноэкономика (восприятие и оценка информации индивидом, обучение, познание, адаптация, динамика интенсивности труда и потребления)
Объектная	Международная экономика (функционирование и взаимодействие стран)	Мезоэкономика (функционирование и взаимодействие регионов, отраслей, комплексов)	Миниэкономика (функционирование и взаимодействие подразделений предприятия)	Наноэкономика (функционирование и взаимодействие индивидов)

Таким образом, представляется логичным, пользуясь (за одним исключением) корневым термином «экономика» с той или иной приставкой, обозначающей размеры изучаемых объектов, выделить следующие пять иерархических уровней: мегаэкономика, международная экономика; макроэкономика; мезоэкономика; микроэкономика; миниэкономика; наноэкономика.

В табл. 2 эти дисциплины и их характеристики приведены в линейном порядке.

Система базисных экономических дисциплин и иерархия их предметных областей. Табл.2

№ п/п	Экономическая дисциплина	Объект изучения	Предмет изучения	Ракурс изучения
1.	Мегаэкономика	Глобальная экономика; мегауровень	Мировая экономика как единая система	Сочетание процессного и объектного подходов
2.	Межстрановая экономика	Мегаэкономика как совокупность экономик отдельных стран; мегауровень	Экономические взаимоотношения между странами	Объектный подход
3.	Макроэкономика	Экономика отдельной страны; макроуровень	Экономические процессы внутри каждой страны	Процессный подход
4.	Мезоэкономика	Экономика отраслей, регионов, комплексов, крупных предприятий; макро-мезоуровень	Экономическое взаимодействие и развитие регионов, отраслей, комплексов	Объектный подход
5.	Микроэкономика	Экономика рынков отраслей в разрезе взаимодействия предприятий; мезо-микроуровень	Экономические процессы привлечения ресурсов, формирования цен объемов производства предприятий	Процессный подход
6.	Миниэкономика	Экономика предприятия в разрезе подразделений; Микроуровень	Экономическое взаимодействие и развитие подразделений предприятия	Объектный подход
7.	Наноэкономика	Поведение индивидуальных участников процессов производства, распределения, потребления; наноуровень	Процессы, акторы и факторы, определяющие поведение индивидуальных агентов экономики.	Сочетание процессного и объектного подходов

Мы видим, что при упорядочении экономических дисциплин в порядке «измельчения» объектов изучения процессный и объектный подходы чередуются (за исключением «пограничных» дисциплин – мега- и наноэкономики, где они вынуждены сочетаться). В этом заключен важный смысл, подтверждающий логичность предлагаемой конструкции. Дело в том, что комплексность и, следовательно, и эффективность изучения экономических систем может быть достигнута только тогда, когда каждая из них рассматривается и в объектном (организационном), и в процессном (функциональном) разрезах. «Лестница» дисциплин, выстроенная в табл. 2, позволяет осуществлять именно такое исследование: каждые две соседние «ступеньки» реализуют сочетание дезагрегированного и агрегированного подходов [17].

Таким образом, место наноэкономики в системе основных разделов экономической науки определяется естественным положением ее объекта – индивидуума - в системе экономических объектов. Задача наноэкономики – объяснить и прогнозировать экономическое поведение человека, определять внутренние и внешние детерминанты и факторы его поведения в различных экономических ситуациях, в том числе – с точки зрения рациональности/иррациональности. Благодаря наноэкономике мы сможем выявить влияние деятельности отдельных физических лиц на

поведение микроэкономических объектов – предприятий, домохозяйств, организаций, определить внутренние и внешние факторы поведения покупателей. В этом смысле нанозкономика естественным образом дополняет микроэкономику и миниэкономику. Соответственно, одна из органических тем нанозкономики – анализ возможностей мотивации и определение детерминант поведения работников и менеджеров предприятия (в духе, например, теории X-фактора Х. Лейбенштейна).

Является ли нанозэкономика своего рода выгородкой на поле экономической науки, пустой оболочкой, подлежащей заполнению? Конечно, нет. В настоящее время к нанозэкономике можно отнести значительный ряд работ, авторы которых, условно говоря, говорят «нанозэкономической прозой», не используя термин нанозэкономика и относя свои работы к таким разделам, как микроэкономика, менеджмент, социология и др. Так, работы описывающие поведение менеджеров, генеральных директоров, индивидуальных потребителей, следует, по нашей классификации, относить к нанозэкономике. «Экономика Робинзона Крузо» - типичный предмет нанозкономики. Нельзя не упомянуть в этой связи и работы Нобелевских лауреатов Г. Беккера, Д. Канемана и В. Смита, а также А. Тверски. Обзор основных направлений и результатов по изучению «экономического человека» можно найти в трудах В.С. Автономова ^[18].

Приведем одну из постановок задач, подход к решению которых существенно зависит от того, является ли объект изучения нанозэкономическим или микроэкономическим.

Для обобщенного описания производственной деятельности предприятия (фирмы) в микроэкономике чаще всего используется производственная функция (ПФ),

$$Y = F(K,L), (1)$$

значением которой является объем производства продукции данным предприятием за период, а аргументами – показатели размеров вовлеченного в производство в данном периоде (обычно – за год) в деятельность предприятия капитала (K) и труда (L). Попробуем ответить на вопрос, какой могла бы быть производственная функция нанозэкономического объекта, например, наемного работника предприятия.

В качестве значения нанозэкономической производственной функции можно было бы в первом приближении также использовать доход (y) данного работника т.е. суммарную заработную плату плюс все виды вознаграждений. В качестве периода можно также использовать год, хотя более естественным для индивида было бы использование среднемесячного дохода в течение года.

Что же касается аргументов, то здесь, очевидно, нельзя впрямую использовать те же показатели, что и в микроэкономической ПФ (1), хотя, несомненно, количественная оценка результативности труда в целом зависит от возможностей данного субъекта (аналог «капитала») и затраченных трудовых усилий (аналог «труда»). Для того чтобы корректно сформировать список факторов нанозэкономической производственной функции, рассмотрим сначала, какие требования должны предъявляться к составу аргументов производственной функции. Первое состоит в том, что включенные в состав ПФ содержательные характеристики x_1, \dots, x_n (в отличие от искусственных, dummy переменных) должны быть наблюдаемы и измеримы в какой-либо шкале, не менее сильной, чем порядковая. Это порождает отношение частичного порядка $x^3 x'$ на множестве $X = \{x\}$ векторов $x = (x_1, \dots, x_n)$, отражающее возможность сравнения ресурсоемкости субъектов. Иными словами, субъект с характеристиками x обладает не меньшими ресурсами, чем субъект с характеристиками $x \notin$ тогда и только тогда, когда $x^3 x \notin$.

Второе требование состоит в том, чтобы данная функция была согласована с отношением ресурсной упорядоченности $x^3 x \notin$ на множестве X . Это означает выполнение условия: если $x^3 x \notin$, то $f(x)^3 f(x \notin)$.

Иными словами, если у данного субъекта имеется больший запас ресурсов, чем у другого, то и его доход, вообще говоря, будет выше.

Учитывая эти требования, можно предложить следующий ответ на поставленный вопрос. В настоящее время общепризнано, что на уровень жизни влияют такие характеристики индивидов, как уровень образования и квалификации, целеустремленность, соединенная с трудолюбием. Имеет также значение уровень толерантности, позволяющей субъекту интегрироваться в среде окружения (в противном случае нельзя исключить маргинализации субъекта). Все эти характеристики в принципе наблюдаемы и измеримы, причем согласованы с размерами дохода. Обозначим через E обобщенную характеристику уровня образования и квалификации работника, через W – объем целенаправленных затрат его труда на выполнение должностных обязанностей и через R – характеристику его положения в системе взаимоотношений с другими работниками предприятия (деловые и дружеские связи, возможности влияния, получения информации, толерантность и т.п.). Можно считать, что E отражает запас «когнитивного капитала» работника, R – запас «социального (отношенческого) капитала», W – объем затрат труда. Тогда наноэкономическая производственная функция работника будет в общем случае иметь вид:

$$y = f(E, W, R) \quad (2).$$

Это не означает, что таким же образом будет выглядеть ПФ для любых групп наемных работников: для работников конкретной компании распределение заработной платы и бонусов может формироваться вовсе не в соответствии с мерой объема и сложности труда (что отражено в составе аргументов предложенной выше ПФ), а по совершенно иным принципам. Поэтому для построения наноэкономический ПФ конкретной компании требуется специальный анализ.

Если речь идет не о наемном работнике, обладающем в качестве ресурсов лишь своим временем и своими силами, а, скажем, о профессиональном инвесторе, то и значение, и факторы наноэкономической ПФ, не говоря уже о ее виде или параметрах, будут иными. Используя наноэкономическую производственную функцию (2), можно в принципе строить для описания поведения нанообъекта оптимизационные модели типа задачи на максимум прибыли. Приведем пример построения такой модели «в неоклассическом духе». Для построения такой модели нужно построить наноэкономическую функцию издержек работника. Доход работника за период расходуется на питание, приобретение и ремонт одежды, обуви, товаров для дома, оплаты жилищно-коммунальных услуг, медицинские расходы, расходы на культуру и образование, а также сбережения. Часть из этих расходов не зависит от переменных E, W, R , часть можно представить в первом приближении как линейную однородную функцию от этих переменных. Тогда издержки будут равны

$$z = eE + wW + rR + Q,$$

где z – размер издержек, которые несет работник, обеспечивая свою производственную деятельность, e – норма затрат на поддержание уровня образования и квалификации (норма амортизации «когнитивного капитала»); w – затраты на единицу рабочего времени; r – затраты на поддержание взаимоотношений с другими работниками (норма амортизации «социального капитала»), Q – «непроцентные» расходы, т.е. не зависящие от переменных E, W, R расходы, которые несет работник (как и при построении микроэкономических функций затрат, предполагается, что величины e, w, r не зависят от E, W, R).

Средства, остающиеся в распоряжении индивида после оплаты им затрат, связанных со служебной деятельностью, составят величину

$$P = f(E, W, R) - eE - wW - rR - Q.$$

Если предположить, что «рациональный» работник, распределяя свои финансовые средства, самостоятельно (в определенных пределах) определяет уровень своего образования и квалификации, объем рабочего дня и размеры социального капитала в соответствии с целью увеличения своего дохода, то поведение работника может быть описано в виде статической задачи максимизации «прибыли» в зависимости от переменных E, W, R :

$$P = f(E, W, R) - eE - wW - rR - Q @ \max$$

$$E_0 \leq E \leq E_1,$$

$$W_0 \leq W \leq W_1,$$

$$R_0 \leq R \leq R_1, (3)$$

где E_0 (E_1), W_0 (W_1), R_0 (R_1) – минимальные (максимальные) значения соответствующих показателей, определяющие границы допустимого для субъекта выбора [19].

Есть ли основания считать наноэкономику частью экономической науки в том, общепринятом ныне, смысле, который был сформулирован Л. Роббинсом: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [20]? Ответ, несомненно, положительный, более того, кажется, что к наноэкономике такое определение подходит в большей степени, чем, скажем, к макроэкономике. Человек распределяет свое время, силы, привязанности, влияние, приоритеты, имущество и другие, как правило, неизбежно ограниченные, средства для реализации своих целей. Каковы эти цели, каковы факторы и эффективность такого распределения, – эти вопросы естественны именно для наноэкономики.

Экономику относят, как известно, к общественным наукам. Не выламывается ли наноэкономика, объектом изучения для которой служит отдельный индивид, из корпуса общественных наук? По нашему мнению, нет. Несмотря на то, что в центре стоит индивидуум, и в качестве основного источника факторов его поведения рассматривается его собственная история, привычки, предпочтения, все же влияние среды на его поведение в той или иной степени должно учитываться. В работе автора [21] было предложено понятие номинального (фактического) носителя института, т.е. множества субъектов, которые могут стать (фактически стали) участниками данного института. Таким носителем может быть все общество (институт денег, например), ограниченная группа (работники данной компании, собирающиеся для ежеутреннего исполнения гимна компании) или один конкретный человек (прием лекарства в определенное время). Таким образом, институты могут быть мегаэкономическими, макроэкономическими и т.д. вплоть и включительно до наноэкономических. Нет никакого резона исключать этот предельный случай из общего ряда, тем более, что, по мнению Л. и Р. Евстигнеевых, «кредо классического институционализма состояло в признании индивида во всей его исторической реальности основным элементом экономической системы» [22]. Отметим, что в силу специфики объекта исследований наноэкономика находится на пересечении интересов неоклассической, институциональной (новой и старой) и эволюционной теорий. Можно ожидать, что именно на этом уровне может быть достигнут прогресс в решении актуальной задачи синтеза этих теорий [23].

Особенностью наноэкономики, выделяющей ее из ряда указанных в табл. 1 и 2 дисциплин и обусловленной ее граничным положением в их ряду, является наиболее тесное соседство с другими, неэкономическими дисциплинами. Наноэкономика опирается на результаты психологии, социологии, истории, эргономики, аксиологии (науки о ценностях, т.е. значимости тех или иных объектов и условий для человека или социальной группы), менеджмента и других дисциплин, среди которых основную часть составляют гуманитарные. По словам М. Алле, «экономическая наука представляет собой лишь

часть более обширного целого – социальных наук. ... Социальные науки могут добиться сегодня больших успехов только на пути синтеза.» [24] Естественным и наиболее подходящим полем для такого синтеза является наноэкономика.

Наноэкономические характеристики экономики России

Прежде, чем перейти к характеристике современной экономики России с наноэкономических позиций, хотелось бы акцентировать внимание на одном обстоятельстве, важном для экономического анализа. Необходимо различать характеристики экономики России как объекта исследования и характеристики состояния этого объекта. В первом случае речь идет об идентификации страновой экономики в системе экономик других стран, определении устойчивых специфических черт российской экономики, выделяющих ее среди экономик других стран. Во втором случае – о характерных для конкретного периода особенностях экономики, которые формируются на фоне устойчивых черт. Ниже перечислены (без претензии на полноту) наноэкономические особенности России. Эти особенности характеризуют черты восприятия, осмысления, оценки и переработки индивидуальными агентами информации, важной для принятия экономических решений, а также обусловленные этими процессами особенности экономического поведения агентов.

Источниками для приведенных выводов послужили публикации в экономической, социологической, публицистической, а также художественной литературе.

Бинарность мышления и проблемы ментальной эволюции. Известные культурологи Ю.М. Лотман и Б.А. Успенский отмечали, что «специфической чертой русской культуры является ее принципиальная полярность... Основные культурные ценности ... располагаются в двуполусном ценностном поле, разделенном резкой чертой и лишенном нейтральной аксиологической зоны» [25]. Такая бинарность отличает в социокультурном плане Россию от стран Запада, сделавшего выбор в пользу трехзначной логики мышления аристотелевского типа [26] вместо двузначной платоновской и неизбежно ведет к «взрывному», по выражению Ю.М. Лотмана, характеру развития, при котором полюса общественно-ценностных диполей просто меняются местами.

О ментальной неустойчивости в сходном смысле еще раньше писал И.А. Бунин: «Есть два типа в народе. Но и в том и в другом есть страшная переменчивость настроений» (Бунин, 1990). Сходное мнение формулировал и академик И.П. Павлов в лекции «О русском уме», прочитанной в 1918 г.: «Все дело в детальной оценке подробности условий. Это основная черта ума. Что же? Как эта черта в русском уме? Очень плохо. Мы оперируем насквозь общими положениями, мы не хотим знаться ни с мерой, ни с числом. Мы все достоинство полагаем в том, чтобы гнать до предела, не считаясь ни с какими условиями. Это наша основная черта.» [27]

Индивидуальное восприятие окружающего мира в виде бинарной ценностной модели и соответствующее политическое кредо («кто не с нами, тот против нас»), создает ментально-идеологическую основу кризисного стиля развития общества и противостоит самой сути идеи эволюционного кумулятивного развития. Эволюционный стиль движения может иметь место только при наличии промежуточной, «нормальной» зоны [28]. Именно здесь, в «срединной» зоне, происходит непредвзятый (объективный) анализ ситуации, сепарация позитивных элементов и тенденций, закрепление достигнутого и формирование перспектив последовательного роста. Срединная зона общественного сознания служит хранилищем исторической памяти, позволяющей не повторять прошлые ошибки, обеспечивать эволюционный характер развития. Полярность ментальной культуры трудно совместима с исторической эволюцией.

Данная характеристика ментальности фактически отвечает так называемой манихейской концепции восприятия мира, которую И.Г. Яковенко включает в число предложенных им шести основных компонент «культурного ядра» России. Согласно этой концепции, «мир предстает как арена вечной

борьбы двух космических сил – Света и Тьмы, Добра и Зла». При этом «мы» - всегда «свет», а «они» - всегда «тьма». Человек, живущий в манихейской системе представлений, склонен любое взаимодействие с «они» представить в форме конфликта и перевести в конфликт» [29].

Следствием бинарной ментальности индивидуумов является соединение в каждом из субъектов в близких пропорциях элементов добра и зла при неустойчивом равновесии между ними. В древнегреческой мифологии существа с такими свойствами именовались «демонами». Демон в принципе может как способствовать добрым начинаниям, так и приносить зло. В зависимости от ситуации или внутренних побуждений такой «демонический» индивидуум может непредсказуемо демонстрировать или бесконечную доброту, или немотивированную жестокость [30]. В свете сказанного естественно, что развитие в России, как заметил культуролог и философ М. Эпштейн, само реализуется через противостояние тех или иных «демонов». На демона самодержавия был спущен демон большевизма, на него – демон перестройки, который, в свою очередь, был смещен демоном ельцинской эпохи – демоном тотального сепаратизма/ растаскивания. Охарактеризовать в «демонических» терминах нынешнюю постельцинскую эпоху нелегко, поскольку взаимоотношения между двумя доминирующими типами демонов – демона государственной бюрократии и демона криминальной олигархии – пока не определились, и трудно предсказать, будет ли побежден или поглощен один из них другим или результатом станет некая олигархично-бюрократическая система. Промежуток между угасанием одного демона и вызревании следующего у нас сравнительно невелик (и часто именуется «застоем»).

На уровне предприятий бинарность мышления субъектов сказывается как на особенностях поведения инвесторов и собственников (неустойчивость мнений, непредсказуемость решений, отсутствие последовательности и т.п.), так и на поведении менеджеров и работников. В частности, она не позволяет в должной мере использовать «производственную память». Хранение производственных знаний и навыков, равно как и возможности кодификации знаний, существенно затрудняются и удорожаются. Особенности взаимоотношений в треугольнике «собственники – менеджеры – работники» также несут на себе отпечаток бинарности мышления [31].

Бинарность отношений в обществе. Бинарность мышления субъекта хорошо сочетается с его несамостоятельностью, зависимостью субъекта от тех или иных внешних обстоятельств. При этом главным фактором этих отношений является влияние лидера. «Россия относится к лидерскому типу обществ. Это значит, что у нас не развит социальный порядок, т.е. договорные нормы, цели и связи, сознательно выработанные и всеми признанные» [32]. Это приводит к тому, что в реальности действиями субъекта управляет не закон и принятый порядок, а мнение конкретного лидера: начальника или «авторитета». Фактически субъекты становятся «имитаторами» действий этих лидеров. Вслед за «лидером» субъект может в одночасье изменить ценностную структуру (по крайней мере, ее поверхностный слой) и признать желаемым то, что отвергалось ранее. Общество разбивается на пары «ведущий – ведомый», и его организация поддерживается не столько принятыми нормами и институтами, сколько достаточно сложной структурой подобных бинарных взаимосвязей [33].

В этих условиях влияние закона (как правило, «духа закона», а зачастую и «буквы закона») на принятие индивидуальных экономических решений подавляется прямым указанием или высказыванием соответствующего лидера. Устойчивая эндогенная целеустремленность подменяется неустойчивым экзогенным целеполаганием.

Личностный характер общественных отношений. В любой общественной подсистеме, начиная с производственного коллектива и кончая российским обществом в целом, отношения носят сугубо личностный характер. Так, сколько-нибудь эффективный менеджмент в российских условиях возможен только с помощью органического сочетания поиска «пути к душе» управляемого субъекта,

с одной стороны, и явного применения власти, с другой. Если для американского менеджмента традиционно считается справедливым лозунг «ничего личного», то для российского более верен его антипод: «ничего безличного».

Согласно концепции Ю. Пивоварова и Ф. Фурсова, системообразующим элементом русской истории выступает «власть – не политическая, государственная или экономическая, а Власть как метафизическое явление, Власть вообще». По их мнению, такие властные отношения – результат влияния ордынского господства. Именно Золотая Орда принесла на Русь принцип: «Власть – все, население – ничто».^[34] Такого же мнения придерживаются и О.И. Шкаратан и В.В. Карачаровский ^[35].

Вместе с тем традиционная российская «власть власти» не означает, что все решения индивидуумами принимаются только «под диктовку» сверху. Не следует также думать, что власть задает нерушимые ограничения, в рамках которых и принимаются решения. Иррациональный характер поведения субъектов приводит к тому, что и эти рамки оказываются нарушенными, и направление решений искаженным. И задаваемые действующими институтами ограничения, и властные призывы к индивидууму могут в любой момент быть им нарушены ввиду эмоциональной неустойчивости и переменчивости внутренних ценностных установок.

Логоцентричность мышления. Неоднократно отмечалась логоцентричность мышления ^[36] отечественного индивида, когда слово значит больше, чем мысль. Речь идет о чрезмерной опоре мысли на изреченное субъектом и услышанное его собеседником слово. Слово не выражает мысль, а формирует ее. «Откуда я знаю, что я думаю. Вот скажу – тогда узнаю». Эта фраза из предисловия Б. Заходера к своему переводу «Алисы в стране чудес» как нельзя лучше характеризует логоцентризм мышления. В свою очередь, «логоцентризм подчиняет мысль - все концепции, коды и ценности - бинарной системе» (Л. Сиксус). Логоцентризм, так же, как и бинарность мышления, вполне согласуется с чертой, которая, по мнению И.Г. Яковенко, входит в число шести базисных особенностей отечественной культуры: речь идет о познании мира через противопоставление «должного» и «сущего». При этом «должное» априорно считается недостижимым, что позволяет индивиду освободиться от морального долга следовать культурным или законодательным нормам. «Возникает ситуация «двух норм»: «культура препятствует увязыванию нормы закона и нормы жизни, нуждается в дистанции между ними» ^[37].

Следствием логоцентризма является и явление, получившее название «лозунговость мышления», а также безоглядная вера населения в телевизионную агитацию, что через механизм выборов сказывается на политической структуре страны.

Субъективная интерпретация и оценка информации в логоцентрических обществах условна и решающим образом зависит от формы ее представления.

Логоцентричность мышления вкупе с личностным характером общественных отношений находят свое отражение в чрезмерной оценочности речи. Как в бытовой, так и в деловой речи оценочная лексика, богатые запасы которой имеются в языке, является более распространенной и кажется более органичной, чем объективная.

Лингвисты утверждают, что «русский язык, и русская ментальность, и русская культура принадлежат, по-видимому, к одним из самых сложных в коммуникативном отношении. Русская словесная коммуникация обладает специальными усложняющими признаками: она имеет, как правило, несколько смысловых слоев, очень часто связана с провокацией, предельно насыщена дезинформацией, допускает возможность запутывания собеседника и т.п. Деловые люди знают, что нет переговоров, которые вести было бы труднее, чем переговоры с русскими» ^[38].

Устойчивые лингвистические конструкции (фразеологические сочетания) обычно связывают в русском языке обозначение каждого данного явления с характеристикой его экстремального проявления^[39]. Согласно же известной гипотезе лингвистической относительности Сепира-Уорфа строй мышления и характер познания определяется языком.

Согласно исследованиям А. Асмолова, зав. кафедрой психологии личности МГУ, Процентное содержание вражды в русском языке гораздо выше, чем во многих других^[40]. Такое же мнение высказывают и исследователи рунета^[41]

Иррациональность ожиданий и иррациональность поведения. Если в западной литературе понятие «рациональных ожиданий» рассматривается как естественная для индивидуального экономического агента экстраполяция предсказуемых тенденциальных изменений, то для российского менталитета скорее свойственны неоправданно завышенные «иррациональные ожидания», адресуемые как самому себе, так и внешним обстоятельствам. Наличие неоправданных ожиданий на поддержку предприятия государством, администрацией города и т.п. неоднократно отмечались при опросах директоров предприятий; в некоторых случаях понятие ожиданий используют для объяснения сохранения директорами избыточного коллектива предприятий. Отечественный фольклор наполнен историями, когда в тяжелой или неопределенной ситуации на помощь приходит чудо. Разрыв между затратами труда и его результатами, сложившийся в сознании в течение многих веков, заполняется ожиданиями чуда^[42].

Иррациональность поведения индивидов и классификация психологических факторов, ее обуславливающих, обсуждались в работах автора^[43]. Иррациональность ожиданий деформирует «поле возможностей» выбора и не позволяет правильно оценить его последствия, а бинарность мышления создает помехи при осмыслении и формулировании цели выбора. Вместе с тем это позволяет многим индивидам, наделенным творческим даром, за пределами рационального поля возможностей отыскать и реализовать такие решения возникающих проблем, которые не могли бы быть найдены рациональными субъектами^[44]. Основное затруднение при этом состоит в том, что «рациональное» решение приложимо, как правило, к множеству ситуаций, в то время как «иррациональные» должны придумываться каждый раз ad hoc. Кроме того, «иррациональные» решения носят индивидуальный характер и с трудом распространяются от одного индивидуума к другому. Преобладание локальных иррациональных решений над регулярными и рациональными соответствует «разреженной» национальной институциональной системе^[45].

Контракция и постконтрактное поведение. Отношенческий контракт (как формализация некоторого порядка) в качестве фактора, регулирующего поведение индивида, не играет существенной роли в российской социально-экономической системе, хотя сам процесс и факт заключения формального контракта имеет значение. Контракт в России – не догма и не руководство к действию. Скорее, контракт несет те функции, которые в других экономиках свойственны «протоколу о намерениях».

Обычно различают два полярных подхода к контрактам, определяющим взаимоотношения работника и предприятия (работодателя). Первый из них получил название «философия контракта» (условно говоря, американская система), второй – «философия судьбы» (условно говоря, - японская)^[46]. По нашему мнению, ни одна из этих форм социальных отношений на предприятии не характерна для предприятий России.

Принадлежность к коллективу не рассматривается как «судьба», т.е. долговременное и непреодолимое обстоятельство, а контракт (причем обеими его сторонами – как работодателем, так и работником) не рассматривается, как уже было сказано, как обязательный для исполнения. Для взаимоотношений между работником и предприятием в российских условиях наиболее характерной является своеобразная «философия гостя». Согласно ей отношения работника к коллегам и

руководству аналогичны взаимоотношениям между гостями, собравшимися на дружескую вечеринку (включая хозяина квартиры). Членство здесь не накладывает безусловных обязательств, но связано с определенными традициями взаимных ожиданий: каждый из собравшихся ожидает от остальных уважительного отношения; хозяин ожидает учета его интересов как принимающей стороны; несвоевременно покинуть собрание – значит проявить неуважение к хозяину и другим гостям; вопрос об исключении кого-либо из участников и/или замене его другим при соблюдении предыдущих условий обычно не ставится. Примерно такая же «философия» имеет место и в большинстве традиционных трудовых коллективов предприятий и их подразделений^[47]. В целом для российского общества характерен низкий уровень контрактной дисциплины^[48] и неуважительное отношение к закону («закононепослушание», по выражению В.С. Автономова) в целом^[49].

Личностный характер общественных отношений существенно деформирует и систему транзакционной контрактации. Заключение и реализация контракта о поставках в российском обществе – это тоже своеобразный «путь к душе». В условиях доминирования личностных отношений выгода заключения и исполнения, скажем, контракта о поставках между двумя юридическими лицами оценивается с позиций тех физических лиц, кто заключает эти контракты или определяет степень их выполнения.

Особенности торгового и несклонность к компромиссу. Полярная ментальность отечественных субъектов рынка определяет и такое распространенное явление, как несклонность к компромиссу: если срединная ценностная зона отсутствует, то процесс принятия решений сводится к победе в «перетягивании каната». Стоит сравнить торговлю на рынке в центральной России с поведением продавцов и покупателей на восточном базаре, чтобы понять ментальное различие между жителями этих местностей: основой торговли на восточном базаре является взаимный компромисс продавца и покупателя, в то время как на типичном российском базаре покупка, как правило, осуществляется по цене продавца. В итоге разброс цен на один и тот же товар в пределах одного города может превышать 50%. Такой же «бескомпромиссный» способ принятия решений имеет место в большинстве ситуаций, где присутствуют противоположные интересы. Л. Горичева справедливо противопоставляет российский тип согласования интересов при принятии решений западному «симфоническому» стилю совместного функционирования^[50]. По нашему мнению, бинарный характер отечественного менталитета допускает «симфонический» способ функционирования только при наличии сильных властных ограничителей и мотиваций, которые способны обеспечить гармонизацию поведения участников, имеющих полярные и неустойчивые взгляды. Иными словами, в российской экономике «оркестр» без дирижера-лидера и административных методов руководства, по-видимому, невозможен.

«Импульсный» характер труда. Основные трудности экономика России в течение многих десятилетий испытывала из-за низкого качества массовой продукции. В отличие от промышленно развитых стран «проблема тиражирования», т.е. выпуска больших объемов продукции с достаточно высоким качеством всех товарных единиц и сейчас остается наиболее сложной для России. Создание же и изготовление выставочных образцов продукции, в особенности тех, где требуются нестандартные творческие решения, в особенности в экстремальных условиях, в связи с экстраординарными событиями (выставка!), в условиях дефицита ресурсов – вот сфера, в которой российскому работнику нет равных в мировом масштабе. Именно здесь трудовой (а, следовательно, и общеэкономический) потенциал России может быть реализован в наибольшей степени. Импульсный характер труда, изначально, по-видимому, присущий в массе отечественному товаропроизводителю, затрудняет поддержание надлежащего уровня качества работы в течение долгого времени.

В системе будущего международного разделения труда, в частности, Россия должна занять те ниши, в которых могут быть проявлены наиболее выигрышные черты ее социально-экономического

потенциала. Так, на наш взгляд, вряд ли эффективно организовывать в России в широких масштабах так называемые «сборочные» производства. Значительно большие надежды на получение конкурентных преимуществ сулит производство «интеллектоемкой» продукции. Экспорт именно такой продукции должен со временем сменить сырьевой экспорт России. Преобладание экзогенных ценностей на эндогенными в ценностном поле индивида. В работе ^[51] было предложено классифицировать социальные объекты в зависимости от характера их целевых установок: агентов, для которых главным мотивом выбора является достижение экономических (финансовых) целей, относятся к типу "homo economicus"; агенты, для которых мотивация связана главным образом с изменением институционального положения, относятся к типу и "homo institutus". В художественной и публицистической литературе такие типы характеризуются соответственно как «рвач» («стяжатель», «корыстолюбец») и «карьерист» («честолюбец») ^[52]. Если «рвач» рассматривает карьерные достижения как средство получения материальной выгоды, то «карьерист», рассматривает материальные ценности как возможное средство достижения властных или авторитетных позиций. Если же трактовать выбор агента как решение оптимизационной задачи на максимум при заданных ограничениях, то для homo economicus материальная выгода относится к критериальной части задачи, а институциональные характеристики ситуации – к ограничительной, в то время как для homo institutus, наоборот, доступные материально-финансовые ресурсы играют роль ограничений, а оценка институциональной ситуации – роль критерия. Было показано также, что в силу ряда геополитических и этнокультурных факторов в российском обществе преобладает тип homo institutus. Это существенно влияет на наноэкономические и нанополитические характеристики общества. Изменение вектора общественных настроений в «мире homo institutus» происходит благодаря импульсам, идущим «сверху вниз», поскольку homo institutus обладает повышенной чувствительностью к возникающим во вне мнениям «начальства» и готовностью к ценностной переориентации. Эндогенные (и более устойчивые) ценностные установки свойственны меньшинству индивидов в России.

Стало традицией отмахиваться от возможных будущих рисков и перспективных проблем («авось пронесет»!) и воспринимать действительность «здесь и сейчас», без учета возможных неблагоприятных последствий ^[53]. Это обстоятельство в значительной степени определило зигзагообразный и возвратно-поступательный, «кризисный» характер общественного движения в России в течение XX – начала XXI веков.

В заключение данного раздела отметим, что мнение о наличии специфических черт поведения у российского «экономического человека» разделяется далеко не всеми учеными. Сторонники универсальности экономических законов выводят особенности экономики каждой страны из особенностей ее институциональной системы, а не из особенностей индивидов. Так, в дискуссии о цивилизационной специфике России в Никитском клубе 29 октября 2002 г., В.Л. Тамбовцев выступает с позиций «настороженного» наблюдателя: «Меня очень задела ... фраза о том, что российская цивилизация обладает некоторыми чертами, не позволяющими описать ее в терминах западных наук» ^[54]. Напротив, В.С. Автономов считает, что без учета цивилизационной специфики невозможно ответить на многие вопросы экономического характера, например, объяснить различия между достигнутым к данному периоду уровнем экономического развития России и других транзитных стран ^[55]. По нашему мнению, наноэкономический фактор априорно следует рассматривать как равноправный элемент в системе других факторов экономики, учитывая вместе с тем, что он несет на себе отпечаток длительного исторического пути и является в силу этого одним из наиболее консервативных.

После определения наноэкономических черт российской экономики возникает естественный вопрос: благодаря каким факторам возникли эти особенности? Как правило, исследователи выводят эти особенности из геополитического положения страны, истории ее развития, культурных традиций ^[56].

Как бы то ни было, сами по себе перечисленные выше особенности российского индивида не могут рассматриваться как негативные. В соответствующих обстоятельствах они могут стать источниками выживания и развития страны. Однако для этого эти особенности должны быть исследованы, осмыслены и учтены при построении системы институтов всех уровней и выработки соответствующей государственной политики [57].

Нанозкономика российских реформ

В работе [58] экономика России периода 90-х годов была охарактеризована как «экономика физических лиц», т.е. экономика, в которой а) основным самостоятельным и сохранившим целостность агентом является физическое лицо, индивидуум; б) поведение этих агентов определяет в значительной степени ситуацию в экономике. В частности, в «экономике физических лиц» поведение предприятий и организаций определяется главным образом личными интересами, привычками, ожиданиями физических лиц – их руководителей, а связи между работниками, руководителями и самими предприятиями предельно ослаблены. Другими словами, пользуясь метафорическим смыслом понятия «наноэкономика», экономику России этого периода можно назвать нанозкономикой. Продолжается ли до сих пор эта фаза, или же Россия, преодолев подростковые болезни роста, вышла из «наноэкономического» состояния? [59] Каким может быть путь дальнейшего движения? На рисунке символически изображены фазы, пройденные отечественной экономикой в течение послевоенного периода. Существенно, что эти фазы, сменяя одна другую, не вытесняются полностью из глубин индивидуального и общественного сознания, а как бы накладываются друг на друга, образуя многослойный ментальный фундамент и соответствующую среду принятия решений. От предыдущих фаз остаются ожидания поддержки или, наоборот, угроз со стороны субъектов, уже сошедших как доминирующие с экономической арены. По своей сути эти ожидания могли бы рассматриваться как иррациональные, однако следует учитывать, что, охватывая значительное число граждан, они превращаются во вполне рациональную силу. Так, в массовом сознании память об эре «экономики государства» превращается в «воспоминания о будущем» и неосознаваемой тягой к госпатернализму, к образу «государства-отца».

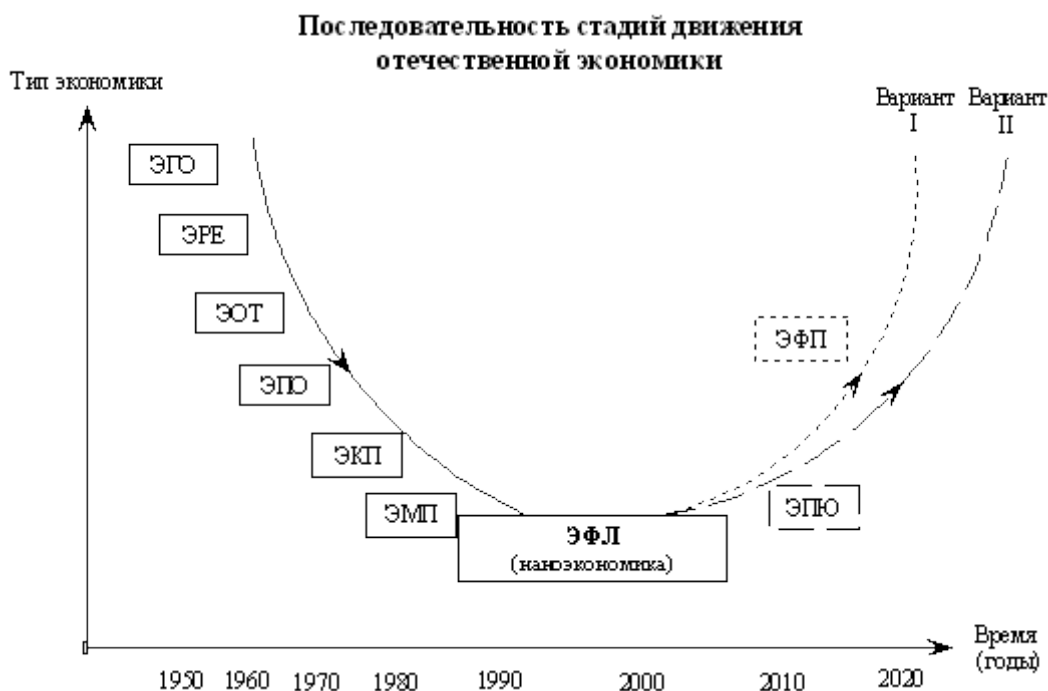


Рис. Сокращения: ЭГО – «экономика государства», ЭРЕ - «экономика регионов», ЭОТ - «экономика отраслей», ЭПО - «экономика подотраслей», ЭКП - «экономика крупных предприятий», ЭМП - «экономика малых предприятий», ЭФЛ - «экономика физических лиц», ЭФП – «экономика физических предприятий», ЭПЮ – «экономика предприятий (как юридических лиц)».

Процессы институциональной деструкции и максимального социально-экономического сепаратизма (читай – растаскивания), характерные для всех уровней экономики периода конца 1980-х – конца 1990-х годов, неизбежно – просто в силу естественной цикличности общественного движения – должны были смениться процессами институционального строительства и экономической консолидации. Вопрос состоит в том, какая институциональная система придет на смену «экономики физических лиц» и какие субъекты станут участниками консолидационных группировок. В частности, будет ли достигнута внутрифирменная консолидация работников и менеджмента и «околофирменная» консолидация собственников и других стейкхолдеров? Возобладают ли среди работников и коллективов предприятий «фирмобежные» или, наоборот, «фирмостремительные» процессы? Ожидает ли нас реконфигурация системы предприятий и реструктуризация внутрифирменного социального пространства?

Заметим прежде всего, что в качестве основных субъектов «экономики физических лиц» 1990-х годов выступали генеральные директора предприятий, так что с микроэкономических позиций указанный период можно назвать «экономикой директоров» ^[60]. В процессе укрепления институтов собственности к началу XXI века эта экономика, сохраняя общие черты «экономики физических лиц» стала трансформироваться в «экономикой мажоритарных собственников», где именно решения собственников (согласно ^[61], доминирующий собственник существует не менее чем у 2/3 открытых АО), по-прежнему диктуемые личными интересами, играют определяющую роль. Примерно в половине случаев, насколько можно судить по результатам обследований предприятий, наиболее значимый пакет акций контролируется генеральным директором, и тогда эти персонажи совпадают.

Однако между «экономикой директоров» и «экономикой собственников» существует большое различие. Стремясь к диверсификации капитала, крупные собственники в течение последних четырех лет собирают «под свое крыло» недооцененные активы самого различного профиля. В настоящее время, по данным исследования Мирового банка, 23 крупнейшие частные группы контролируют около 35 процентов объема продаж в России, 17 процентов всех банковских активов страны, 16 процентов всех занятых в производстве. Ширится процесс «дурного конгломерирования» бизнеса. В итоге «полоса отчуждения» между жизнью предприятия и интересами его фактического собственника/руководителя увеличивается и заполняется различного рода многоуровневыми бюрократическими конструкциями. Предприятие по существу превращается из товаропроизводителя в услугопроизводителя и отсекается от непосредственного взаимодействия с рынком. Такой процесс, представляющий оборотную сторону интеграционных процессов, особенно активно развивающихся с начала 2000-х годов в промышленности ^[62], можно назвать «цеховизацией» предприятий. У предприятий-цехов нет естественных экономических стимулов снижать издержки, идти на риск не вполне детерминированных инвестиционных проектов. «Рыночный нюх» лиц, принимающих конкретные решения в таких компаниях притупляется, а «рыночная интуиция» сходит на нет.

Все это приводит к тому, что процессы транзакционной контрактации и связанные с ними процессы конкуренции становятся неэффективными. Контракты заключаются исходя не из анализа объективных характеристик предмета транзакции, а из субъективных соображений, учитывающих предпочтительность для собственника контактов (и, соответственно, контрактов) с одними предприятиями (и представляющими их физическими лицами) перед другими.

В «экономике собственников» снижается и возможность воздействия общества на предприятие ^[63].

Следствием стадии «экономики физических лиц» явилась персонификация предприятия, когда предприятие воспринималось не как автономный субъект экономики, самостоятельное юридическое лицо, а как элемент связки «предприятие – директор». Сейчас эта «спарка» приняла вид «предприятие – доминирующий собственник», причем «длина» связующего шнура увеличилась. Однако и сейчас предприятие не выступает как самостоятельный субъект экономики. В этих условиях, как и ранее, успех в конкуренции между предприятиями - производителями однородного товара обусловлен не столько различием в уровне технологии и организации производства, сколько неодинаковым положением представителей спарки «предприятие – собственник» или «предприятие – руководитель» в административной среде. Все это сужает возможности реализации права потребителя на качественную продукцию и делает экономику в целом неэффективной ^[64]. В период расцвета «экономики физических лиц» связка «предприятие – директор» была достаточно устойчивой, что и создавало предпосылки для персонификации предприятий. Несмотря на то, что устойчивость этой связки оказалась сильно поколебленной процессами передела собственности конца 1990-х – начала 2000-х гг., и многие директора сменили место работы, восприятие предприятий как индивидуализированных субъектов экономики (подобных в этом смысле, скажем, субъектам Федерации) сохранилось. Необходимо отметить, что традиционная микроэкономическая теория, как известно, не предполагает у предприятий индивидуальности. Предприятие характеризуется кругом показателей, определяющих характеристики технологии, продукции, местоположения и т.д. Название предприятия имеет значение лишь в той мере, в какой оно кодифицирует эти характеристики. Для описания же российской персонализированной экономики требуется разработка теории не обезличенной «нарицательной экономики» ("common economics"), а «собственной» или «именованной» экономики ("proper or named economics"). Таким образом, повышение адекватности микроэкономической теории в случае России требует учета в микротехории наноэкономических компонент и подходов ^[65].

В "доолигархический" период (приблизительно - первая половина 1990-х годов) "экономика физических лиц" в России могла рассматриваться как более или менее деструктурированная в том смысле, что сколько-нибудь устойчивые интересы практически всех индивидов были обособлены как друг от друга, так и от интересов предприятий и организаций. В последующий период произошла определенная структуризация интересов физических лиц, затронувшая главным образом средний уровень экономики: возникновение мезоэкономических альянсов привело к субординации значительной части руководителей средних и малых предприятий по отношению к «олигархам», «суболигархам» и «малым олигархам». На уровне наемных работников слабость профсоюзных организаций пока препятствует консолидации интересов и поведения индивидов и уходу от "экономики физических лиц". Подобным же образом, несмотря на попытки экономической консолидации "олигархов", осуществляемые организациями типа Российского союза промышленников и предпринимателей, эта часть экономики также остается "экономикой физических лиц". На среднем же уровне экономика физических лиц постепенно трансформируется в (также именованную) "экономику брендов" ^[66].

В течение последних 3-4 лет активно идет мезоэкономическая отраслевая консолидация предприятий. Практически в каждой отрасли возникают отраслевые холдинги (один или несколько) или отраслевые альянсы, объединяющие предприятия, производящие однородную продукцию. Можно упомянуть машиностроительные холдинги («Силловые машины» и др.), металлургические, кондитерские, пивоваренные объединения предприятий и др. При этом крен идет в сторону «сильных» форм объединения, позволяющих руководству объединений сначала определять кандидатуру генерального директора ^[67], затем осуществлять управление маркетингом и реализацией продукции, а впоследствии – контролировать как поставку, так и закупку продукции, не говоря уже о финансовых потоках. В целом анализ интеграционных процессов последних лет, включая процессы слияний и поглощений ^[68], свидетельствует о стремлении почти всех

самостоятельных предприятий так или иначе примкнуть к источникам экономической или политической власти. По существу речь идет о вариантах рентоориентированного поведения. При этом консолидация захватывает оба конца связки «предприятие – собственник»: включение предприятия в ту или иную бизнес-группу происходит параллельно с подчинением руководителя/собственника соответствующей иерархической группе физических лиц. Уже в 2002 году по данным обследования ГУ-ВШЭ [69] большинство руководителей обследованных фирм не согласились с мнением о том, что фирма абсолютно независима в своих действиях. Предприятия координируют свои действия либо в рамках отраслевых или межотраслевых структур, либо входят в интегрированные корпоративные структуры. Выжить предприятиям в одиночку становится все труднее. Согласно данным обследования ЦЭМИ РАН и РЭБ 2004 года, подавляющее число предприятий считают необходимой разработку промышленной политики на федеральном (95%), региональном (93%) и даже муниципальном (84%) уровнях. При этом около 80% предприятий считают, что такой политики нет ни на одном из указанных уровней. Все это говорит об острой потребности в координации. Возможно, что размах интеграционных процессов объясняется не столько экономической оптимизацией границ предприятий и адаптацией структуры экономики, сколько настоятельной и неудовлетворенной потребностью в координации.

В целом похоже на то, что самостоятельное функционирование и развитие предприятия как основного товаропроизводственного звена в условиях рыночной, т.е. не управляемой централизованно, экономики в России пока в принципе невозможно. По нашему мнению, основные препятствия к этому носят наноэкономический характер. Ментальные, поведенческие, коммуникативные и, если можно так выразиться, конкордационные, т.е. относящиеся к процессу достижения компромисса и договоренности, особенности индивидуальных агентов, перечисленные в предыдущем разделе, будучи спроектированы на руководителей, работников и собственников конкретного предприятия, вряд ли совместимы с устойчивым и эволюционным развитием предприятия, последовательным наращиванием его социально-экономического рыночного потенциала.

По поводу всего изложенного в данном разделе возможен вопрос такого типа: разумеется, в любой экономике каждое предприятие кем-то руководится – генеральным директором, собственником, председателем совета директоров и т.п.; этот человек или группа людей улавливают и интерпретируют сигналы рынка и общества и направляют деятельность предприятия в русло, обеспечивающее ему рыночный успех. В чем же тогда особенности российской ситуации?

Ответ состоит в учете следующих особенностей экономического состояния России:

а) институты, направляющие деятельность руководителей/владельцев предприятия в полезное для предприятия и общества русло (среди этих институтов: развитый фондовый рынок; эффективное и непритворное стратегическое и бизнес-планирование; независимое судопроизводство; деятельность профсоюзов, профессиональная конкуренция, ответственность исполнительного директора перед акционерами и Советом директоров; репутационные институты, законодательство о банкротстве и т.п.) развиты в России недостаточно [70];

б) в силу «разреженности» институциональной среды и особенностей менталитета, о которых шла речь выше, большинство руководителей/владельцев предприятия озабочены в первую очередь достижением индивидуальных и краткосрочных целей, а не целей развития предприятия;

в) личные цели руководителя/владельца могут носить разнообразный и, как правило, переменчивый характер, что в определенной степени зависит от того, к какому типу – homo economicus или homo institutus – он относится; такая переменчивость целей плохо согласуется с последовательной деятельностью предприятия;

г) в силу особенностей функционально-управленческой конфигурации предприятий, сложившейся в России, «давление рынка» не обеспечивает для предприятия ни «скрепов», способствующих его целостности и устойчивости «в самом себе», ни «колею», определяющую последовательное продвижение предприятия к желательным позициям в пространстве зон хозяйствования ^[71] ;

д) разрешение споров между хозяйствующими субъектами идет, как правило, с применением неправовых практик ^[72] , с использованием криминальных и коррупционных методов или привлечения административного ресурса;

е) предприятия как субъекты экономики не имеют достаточных институциональных и, в частности, правовых, средств для защиты и сохранения своего суверенитета; государство не берет на себя ответственность за защиту суверенитета предприятий от неправовых посягательств;

ж) работники предприятия как социальные субъекты также не имеют достаточных институциональных средств для защиты своих интересов и сохранения своего статуса как работников предприятия.

Внутренняя целостность предприятий так же, как и ранее, остается под вопросом. Взаимная «приверженность» как прогрессивная форма взаимоотношения между предприятием и работником, равно как и предприятием и неаффилированным контрагентом ^[73] остается недостижимой мечтой. Об этом свидетельствует сохраняющаяся практика внутри- и внешнефирменных неплатежей ^[74] . Сохраняется и необязательность руководителей предприятий как в отношениях с собственными работниками, так и в отношениях с партнерами.

Таким образом, можно сделать вывод, что стадия «экономики физических лиц» не закончилась в России, хотя «директорская экономика» и уступает место «экономике доминирующих собственников». Кроме того, идут активные процессы группировки и консолидации как капиталов, так и их владельцев. В результате возникает гибрид «экономики олигархов» с «экономикой бюрократии».

Все эти процессы протекают на фоне усиливающегося расслоения множества предприятий по уровню «успешности» и степени защищенности от неблагоприятных изменений.^[75] Процессы кластеризации предприятий, относящихся к группе нестабильных и тяжелых, а это более 70% всех экономических субъектов, происходят уже в течение достаточно длительного времени. При этом группировка (слияние, поглощения и т.п.) предприятий происходит не столько в микроэкономическом «пространстве предприятий», сколько в наноэкономическом «пространстве руководителей/собственников». Надо полагать, что пока доля предприятий, находящихся в тяжелом или неустойчивом состоянии не уменьшится существенно, стадия «экономики физических лиц» будет продолжаться.

Одновременно идут и процессы консолидации внутрикорпоративных сил, однако пока ни усилия в области стандартизации корпоративного управления, ни движение в защиту корпоративной социальной ответственности не внесли перелома в ситуацию.

Общий вывод: экономика России в целом остается наноэкономикой.

Каким может быть прогноз дальнейшего движения? Ответ на этот вопрос определяется анализом как экономических, так и политических тенденций. Несомненно, что в течение нескольких ближайших лет дезинтегрированное и дезинституционализированное состояние середины 1990-х годов будет преодолено, так что движение по одной из восходящих ветвей кривой на рисунке неизбежно.

В настоящее время мы находимся в некотором смысле на перепутье, причем выбор одного из двух возможных направлений зависит от позиции и действий государства. По мнению А.Д. Радыгина, началось движение к государственному капитализму ^[76] . Несомненно, А.Д. Радыгин прав, считая, что рост объемов и власти бюрократического аппарата непременно должен в тех или иных формах

выплеснуться в экономическую сферу, несмотря на то, что пока влияние государства на экономику не нашло сколько-нибудь устойчивых форм. Однако ситуация носит двойственный характер. С одной стороны, явное усиление влияния государства на олигархические группы и их лидеров, попытки построения «вертикали власти» ценою создания управляемого Федерального собрания, сегрегация экономических групп на «лояльные» («уполномоченные») и «нелояльные» («равноудаленные») и другие подобные меры говорят об экспансии роли государства. С другой стороны, планы сокращения госсектора, акционирования ГУПов, дальнейшей приватизации госсобственности, особенности реализованного варианта реформы правительства, а также ряд заявлений высших лиц государства свидетельствуют о том, что государство одновременно стремится к сокращению своего присутствия и ответственности в экономике.

Будет ли государственное руководство проводиться в дальнейшем с помощью административных и политических рычагов через конкретных физических лиц или же - с помощью государственного предпринимательства - через госсектор и госсобственность? Первый путь связан с продолжением фазы «экономики физических лиц» (возможно, в варианте более структурированной «экономики групп физических лиц» и в дальнейшем «экономики физических предприятия»), развитием «именованной экономики» (вариант I на рисунке), второй – с постепенным переходом к естественной для рыночной экономики западного типа «нарицательной экономике» и – в дальнейшем – к корпоративной экономике или «экономике предприятий» (вариант II). Нанозкономический анализ, основанный на упомянутых выше особенностях наноуровня отечественной экономики, говорит о том, что первый вариант, ведущий в конце цикла к «экономике государства» является более вероятным.

Как мы видели выше, многие животрепещущие экономические вопросы, в особенности, относящиеся к странам с переходной экономикой, имеют «наноэкономические» ответы. Кроме того, наноэкономическое объяснение позволяет внести экономическую составляющую и соответствующую аргументацию в обсуждение в принципе нерыночных внутриорганизационных взаимоотношений. Все это делает разработку наноэкономии, причем под ее «естественным» собственным именем, актуальной задачей развития экономической науки и практики в целом. Исследование наноэкономических особенностей российской экономики и их влияния на ее динамику, фрагменты которого приведены в данной работе, требует, очевидно, серьезного продвижения во всех направлениях экономической теории. В принципе для наноуровня применимы как традиционные подходы, как основанные на моделях рационального целевого выбора, так и институциональные, и эволюционные подходы. Перспективным представляется также синтетический подход, основанный на системной парадигме [77]. Необходима разработка различных концепций теории экономического индивидуума, подобных концепциям теории предприятия (фирмы), в том числе – разработка системной теории индивида, корреспондирующегося с системно-интеграционной теорией фирмы [78]. Кроме развития теоретических подходов, необходима и разработка специфического наноаналитического инструментария, в том числе модельного.

Необходима также разработка и апробация специальных наноэкономических методов регулирования экономики, более широкого и тонкого учета наноэкономических аспектов в подготовке, обосновании и принятии решений по всем областям и уровням экономики. Возможно, развитие наноэкономии приведет к расширению или даже принципиальному изменению инструментария экономического регулирования на всех уровнях экономики. Подобно тому, как развитие атомно-молекулярных нанотехнологий, как ожидается, в скором будущем позволит собирать любой материальный макропредмет непосредственно из атомов, точно так же применение индивидуальных экономических нанотехнологий позволит создавать микро-, мезо- и даже макроэкономические системы с заданными

свойствами путем «конструирования» их из отдельных конкретных индивидуумов. Надо сказать, что нанополитические технологии уже сейчас начали активно применяться наиболее продвинутыми политехнологами.

Экономика любой страны растет, как дерево, «снизу вверх», т.е. с наноуровня. Для России сегодня, как мы пытались показать, наноуровень экономики имеет особое значение. Именно здесь заложены и препятствия и стимулы экономического роста. Меры по выходу на путь к устойчивому экономическому и социальному подъему страны также должны быть ориентированы в первую очередь на наноэкономику. Это, в свою очередь, предъявляет особые требования к степени согласованности и целенаправленности экономической и социальной политики на всех уровнях управления.

* СТАТЬЯ ПОДГОТОВЛЕНА ПРИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ РФФИ, ПРОЕКТ 02-06-80170.

[1] Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Дело, 2000, с. 22.

[2] K. Arrow. Reflections on the essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy / Ed.: G.R. Feiwel. - L.: Macmillan, 1987, p. 734.

[3] По мнению многих исследователей, ожидающееся в ближайшие десятилетия распространение нанотехнологий приведет к коренной трансформации всех без исключения производственных и хозяйственных процессов и появлению нового экономического уклада, поэтому термин «наноэкономика» используется также для символического обозначения нового будущего облика экономики, см. Чумаченко Б., Лавров К. Нанотехнологии – ключевой приоритет обозримого будущего. - Проблемы теории и практики управления, 2001, № 5.

[4] Antonelli C. Innovation, new technologies and structural change.

http://www.fondazionerosselli.it/DocumentFolder/Innovations_new_technologies.doc.

[5] <http://www.llpoh.org/archives/00000130.html>

[6] Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц». - Вопросы экономики, 1996, № 4.

[7] См., напр., Г. Клейнер. Наноэкономика. Анатомия еще одного странного российского феномена. Юридический вестник. № 22, октябрь 1997; Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. колл. Д.С. Львов. М.: Экономика, 1999; Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике: теория и методология. Саратов: Научная книга, 1999.

[8] Политическая энциклопедия. М.: Мысль, 1999.

[9] См., напр., <http://mmvb.wallst.ru/af2.htm>.

[10] Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Проблема синтеза общезкономической и институционально-эволюционной теорий. - Вопросы экономики, 1998, № 8.

[11] Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц». - Вопросы экономики, 1996, № 4.

[12] Пользуясь таким языком, можно было бы потребовать от экономики, чтобы она была не просто «экономной», как, озвучивая подготовленный Г. Арбатовым, А. Бовиным и Г. Цукановым текст доклада, требовал в 1981 г. на XXVI съезде КПСС Л.И. Брежнев, но чтобы она была «макроэкономной», т.е. регулировалась бы с помощью принимаемых на макроуровне решений, или «микроэкономной», т.е. регулируемой с помощью решений микроэкономического уровня.

[13] См., напр., Попов Е. Классификация и специализация разделов экономической науки. - Общество и экономика, 2001, № 2; Иншаков О.В. Структурное уточнение содержания экономической теории: потенциал многоуровневого подхода. - Российский экономический журнал. 2003. № 3.

[14] Различные варианты подхода к пониманию мезоэкономики представлены в работах: Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. /Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2001; Ларионов И.К. Мезоэкономика. Учебное пособие. М.: Дашков и Ко, 2001; Ng Y.-K. Mesoeconomics: a micro-macro analysis. New York: St. Martin's Press, 1986 и др. Следует также упомянуть альтернативные трактовки термина «мезоэкономика». Так, О.В. Иншаков предлагает называть мезоэкономическими 4 уровня, каждый из которых является промежуточным между двумя соседними из 5 основных (мега-, макро-, микро-, мини-, наноуровни), см. Иншаков О.В., op. cit. Каждый мезоуровень по О.В. Иншакову состоит из групп интегрированных

субъектов предыдущего уровня. По нашему мнению, экономические отношения распространяются далеко не на все такие группы (скажем, взаимоотношения между профессиональными группами работников, составляющие, по Иншакову, промежуточный между нано- и мини- мезоуровень, не носят, как правило, экономического характера). Поэтому представляется выделять один мезоуровень (между макро- и микроуровнями), а не 4.

[15] Иногда предлагается еще и деление экономики на «рынки», например, рынки металлов, зерна и т.п. По нашему мнению, корректное разбиение множества всех экономических агентов по различным рынкам невозможно, поскольку практически каждое предприятие является участником нескольких рынков.

[16] См., напр., Попов Е.В., Татаркин А.И. Миниэкономика. М.: Наука, 2002.

[17] Сочетание процессного и объектного подходов является отражением общего принципа двойственности в системном анализе. В экономико-математических исследованиях этот принцип находит отражение, в частности, в сочетании агрегированных и дезагрегированных моделей данной системы. Для построения математических моделей экономических систем такой подход был обоснован автором в 80-х годах как «принцип бочки». Деревянная бочка состоит из относительно большого количества боковых досок (модельный аналог - совокупность большого числа дезагрегированных моделей), скрепленных малым количеством ортогональных к доскам оброчей (агрегированные модели). Моделирование эффективно только в том случае, когда в его основе лежит сочетание дезагрегированных и агрегированных моделей данной системы, см. Клейнер Г.Б. Совершенствование хозяйственного механизма подотрасли на основе применения экономико-математического моделирования и средств вычислительной техники. "Совершенствование методов управления деятельностью подотрасли". М.: ИНЭУМ, 1985.

[18] См., напр., Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.

[19] В общем случае границы выбора определяются бюджетом времени, которым располагает индивид, поскольку выполнение служебных обязанностей (в строгом смысле слова), установление и поддержание деловых связей и повышение образовательного уровня должно осуществляться в разное время. Мы в данной работе не рассматриваем детально всех проблем моделирования рационального поведения работника и ограничиваемся приведенным принципиальным примером.

[20] Роббинс Л. Предмет экономической науки. - THESIS. Зима 1993, том 1, вып. 1.

[21] Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

[22] Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий. - Вопросы экономики, 1998, № 8.

[23] Один из вариантов постановки такой задачи см. в Евстигнеева Л., Евстигнеев Р., *op.cit.*

[24] М. Алле. Экономика как наука. М.: Наука для общества, РГГУ, 1995, стр. 49, 98.

[25] Успенский Б.А. Избранные труды, т. 1. – М.: Гнозис, 1994, с. 220.

[26] Аристотелевский закон «исключенного третьего» предполагает объективное существование «третьего» (кроме «А» и «не А») варианта, но требует «исключения» его из логики доказательства.

[27] Павлов И.П. О русском уме. Природа, 1999, № 8.

[28] Лотман Ю.М. Культура и взрыв. – М.: Гнозис, 1992.

[29] Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М.: Никитский клуб, 2003, стр. 17.

[30] Если понимать демонизм именно так, то вряд ли можно согласиться с Р. Рейганом и признать СССР «империей зла». Более точным было бы название «империя демонизма».

[31] См., напр., Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя. - Вопросы экономики, 2000, № 5.

[32] Пригожин А.И. Патологии политического лидерства в России. Общественные науки и современность, 1996, № 3.

[33] По мнению психологов, доля патерналистски зависимого населения достигает до 80%. См. «Известия», 6 сентября 2004 г., стр. 14.

[34] Пивоваров Ю., Фурсов Ф. Русская власть, русская система, русская история. Красные холмы. Альманах. М.: Городская собственность, 1999.

[35] Шкаратан О.И., Карачаровский В.В. Русская трудовая и управленческая культура. Мир России. Т. XI. № 1.

[36] «Не менее значимо и имя главного героя — Бенедикт. “Благое слово” — так надо понимать, чем и подчеркнута опасная логоцентричность русской культуры. Означенная логоцентричность не спасает главного героя от душегубства, скорее — наоборот — душегубству способствует.» Елисеев Н. Рецензия на роман Т. Толстой «Кысь». - Новая русская книга, 2001, № 6.

- [37] Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М.: Никитский клуб, 2003, стр. 15.
- [38] Зарецкая Е.Н. Теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело, 2002, гл. 6.
- [39] Е.Н. Зарецкая (op. cit) приводит фрагмент словаря таких конструкций: дождь – проливной, брюнетка – жгучая, дурак – круглый, истина – абсолютная и т.д.
- [40] Известия, 2 октября 2004 г.
- [41] Дубровский Д.В., Карпенко О.В., Кольцова Е.Ю., Торчинский Ф.И., Шпаковская Л.Л. Язык вражды в русскоязычном Интернете. Материалы исследования по опознаванию текстов ненависти. СПб: Издательство Европ. Ун-та, 2003.
- [42] Клейнер Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста. - Экономическая наука современной России, 2000, № 1; Клейнер Г.Б. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях. - Вопросы экономики, 1998, № 9.
- [43] Клейнер Г.Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория. - Экономика и математические методы, 2001, т. 37, № 3.
- [44] Множество таких примеров содержится в рассказах М.Н. Задорнова.
- [45] См. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004, п. 1.6.
- [46] Клейнер Г.Б. Реформирование предприятий: возможности и перспективы. - Общественные науки и современность, 1997, № 3.
- [47] Клейнер Г.Б., op.cit.
- [48] См., напр., Капелюшников Р. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности. - Вопросы экономики, 2004, № 4.
- [49] Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М.: Никитский клуб, 2003, стр. 70.
- [50] Горичева Л. К вопросу о целостности национального хозяйства. - Вопросы экономики, 1996, №9.
- [51] Клейнер Г.Б. Особенности формирования социально-экономических институтов в России. Вестник ГУУ. Сер. «Институциональная экономика, 2000, № 1.
- [52] Контраст между двумя типами личности можно проиллюстрировать на примере персонажей поэмы Н. Гоголя «Мертвые души» Плюшкина и Ноздрева. Если первый (корыстолюбец) озабочен сохранением и приращением вещественных и денежных ценностей, то второй (честолюбец) идет на все, в том числе – на материальные потери, ради завоевания внимания и интереса любой, пусть даже временной, аудитории.
- [53] По данным опроса фонда «Общественное мнение», проведенного среди 1500 респондентов в июле 2004 г., 67% граждан России не стараются делать сбережения (26% стараются их делать, а 7% затруднились ответить на этот вопрос). В семьях 76% из числа опрошенных никаких сбережений нет. <http://bd.fom.ru/report/map/tb042907>. Конечно, сбережениям препятствует и чрезвычайно низкий уровень доходов около трети жителей России, но все же статистика остается показательной.
- [54] Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М.: Никитский клуб, 2003, стр. 39.
- [55] Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М.: Никитский клуб, 2003, стр. 70.
- [56] См. Гольц Г.А. Культура и экономика России за три века. Новосибирск: Сибирский хронограф, 2003; Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта. Том II. Теория и методология. Словарь. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1998; Клейнер Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста. - Экономическая наука современной России, 2000, № 1; Хилл Ф., Гадди К. Сибирское проклятье. Обрекает ли российская география судьбу российских реформ на неудачу. - ЭКО, 2004, № 6; Паршев А.П. Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается в России. М.: Крымский мост, 2000.
- [57] Более подробно точка зрения по этому поводу изложена в: Клейнер Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста. - Экономическая наука современной России, 2000, № 1; Клейнер Г.Б. Реформирование предприятий и качество продукции Инвестиции в России, 2001, № 1.
- [58] Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц». - Вопросы экономики, 1996, № 4.
- [59] Напрашивается аналогия между метафорической характеристикой состояния экономики России как «наноэкономики» и его определением как «бэбиномики», детской экономики, - одного из альтернативных значений слова «наноэкономика».
- [60] Здесь можно опереться на мнение А.Д. Некипелова, согласно которому основным фактором «квазирыночности» российской экономики данного периода было поведение руководителей предприятий, см. Некипелов А.Д. О теоретических основах выбора экономического курса в современной России. – Экономическая наука современной России, экспресс-выпуск, 2000, № 5.

- [61] Долгопятова Т.Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов. *Российский журнал менеджмента*, 2004, т. 2, № 2.
- [62] См. Радыгин А.Д. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе. *Вопросы экономики*, 2001, № 5; Долгопятова Т.Г., *op. cit.*
- [63] Если обсуждающиеся сейчас в Государственной Думе поправки к Закону «Об акционерных обществах», предусматривающие права владельцев 90% акций предприятия на выкуп оставшихся 10% акций, будут приняты, то дисбаланс между правами и ответственностью собственников достигнет нетерпимых размеров. Отметим, что вопрос о повышении ответственности доминирующих акционеров ставился автором еще в 1996 г. статье Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц». В работе автора «Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике» (*Вопросы экономики*, 1999, № 8) предлагалось ввести налог на производственный капитал в зависимости от экономической эффективности его использования, например, от показываемой прибыли.
- [64] Поведение «первого лица предприятия» - его собственника или директора – в России, в отличие, скажем, от США, не находится в жестких институциональных рамках, не сдерживается страхом потери деловой репутации или доверия коллег. Даже законодательные ограничения, как мы видели выше, не являются для таких индивидов непреодолимой преградой. В этих условиях предприятия как субъекты экономики являются своеобразными заложниками своих руководителей.
- [65] Для мезоэкономических образований сходная точка зрения обосновывается в работе Дементьев В.Е. Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория. *Российский экономический журнал*, 2002, № 4.
- [66] Поскольку именно такой вид конкуренции является наиболее эффективным для потребителя, именно средние по размеру предприятия, объединенные в мезоэкономические структуры, представляют наиболее перспективные для экономики образования, где рыночные принципы организации могут быть органически соединены с мезоэкономическими особенностями работников и координации их действий.
- [67] Симптоматично, что в ряде случаев, например, на Волжском трубном заводе, где занято около 11,5 тыс. работников, должность первого лица предприятия переименована из «генерального директора» в «управляющего директора». На Волгоградском заводе тракторных деталей и нормалей (численность занятых – 1350 чел.) соответствующая должность именуется с недавних пор «исполнительный директор».
- [68] По данным исследовательской группы Dealogic, только в течение 2003 г. количество сделок по слиянию и поглощению в России превысило четыре сотни, а объем достиг 10 млрд. долл.
- [69] Гурков И.Б., Авраамова Е.М., Тубалов В.С. Стратегическая архитектура конкурентоспособной фирмы. *ЭКО*, 2004, № 5.
- [70] Клейнер Г.Б. Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование. М.: ГУУ, 2004.
- [71] Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления. - *Российский журнал менеджмента*, 2003, т. 1, № 1.
- [72] Заславская Т.И. Проблема распространения и институционализации неправовых социальных практик. *Российская экономика на новых путях/Под ред. Э.И. Гойзмана и Р.Н. Евстигнеева*. М.: Институт бизнеса и экономики, 2003.
- [73] Обоснование перспективности этой формы маркетинга см., напр., в Морган Р.М., Хант Ш.Д. Теория приверженности и доверия в маркетинге взаимоотношений. *Российский журнал менеджмента*, 2004, г. 2, № 2.
- [74] На 1 августа 2004 г. по данным Госкомстата просроченная задолженность по крупным и средним предприятиям составила 23,4 млрд. руб. или около 600 руб. на одного занятого, что составляет свыше 8% от среднемесячной зарплаты. Примерно такой же процент от среднемесячного выпуска продукции составляет на середину 2004 г. и просроченная кредиторская задолженность предприятий. Иными словами, каждый 12-й рубль руководители предприятий удерживают вместо того, чтобы выплатить его работникам или контрагентам.
- [75] Так, по данным обследования ЦЭМИ РАН и РЭБ в текущем году 20,1% опрошенных предприятий признали свое финансово-экономическое положение тяжелым, 45,3% нестабильным, 28,9% - устойчивым и 5% - находящимся на подъеме. Эти данные полностью согласуются с результатами конъюнктурных опросов ЦЭК, по которым в 2003 г. примерно 5% опрошенных руководителей предприятий характеризуют ситуацию как «хорошую», 25% - как «неудовлетворительную», 70% - как «удовлетворительную» (в это число в опросе ЦЭМИ РАН - РЭБ входят предприятия, считающие положение как нестабильным - 45,3%, так и устойчивым - 28,9%).
- [76] Радыгин А. Россия в 2000-2004 годах: на пути к государственному капитализму. - *Вопросы экономики*,

2004, № 4.

[77] См. Корнаи Я. Системная парадигма. - Вопросы экономики, 2002, № 4; Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия. - Вопросы экономики, 2002, № 10.

[78] См. Клейнер Г., *op. cit.*