

учебный год  
2013-2014

repnoe

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНЫХ  
КОММУНИКАЦИЙ | [WWW.REPNOE.NET](http://WWW.REPNOE.NET)

СЕМИНАР  
«ИГРЫ РАЗУМА  
ИЛИ ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ»

15-16 марта 2014 г.

музыкальное сопровождение:  
Н. А. РИМСКИЙ-КОРСАКОВ  
И ИОГАНН СЕБАСТЬЯН БАХ

**«Поверив в то, кем мы можем стать, мы определяем то, кем мы станем»**

*Мишель Монтень*

# ПРОГРАММА СЕМИНАРА

**Суббота, 15 марта 2014 г.**

музыкальное сопровождение -  
Николай Андреевич Римский-Корсаков

- 10:00–10:15** Открытие семинара:
- 10:15–12:15** Вводная сессия:  
**«Возможности и риски децентрализации: экономические и институциональные факторы»**  
**ЗУБАРЕВИЧ Наталья Васильевна,**  
*доктор географических наук, профессор кафедры экономической и социальной географии России географического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова, директор региональной программы Независимого института социальной политики*
- 12:15–12:45** **Кофе-пауза**
- 12:45–14:15** Сессия:  
**«Сверхновая экономика»**  
**ИВАНОВ Дмитрий Владиславович,**  
*доктор социологических наук, профессор кафедры теории и истории социологии Санкт-Петербургского государственного университета*
- 14:15–15:00** **Обед**
- 15:00–17:00** Сессия:  
**«Альтер-капитализм и Проблема-2017»**  
**ИВАНОВ Дмитрий Владиславович,**  
*доктор социологических наук, профессор кафедры теории и истории социологии Санкт-Петербургского государственного университета*
- 17:00–17:30** **Кофе-пауза**
- 17:30–19:00** Дискуссия:  
**«Культура важнее, чем экономика»**  
**ПРИВАЛОВ Александр Николаевич,**  
*российский экономический публицист, кандидат экономических наук, научный редактор и генеральный директор журнала «Эксперт»*

**Воскресенье, 16 марта 2014 г.**

музыкальное сопровождение -  
*Иоганн Себастьян Бах*

- 10:00–12:00** Сессия:  
**«Экономические уроки истории. Воронежская губерния  
(конец XIX в. – начало XX в.)»**  
**КАРПАЧЕВ Михаил Дмитриевич,**  
*доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой истории России ВГУ*
- 12:00– 12:30** **Кофе-пауза**
- 12:30–14:00** Сессия:  
**«Движение по волнам Кондратьева и шансы России в XXI веке»**  
**(продолжение лекции «Русская литература и шансы России в XXI веке»)**  
**БЕРКОЛАЙКО Марк Зиновьевич,**  
*доктор физико-математических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»  
Воронежского государственного университета*  
**ХАРИТОН Семен Валерьевич,**  
*кандидат экономических наук, заместитель генерального директора ООО  
«Инвестиционная палата»*
- 14:00– 14:45** **Обед**
- 14:45–15:45** Сессия:  
**«Движение по волнам Кондратьева и шансы России в XXI веке»**  
**(продолжение лекции «Русская литература и шансы России в XXI веке»)**  
**БЕРКОЛАЙКО Марк Зиновьевич,**  
*доктор физико-математических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»  
Воронежского государственного университета*  
**ХАРИТОН Семен Валерьевич,**  
*кандидат экономических наук, заместитель генерального директора ООО  
«Инвестиционная палата»*
- 15:45– 16:15** **Кофе-пауза**
- 16:15–18:00** Сессия:  
**«Тайное становится явным»**  
**ТОЛСТЫХ Павел Александрович,**  
*руководитель Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти, главный  
редактор портала GR Lobbying.ru, вице-президент НП «Национальная лига  
специалистов по связям бизнеса и государства», доцент НИУ- Высшая школа экономики,  
кандидат политических наук.*
- 18:00– 18:15** **Закрытие семинара**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<i>Ф.В. Шелов-Коведяев</i>	<b>Культурная природа глобального кризиса</b>	<b>7</b>
<i>Александр Захаров</i>	<b>Кризис в экономике и кризис в головах</b>	<b>13</b>
<i>Дмитрий Иванов</i>	<b>Сверхновая экономика</b>	<b>19</b>
<i>Наталья Зубаревич</i>	<b>Экономический сепаратизм или здоровая жажда жизни</b>	<b>33</b>
<i>Павел Толстых</i>	<b>Теория и практика взаимодействия бизнеса и власти</b>	<b>36</b>
<i>Сергей Караганов</i>	<b>Однобокая держава</b>	<b>45</b>
<i>Олег Матвейчев</i>	<b>Кризис инноваций</b>	<b>50</b>
<i>Александр Привалов</i>	<b>Об очередной внезапной реформе</b>	<b>53</b>
<i>Александр Аузан</i>	<b>Миссия университета: взгляд экономиста</b>	<b>55</b>
<i>Константин Сонин</i>	<b>Лауреаты Нобелевской премии по экономике за последние 10 лет</b>	<b>79</b>
<i>Сергей Афонцев</i>	<b>Как сделать людей счастливее</b>	<b>81</b>
	<b>Нобелевская премия по экономике -2013</b>	<b>84</b>
	<b>Эксперты семинара</b>	
	<b>Музыкальное сопровождение семинара</b>	

## КУЛЬТУРНАЯ ПРИРОДА ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

**Ф. В. ШЕЛОВ-КОВЕДЯЕВ,**

*профессор факультета мировой экономики и мировой политики ГУ ВШЭ*

Мировой кризис активизировал архаичный взгляд на последние полтора столетия как на игру амбиций нескольких бизнес-групп (промышленных монополий, финансовых кланов, банковских империй и т.п.), якобы располагающих необходимыми и достаточными ресурсами для манипулирования международными процессами исключительно в своих частных эгоистических целях и использующих национальные интересы, политические идеалы и общественные институты, правительства и народы в качестве инструментов прикрытия своих роковых устремлений.

Очередная редакция конспирологической версии истории была вброшена отставными представителями разведывательного сообщества, по роду своей деятельности склонного преувеличивать действенность тотального контроля над происходящим. То, что они некогда сами участвовали в некоторых удавшихся локальных спецоперациях[1], придаёт веса их экстраполяциям в глазах определённых категорий потребителей.

Эти заблуждения растут из ложной интерпретации реальных событий. Эволюция капитализма, начиная с 1850-х гг., показывает череду кризисов, из которых лидирующие игроки (сначала Великобритания, потом США) всякий раз выходили, действительно, активно используя внешние источники элиминирования возникших проблем. Это происходило потому, что, благодаря своему положению и надёжной репутации, они могли мобилизовать ресурсы иных участников событий и извлечь из них максимальную для себя пользу.

Нерегулярный поиск оптимальных моделей преодоления и недопущения кризисных явлений прерывался войнами, с помощью которых те надеялись разрубить, как Гордиев узел. Попытки управлять кризисом в межвоенные периоды были неизменно оппортунистическими: они смягчали наиболее тяжёлые поверхностные противоречия, не касаясь их фундаментальных причин. Теории же, покушавшиеся предложить какие-либо стратегии, всегда опрокидывались действительностью. Как это случилось и с эмиссионно-долговым типом экономики, исходившим из некоторых теоретико-математических посылок его функционирования.

Напряжения второй четверти XIX века, вылившиеся в две серии европейских революций, продолжились и во второй половине столетия и привели к Крымской кампании, франко-прусской войне и Парижской коммуне. Поскольку они не повлекли за собой кардинальных изменений доминирующего экономического порядка, то заложенные в нём недостатки спровоцировали не только волнения в России 1904-1907 гг., но и кризис 1907 года в Америке. Последние не разрешили вала разногласий, и Европа скатилась в Первую мировую войну. Она не только не сняла накопившиеся нестыковки экономической системы капитализма, но и не смогла обогнать их, поэтому её вторым, с интермедией общеевропейского кризиса 20-30х гг. и Великой депрессии в США, актом стала Вторая мировая война.

Трагедия 1939-1945 гг. тоже была только попыткой ухода от трудностей, а не выхода из них, что привело, через вереницу социальных катаклизмов, сменявших друг друга с конца 40-х до конца 60-х годов, к серьёзному кризису 1971-1975 гг. Отказ следом за ним от Бреттон-Вудской системы стал продлением той же порочной практики самоустранения от работы по сути нарастающих сложностей, закончившейся на сегодня, вслед за рядом встрясок разной степени интенсивности в 90-е годы, системным глобальным обвалом.

Уклоняясь от решения вопросов по существу, в ходе и после каждого тектонического сдвига капитализм расширял свой потребительский рынок. В Великую депрессию миллионы американцев трудоустроились на высокооплачиваемой работе на стройках социализма в СССР. Во Вторую мировую они получали высокие доходы уже у себя дома на контрактах по ленд-лизу. Потом экономика США разрослась на плане Маршалла. Эта врождённая способность рынка всё обращать себе на пользу и создаёт явно обманчивое впечатление о «возможности» существования некоего последовательно реализуемого «тайного» плана.

Всё сказанное выше придаёт особое значение правильной диагностике нынешнего глобального кризиса. Многие его симптомы могут значить, что механическое распространение капитализма достигло своего естественного предела, а это требует, наконец, его принципиальной

модернизации. К сожалению, именно адекватной квалификации разворачивающихся событий и недостаёт. Экономисты фатально опаздывают с распознаванием обрушившихся на нас проблем. Когда уже было ясно, что кризис экономический, его упрямо продолжали называть финансовым. Когда выступления в Исландии, Франции, Германии, Испании, Греции и Италии придали ему бесспорно социальное измерение, его с трудом признали экономическим. И лишь к середине весны 2009 года кое-кто стал говорить о социально-гуманитарной угрозе, правда, вопреки очевидности, применительно лишь к Восточной Европе и Центральной Азии. Но и это определение, даже в его расширительном применении, уже устарело. Если сложить вместе то, что многими признаётся по отдельности, станет ясно, что речь идёт о глубинном культурном (цивилизационном) кризисе.

Ведь если его, согласно общему мнению, отличает системный[2] характер, то полноценной, т.е. самодостаточной, системой является только культура, а экономика, за рамками чисто научных построений, – лишь её не имеющей самодовлеющего значения подсистемой. Конечно, на время узкого исследования (и только для него!) при соблюдении всем известных требований, в принципе, любая совокупность может быть *названа* системой. Но такой подход имеет сугубо академическую ценность.

Более того, когда практики говорят о кризисе господствующего экономического мировоззрения, о формационном и тектоническом сдвиге, они используют смысловой ряд не экономики, но культуры, к которой некоторые из них прямо и отсылают[3]. К культуре апеллируют и когда рассуждают о вскрывшихся моральных рисках, кризисе доверия, необходимости ужесточить нормы этики поведения на рынке и даже о религии, которая, как главный источник ценностей, должна сыграть ключевую роль в контроле над направленностью основных реформ, необходимых капитализму. Ведь очевидно, что доверие, на котором строятся взаимоотношения уже в самых примитивных обществах, старше экономики, а этика ею не производится и, вообще, не есть её цель. Все эти понятия заимствованы из мира (системы) культуры.

Раз это *культурный кризис*, то надо понять, культура *какого типа* его переживает. В прошлом культурные кризисы случались не однажды, и это непременно бывали кризисы какого-то определённого культурного вида. Нынешний – не исключение. Для меня ясно, что налицо два больших связанных между собою комплекса кризисных явлений современной культуры.

Первый обнимает различные аспекты постмодернизма как культурного типа. Во-первых, довольно давно постмодерн устранил основного референта сначала из обмена культурными объектами, с чего (замещение массовой культурой и «капустником» настоящего искусства), в частности, начался цивилизационный надлом Запада. Затем он проделал то же с политикой, что подтверждается распространением не только диктаторских режимов в XX и XXI вв., но и модных западных концепций конца демократии, и игнорированием общественного мнения в постсоветских странах – от России и молодых членов ЕС до Украины и Грузии. Надо отдать должное экономическим субъектам: они дольше всех сопротивлялись постмодернистскому вирусу. Но, в конце концов, экономика им заразилась, и он вырос в спусковой механизм её обрушения. Ибо в схеме обращения не только деривативов, но и фьючерсов есть только формальная привязка к базовой ценности, от которой они произведены. Стало очевидно, что постмодернизм, как мировоззрение и стратегия, опасен для жизни.

Во-вторых, показала свою несостоятельность идеологема «цивилизации средств, а не целей», которой недавно так гордились западноевропейские интеллектуалы. И раньше можно было догадаться, что это губительная философия, так как она утверждает кладбищенский подход к жизни. Ведь только у тех, кто лежит на некрополе, уже нет никаких целей, и все они, с другой стороны, служат средством кругооборота вещества в природе. Сейчас медленно возвращается понимание того, что без руководства вечными ценностями, без подчинения им идейных и материальных инструментов человечество не выживет.

В-третьих, оказалась непродуктивной цивилизация скорости. После обвала фондовых рынков начали стесняться выдвигать таковую одним из главных достижений информационной и постинформационной экономики. Кроме того, существует ещё, как минимум, три негативных последствия чрезмерного увлечения быстротой, которым пока уделяется явно недостаточное внимание. Социально наиболее опасна суета, ибо она убивает нормальное общение между людьми, лишает их необходимого для их успешного развития душевного комфорта и нацеленности на непреходящие ценности.

В силу же ускорения, ради стимулирования потребления, предложения на рынке новых моделей продукции либеральная экономика пришла к тому же результату, что и директивная – падению качества товаров. Парадокс, но факт: поскольку они всё быстрее морально устаревают, теряется смысл производить вещи, чья надёжность рассчитана на длительный срок. Падение качества

постепенно распространилось на всё предложение, включая производство идей и решений. Всё большее их число продвигается без учёта их хотя бы среднесрочных последствий.

Следующий подводный камень также подстерегает нас на пути подстёгивания темпов инноваций. Уже сейчас срок поступления технических новинок в распоряжение массового потребителя, на нашей памяти занимавший десятилетия и годы, сократился до нескольких месяцев. В ближайшей перспективе он вполне может уменьшиться до недель. Когда же дело дойдёт до дней (к этому же толкает стремление постоянно оптимизировать прибыль), утратит смысл инновационная деятельность, как таковая: новшества будут морально устаревать быстрее, чем ими успеют в полной мере воспользоваться. А это будет крах куда хуже теперешнего.

Второй комплекс охватывает кризис концепций, так или иначе восходящих к марксизму и/или соотносящихся с ним, ибо даже те, кто отвергает прогнозы и практические рекомендации Карла Маркса, обычно признаёт его выдающимся социологом и экономистом. Во-первых, обнаружилась врождённая порочность психологии эконоцентризма, которой весь развитый мир был, пусть и по-разному, захвачен в истекшие полтора столетия. Именно Маркс первым возвёл экономику в абсолют, превратив обыкновенный инструмент, призванный всего лишь обслуживать интересы общества, в самодостаточную сущность, имеющую, якобы, императивную власть над человеком. За что его и поднимают на щит все, кто апеллирует к химере высших нужд экономики.

Вообще говоря, это далеко не единственный случай, когда человечество обожествляет рукотворные произведения, превращая их в своего рода «золотых тельцов», которых и начинает почитать. Одной из первых форм такого заблуждения были ранние религиозные представления, известные как фетишизм. В дальнейшем публика творила себе кумира из идеологий, власти и т.д. Так как это неизменно заканчивалось весьма плачевно, на сегодня итог превращения экономики в один из рядовых фетишей надо признать закономерным. Видимо, пришла пора расстаться с очередным идолом и перейти от поклонения заурядному средству к его использованию по прямому назначению: как такого же орудия, как и прочие. Не люди должны работать на экономику, а она – на них.

Во-вторых, показала свою несостоятельность следующая из марксова эконоцентризма экспансия рыночных отношений за их законные границы. Ещё Адам Смит, и с ним согласны многие выдающиеся умы, определил, что рынок, эффективный в сфере частного интереса, абсолютно неэффективен в области общественного блага.<sup>[4]</sup> Хотя из-за кризиса под ударом оказалась экономика потребления, виновата не она (на удовлетворение спроса любая её форма ориентируется по определению), но возникшее в результате игнорирования смитовского предупреждения общество потребления<sup>[5]</sup>.

Оба понятия путают настолько часто, что надо специально подчеркнуть, что худо не материальное (экономическое) потребление, а перенос его подходов на то, к чему они неприменимы в принципе (все вообще человеческие контакты, искусство и т.п.), то есть общество, где узусы потребления подавляют все остальные. Когда люди не более, чем потребляют друг друга, у них пропадает настоящая взаимная ответственность. Превращение образования, науки, культуры, медицины в обычные услуги извращает их смысл. Из-за бездумного увлечения ползучим практицизмом в двух первых преобладает угнетающее их рядовое ремесло, третья не воспитывает реципиента, а опускается на его уровень, четвёртая откровенно коммерциализируется и забывает о клятве Гиппократова и т.д.

В-третьих, исчерпал себя механистический подход к регулированию общественных процессов, также берущий своё начало в социализме позапрошлого столетия. Подобно тому, как аналогичная метода в экономике восходит к утопистам Оуэну и Фурье, так и различные виды социальной инженерии – к ещё одному предшественнику марксизма, Сен-Симону, чьи ученики, сплошь инженеры из Высшей политехнической школы в Париже, вдохновили Маркса<sup>[6]</sup> на выработку им его рецептов построения всеобщего счастья. И хотя преобладающие сейчас воззрения во многом отошли от его рекомендаций, сама привычка рассматривать человека и общество как довольно простые агрегаты, ненамного сложнее устроенные, чем обычные машины, осталась неизменной.

В работе правительств, бизнеса, консультантов, экспертов и исследователей разных уровней технологические конструкты общества стали настолько подменять его подлинный образ, что это дало повод Д. Хорнгрену сформулировать свой крылатый афоризм<sup>[7]</sup>: «Среди экономистов реальный мир зачастую считается частным случаем» (i.e. их концептов). Администраторы и менеджеры привыкли полностью доверять управленческой эффективности искусственных схем, тотально пренебрегающих многообразием естественного мира. Эта возведённая за вторую половину XX века в абсолют практика отнюдь не невинна, ибо витальность всем формам



жизненной активности обеспечивается, и кризис это продемонстрировал, как раз наоборот, их избыточным разнообразием.

В-четвёртых, дискредитирована явившаяся логическим продолжением марксизма вульгарная интерпретация концепции рационального выбора, огульно распространившая её на любых игроков и сегменты рынка. Между тем, таким способом невозможно как описать поведение всех участников розничной торговли, где основной покупатель представлен женщиной, чьи предпочтения не укладываются в прокрустово ложе рациональной мотивации, так и смоделировать ситуацию на бирже. Проявившаяся с особой остротой в период кризиса волатильность финансовых и фондовых рынков, чья динамика зависит в большей степени от сиюминутного – эмоционального и психического – настроения спекулянтов, чем от реального положения дел в экономике и информации о них, ясно указывает на ограничения применения данной методики.

В-пятых, закончилось время марксистской политэкономии. Маркс анализировал экономику классического типа – производства и сбыта физических материальных ценностей. Тем же до сих пор занимались и его последователи и противники. Хотя обстановка принципиально изменилась никак не менее четверти века назад, все по инерции продолжали работать с новой реальностью по правилам, действительным только для давно ушедшей природы, и это стало одной из причин неожиданности и глубины глобального кризиса.

Политики искусственного подхлестывания роста (потребления) и формирования спекулятивных рынков[8], стартовавшие в США в 70-е годы, привели к середине 80-х к возникновению нового типа экономики, которая может быть условно названа эмиссионно-долговой. Она отличается превращением (через систему торгов фьючерсами и деривативами) всех товарных рынков – от пшеницы до металлов и нефти – в рынки сугубо финансовые, или спекулятивные.

Биржи торгуют теперь не реальными объёмами продукции с определёнными сроками их фактической поставки, но ценными бумагами, выпущенными под них. Последние есть чисто финансовый инструмент, существующий в своём виртуальном мире, поскольку наличие реального товара ни одну из сторон сделки ни на каком из её этапов не интересует.[9] Отсюда и, например, пузырь продовольственного кризиса, возникший на пустом месте несколько лет тому назад и не имевший ничего общего, как выяснилось, с угрозой голода, фантом которого надувался в интересах биржевых игроков. Товарные биржи стали, таким образом, аналогом фондовых, и торги на них подчиняются логике финансовых спекуляций.

То же произошло и с капитализацией компаний, чьи показатели используются сейчас почти исключительно в спекулятивных целях[10]. Нынешняя ситуация радикально отличается от той, что была известна Марксу и осмыслена им и препарированными тот же материал его оппонентами. Эта новая действительность требует своей оценки, для которой не подходит старый инструментарий. Пока не будет проделана эта срочная интеллектуальная работа, не будут найдены и адекватные методы лечения невиданной прежде болезни, и нельзя будет говорить об устойчивом выходе из кризиса.

К сожалению, до этого ещё далеко. К тому же глобальный кризис разворачивается на фоне целого ряда серьёзно отягчающих его течение отраслевых кризисов. Большинство из них, что лишний раз подтверждает общекультурный характер происходящего, не имеют исключительно экономического источника. Первый среди них – кризис экономической науки. Такие разные теоретики и практики, как Роберт Зелиг[11], Джозеф Стиглиц[12], Нуриэль Рубини[13], Мартин Гилман[14] и Уоррен Баффет[15] не могут хотя бы приблизительно определить, когда закончатся текущие потрясения. Бен Бернанке продолжает требовать поддержать американские банки «любой ценой». Барак Обама заявляет о начале выхода из рецессии, а Алан Гринспен предупреждает, что падение ипотечного рынка ещё на 5% (весьма вероятное) добьёт американскую экономику.

Такую разногласию можно понять, ибо учёные никак не могут сказать о природе кризиса ничего определённого. Все имеющиеся ответы отражают пока лишь их негативное знание: это не циклический кризис, не обычный кризис перепроизводства, при котором повышение процентной ставки приводит к сжатию денежного предложения, сокращению спроса, снижению цен и, вслед за тем, нового понижению ставки. Оптимизма не добавляют наблюдения, что даже относительно происхождения давних кризисов среди учёных нет согласия,[16] что порождает опасения относительно научной состоятельности соответствующих концепций. Нет ясности в том, как будет развиваться кризис экономики искусственного стимулирования потребления, полностью оторванной от золотого стандарта, с волатильностью и спекулятивностью товарных рынков.

При том, что все рынки стали, по сути, финансовыми, работающей теории их функционирования нет.[17] Да и даже лидеры финансового мира имели об особенностях новых финансовых инструментах весьма слабое представление.[18] Теория долгосрочных экономических циклов, по-видимому, устарела.[19] Теория реальных циклов не имеет практической ценности[20], современные модели деловых циклов не гарантируют реалистичности представленных в них расчётов и результатов[21], что делает их чистой игрой ума, что и было блестяще доказано расхождением результатов математических расчётов и настоящих итогов обращения деривативов.

Вторым является психологический кризис. Энтузиазм, вызванный доходностью деривативов и финансового сектора в целом, сменился глубоким пессимизмом. После того, как растаял очередной мираж, многие почему-то стали хоронить капитализм как таковой, проклинать алчных банкиров и т.п.[22]

Третий фактор, оказывающий глубочайшее воздействие на течение событий – это кризис того состояния либеральной экономики, когда её акторы не осознали угроз её безальтернативного положения. Будучи лишёна необходимости конкурировать за место под солнцем, она, как и любой бы на её месте, быстро потеряла самоконтроль. Праздник победы Запада оказался прерван потому, что в его гипертрофированной эйфории потерялась базовая для либерализма идея личной ответственности за плоды своей активности.

Утраченная ценность должна быть срочно восстановлена в ситуации, когда с редким и заслуживающим лучшего применения единодушием удары со всех сторон наносятся в самое сердце свободы. И левые, и правые предлагают, в той или иной степени, отказаться от неё, не понимая, что в бедах виновата не она, а принимавшаяся всеми как сама собой разумеющаяся её внутренняя монотонность. Это страшный подвох, ибо в нём кроется опасность расползания по свету, в качестве альтернативы рынку, уже начавшихся в Латинской Америке попыток реставрации «социалистического рая».

Увы, именно в сфере столь востребованных ныне идей мировых лидеров и подстерегает четвёртый кризис – философии. В лучшем случае они сводят всю реформу капитализма к ритуальному подтверждению своего банальнейшего неприятия его англо-саксонской модели, в худшем – сами же пестуют социализм, подталкивая планету к новой катастрофе.

Пятый кризис – действий – напрямую вытекает из предыдущих. Поскольку парадигмы глобального катаклизма никто не понимает, то и меры принимают такие, какие могли бы помочь при прежних, а не этих потрясениях. Сами по себе усиление государственного надзора над соблюдением правил рыночных отношений, расширение числа мировых и/или региональных резервных валют и финансовых центров, перераспределение квот и голосов в МВФ и т.п., возможно, и нужны. Проблема в том, что все эти шаги не имеют прямого отношения к текущим кризисным обстоятельствам. А потому достаточность применения как уже доказавших ранее свою эффективность механизмов регулирования, так и выработка следующих прежней логике новых, остаётся под вопросом. То есть, всё делается, вроде бы, правильно, но для лечения другой болезни.

Между тем, перед человечеством стоят совсем не рядовые вызовы. Первый из них заключается в следующем – проявит ли капитализм способность к интенсивному развитию? Вопрос звучит парадоксально, поскольку все привыкли почти отождествлять два эти явления. На поверку же выходит, что такая связь в рамках капиталистического пути справедлива только применительно к техническому прогрессу. А вот сама форма экономического поведения, известная как капитализм, в то же самое время развивалась исключительно экстенсивно. Она осваивала новые рынки теми же методами, что были опробованы на старых, и в настоящий момент достигла географических границ своего механического распространения. Остаются, конечно, беднейшие страны Азии и Африки и возможности движения вглубь многомиллиардных обществ Индии и Китая. Но, с одной стороны, их освоение требует колоссальных вложений, которые никого, кроме небезопасного для Запада интереса Китая и арабов, не вдохновляют. С другой, – это будет всего лишь продолжением того же экстенсивного пути.

Точно той же логике следовали и т.н. «новые финансовые технологии». Периодически возникающие *новинки*, вроде фьючерсов и деривативов, *были инструментами* (не существовавшими ранее видами ценных бумаг), *способ же их обращения* («технология») оставался *прежним*, как в популярной книге Теодора Драйзера «Финансист», в которой описаны события полуторо-вековой давности.

Если надежды на возможность качественного роста капитализма не беспочвенны, то его предпосылкой должно стать общее понимание того, что на мир нельзя более смотреть, как на

банальное сырьё для своей деятельности или как на в прямом смысле театральную сцену, где идёт игра интересов виртуальных персонажей. Он, действительно, стал нашим общим и очень компактным домом, и вести себя в нём надо соответственно данному факту.

Следующий, непосредственно связанный с последним из вышеперечисленных пунктов, вызов звучит так: сможет ли экономическая наука выйти из зачаточного, дескриптивного состояния, где нет согласия даже по прошедшим событиям, и придти, как это случилось с ботаникой и зоологией, выросшими в биологию, к работающим теориям? [23]

Третий вызов принадлежит Китаю. Станет ли он главным бенефициаром кризиса или погрузится из-за него в хаос, – любой исход окажет самое глубокое влияние на ситуацию в мире в целом. Уже сейчас Пекин через систему парткомов на работающих в Поднебесной иностранных предприятиях знает всё о движении их сделок и финансов. Он открыто заявляет, что не собирается никому помогать (сотни тысяч работавших в Китае западных фирм уже рухнули) или делиться с кем-либо своими резервами, предпринимает атаку на доллар и, опираясь на непонятно, на что рассчитывающую Москву, требует реформы МВФ и уверенно продвигается к превращению юаня в резервную валюту, заодно, наряду с арабами Залива, оптом скупая недра и земли Африки. Коли всё сложится для него удачно, это будет не просто возврат к ситуации, которая в последний раз была в XVII веке, когда Восток, а не Запад лидировал в техническом отношении. Китай ещё получит и все шансы превратиться в диктатора планетарного масштаба. В противном случае – падая – он вполне способен, благодаря имеющейся у него информации, утянуть за собой развитые государства.

---

[1] См., например, *Дж.Перкинс. Исповедь экономического убийцы*. М.: Проспект, 2007

[2] См., например, интервью *Нуриэля Рубини* (Нью-Йорк) газете «Известия» за 17 марта 2009 года.

[3] *Е.Г.Ясин, М.В.Снеговая. Тектонические сдвиги в мировой экономике: Что скажет культура*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009

[4] См., со всеми необходимыми цитатами: *А.Сен. Развитие как свобода*. М.: Новое издательство, 2004, с. 142-148 и 149-151.

[5] Ср. его критику: *Ж.Бодрийар. В тени молчаливого большинства, или Конец социального*. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2000

[6] См. *Ф.В.Шелов-коведяев. Какая экономика нам нужна?* // *Мир России*, 2004, т.14, №1, с. 145, 153; *Ф.-А. фон Хайек. Контрреволюция науки*. М.: ОГИ, 2003, с. 137-223

[7] Цит. по: *Б.Уоррен. Почему лидеры не могут руководить*. М.: Проспект, 1999

[8] См. *В.А.Мау. Особенности, причины и возможные последствия текущего экономического кризиса* // В кн.: *Финансовый кризис в России и мире*. М.: Проспект, 2009, с. 168

[9] Ср. *Мау. Указ.соч. С. 166*

[10] Ср. *Мау. Указ.соч. С. 170*

[11] Доклад Президента Мирового банка на сессии МБ 26 апреля 2009 года

[12] Статья в газете *The Financial Times* за 15 ноября 2008 года

[13] Указ.соч.

[14] *М.Гилман. Для многих стран МВФ остаётся единственным финансовым прибежищем* // *The New Times*, 23 марта 2009 года

[15] Пресс-конференция 16 марта 2009 года

[16] *Мау. Указ.соч. С. 167*

[17] *Р.М.Энтов. Некоторые проблемы исследования деловых циклов* // В кн.: *Финансовый кризис в России и в мире*. М.: Проспект, 2009, с. 30-31; *Мау. Указ.соч. С. 171*

[18] *Мау. Указ.соч. С. 166*

[19] *Энтов. Указ.соч. С. 14 сл.*

[20] *Там же. С. 26*

[21] *Там же. С. 30, 38*

[22] Ср. *Мау. Указ.соч. С. 173 слл.*

[23] Ср. *Энтов. Указ. соч., с. 6: «Теория экономического цикла развивается практически уже около двух столетий. Но никогда и никому ни один из кризисов предсказать не удалось»*

## КРИЗИС В ЭКОНОМИКЕ И КРИЗИС В ГОЛОВАХ

**Александр ЗАХАРОВ**

*С Александром Захаровым беседуют Алексей Козырев и Иван Фомин*

### «Ближе к тексту»

*Козырев, Фомин:* Александр Владимирович! Тема первого номера нашего журнала – кризис. Кризис в финансово-экономической сфере, и, разумеется, кризис в той сфере, которая интересует нас, в силу специфики нашего журнала, в первую очередь – кризис в интеллектуальной, философской и культурной сфере. Что вы думаете о природе этого кризиса, о его истоках и основных характеристиках?

*Захаров:* Я сейчас стал чаще заглядывать в первоисточники. Вот на столе лежит книга Ф. Хайека «Дорога к рабству». XX век прошел под знаком столкновения двух экономических доктрин. Д.М. Кейнс в 1936 году опубликовал «Общую теорию занятости, процента и денег», и спустя 8 лет – 1944 год – Хайек выпустил свою классическую работу. Две разные доктрины: либо больше свободы рыночным отношениям, либо усиление государственного начала. Сегодняшняя национализация банков на Западе – кошмарный сон Хайека. Эти сталкивающиеся экономические доктрины появились не случайно. Они не в кабинетах вызревали, были живым откликом на действительность. Что такое 1936 год, Кейнс, «Общая теория занятости»? Эта книга написана под впечатлением Великой депрессии в США, и исходным моментом кризиса там тоже был надутый фондовый пузырь.

Лопнули биржи, лопнули банки, дальше по тексту. Надо было понять, – что делать? Хайек также находился под впечатлением Великой депрессии и Второй мировой войны. Это был либеральный манифест, ответ на то, что видел Хайек в конечном пункте усиления роли государства: фашизм или коммунизм.

Для философского журнала особенно интересно, что этот кризис является не только кризисом экономическим, но и кризисом идей. США и другие страны (а также народы) ищут новые ориентиры и новые основания для лидерства. В этой связи уместно вспомнить Кейнса: «И верные и ошибочные идеи экономистов и политических философов гораздо могущественнее, чем принято думать. на деле мир подчиняется исключительно им».

### «Возобновление Истории»

*Козырев:* У кризисов свое летоисчисление?

*Захаров:* Известный французский политический мыслитель Монтбриаль сказал, что август-октябрь 2008 года, видимо, войдут в историю как старт четвертого этапа развития мира за прошедшее столетие – реальное, а не календарное начало XXI века. Это столетие, по его мнению, началось в августе 1914 года, который закончил «прекрасный» XIX век и открыл «сверхжесткий революционный» XX век. А XXI век, по-настоящему, начинается в эти дни...

Таким образом, в зависимости от выбранного смыслового или исторического ракурса может определяться и точка отсчета кризисного летоисчисления. Если, например, акцент больше делается на финансово-экономическую составляющую современного кризиса, то его генезис можно было бы проследить, начиная с анализа решений, принятых в Бреттон-Вуде. Именно в это время, на исходе Второй мировой войны закладывалась система послевоенного мироустройства, определялись принципы функционирования мировой финансовой и экономической системы. Если говорить о кризисе идей и ценностей, тогда вспомним уже упомянутый август 1914 года, когда произошел перелом современной истории. Что явил человечеству XX век? Самые чудовищные и масштабные столкновения народов произошли именно в этом веке во время двух мировых войн. И самое печальное при этом, что такое жестокое «выяснение отношения между народами» происходило в рамках христианской цивилизации и ее ценностей. На смену Веку Просвещения пришло время утраченных иллюзий и потерянных поколений.

## «Кризис христианства и европейской цивилизации»

*Козырев:* Может быть, это ужасное столкновение христианских народов в XX веке говорит о том, что христианство все еще пассионарная религия, пассионарная цивилизация?

*Захаров:* Либо о том, что в XX веке наступил европейский и христианский кризис жанра, то, что Шпенглер назвал в одноименной книге «Закатом Европы». Поэтому и то, и другое утверждение требует отдельного обоснования и осмысления.

*Козырев:* Ведь Гитлер вспоминал Барбароссу и идеологию крестовых походов. И определенного рода арийская и арианская мифология у него присутствовала.

*Фомин:* Это была не христианская идеология. В большей степени языческая.

*Захаров:* Я бы сказал по-другому. Христианские народы забыли Бога и бросились в эту бойню. Нередко, когда говорят о ценностях, люди скучнеют, думают: сейчас будут твердить про 10 заповедей, которые были переданы Моисею для богоизбранного народа, или что-то в этом роде. А между тем многим и невдомек, что монументальные, канувшие в Лету империи и государства зиждились на ценностных фундаментах не в меньшей степени, а может и в большей, чем на экономических. Вспомним для разрядки Древний Рим. Падение древнеримской империи. Исписаны тысячи страниц на тему: почему не устоял некогда могущественный Рим? Причин много, но среди основных явно выделяются: падение нравов и разрушение сложившейся системы ценностей. В I веке н.э. в Риме появились Калигулы и Нероны, а с ними разгул, разврат, жестокость. Власть ради власти, никаких идеалов нет. Это было начало агонии римского государства. Власть, в отсутствие ценностного фундамента, «пошла по рукам» (особенно в эпоху «солдатских императоров») как продажная девка. Исход был предрешен. Падение Рима стало неизбежным.

*Козырев:* Когда мы говорим о ценностях, мы подразумеваем моральные ценности?

*Захаров:* Не только.

*Козырев:* Леонтьевское разнообразие, красота являются ценностью?

*Захаров:* На мой взгляд, еще как являются. По мнению некоторых философов Красота входит в первую тройку высших ценностей, включая еще Истину и Добро. Например, Владимир Соловьев полагал, что «красота нужна для исполнения добра в материальном мире, ибо только ею просветляется и укрощается недобрая тьма этого мира». Единство же Красоты с Добром и Истиной (как считает Соловьев) и есть основание для известной формулы Достоевского: «Красота спасет мир».

От Красоты может быть недлинный путь до Смысла. Ценность с большой буквы – это то, что преобразует мир, составляет духовную основу личности, обладает большой преобразовательной энергией. Вспомним, как ареопаг римских богов был буквально ниспровергнут мощной энергетикой христианского вероучения и его первых адептов. Вооруженные только словом и верой первые христиане оказались многократно сильнее властей предрержащих. Их стойкий дух превозмог все и не сломился, даже когда новых ревнителей веры травили зверями на гладиаторских аренах.

## «Кто виноват?»

*Захаров:* Добавьте к этому вопросу «что делать?», и вы не найдете более любезных русскому сердцу вопрошаний. Опуская долгие рассуждения, среди главных причин нынешнего кризиса видится, прежде всего, обыкновенный человеческий порок, один из смертных грехов, который называется Жадность. Десятилетиями создавалась система, когда люди жили не по средствам, на широкую ногу. В США ипотечный финансовый пузырь раздувался медленно, но верно. Достиг невероятных размеров, как Вавилонская башня, «до небес». «Навес обязательств», производных инструментов, который возник на Уолл-стрит, в десятки раз превышает ВВП отдельно взятых стран, в том числе Китая. И вот грянул кризис. Пришел как лекарь, как судья.

Что еще здесь можно добавить? Хотя можно попробовать назвать и конкретных виновных из числа некоторых государств, международных и национальных финансовых институтов или высокопоставленных лиц. Такие попытки уже делаются. И что с того? Главный вопрос остается открытым: кризис рукотворен? Если да, то найдется с кого спросить. Если нет, тогда кризис надо рассматривать, как некую производную от плохо взнуздываемой рыночной стихии и неизживаемых человеческих пороков. Тогда в каком направлении вести поиски виновных? Может, лучше для начала самоуглубиться.

### «Кризис и Россия: миссия и модернизация»

*Захаров:* Россия в течение длительного периода просуществовала с ощущением своего высокого исторического предназначения, иными словами, осознавала себя как государство с миссией. Название миссии известно – «Третий Рим». Серьезный удар по этой мессианской идее нанес Петр I. Он укрепил государство, создал империю, осуществил модернизацию, но при этом был замечен в создании «Всешутейших соборов», т.е. в неуважении к православным ценностям. Было упразднено Патриаршество, влияние церкви на государственные дела было весьма серьезно секвестировано. Петру I нужна была свобода действий. Он «прорубил окно в Европу». Тут не до «Третьего Рима». Задача была в другом – просветить «немытую» Россию. Вывести ее на европейский уровень развития.

*Фомин:* Но ведь тогда стоял вопрос о самом выживании русского государства. Ведь если бы не было петровской модернизации, Россия могла бы разделить участь Китая, Индии и стать колонией еще в XVIII веке...

*Захаров:* Возможно. Тогда сегодня мы размышляем о том, насколько высоки были «издержки петровской модернизации», которая нанесла весьма ощутимый удар по нравственным устоям общества. Мораль и нравственность были отодвинуты на второй план. Главенствовал принцип: цель оправдывает средства. Можно предположить, что последствия первой российской модернизации в этой части мы и сейчас ощущаем. При этом, если говорить о практических результатах, то они были внушительны. Петр I «привел в чувство» Россию, сделал ее другой, вне всякого сомнения, более сильной, более просвещенной, более технологичной, более европеизированной.

Вторая модернизация, как известно, была проведена Сталиным. Также стояла задача выживания. Плюс была сверхзадача: явить миру образец строительства коммунизма или хотя бы развитого социализма. Вновь намеченные рубежи были успешно взяты. Цена вопроса хорошо известна. Тоталитарный режим, использование рабского труда многих миллионов граждан – эзков, отсутствие какой-либо свободы личности и реальных гражданских прав, жизнь в постоянном страхе реинкарнироваться еще при жизни во «врага народа» и т.д.

Итогом «битвы за модернизацию» явилось превращение России в хорошо вооруженную и внутренне опустошенную страну, потерявшую значительную часть своего нравственно-интеллектуального потенциала.

О необходимости очередной модернизации российской экономики немало было сказано и за последние годы. Ну что-то пока всерьез не решились приступить к ее реализации. Видимо, реформы должны созреть. Мало того, на реформы еще нужно решиться. В России чересчур смелые начинания подчас кончались гибелью реформаторов. Вспомним участь Александра II или Столыпина.

С начала 90-х годов Россия самым решительным образом поменяла свои ценностные установки, выбрав рыночный путь развития. Было провозглашено: даешь рынок! Через достижение экономических свобод двинемся к свободам гражданским! Цена вопроса? Невысокая, почти бесплатно. Россия отказывается от притязаний на какую-либо историческую миссию или сверхзадачу. Мы уже не Третий Рим (и не полигон для реализации социальных утопий). По умолчанию.

*Козырев:* Как говорил Бердяев, Третий Рим превращается в Третий Интернационал.

*Захаров:* Здесь лучше, чем Бердяев, не скажешь. А во что превратился Третий Интернационал? В молчаливое торжество фундаменталистского рыночного подхода. И все бы ничего. Но после

восемнадцати лет непрерывного рыночного строительства кризис заставил нас почувствовать: «что-то неладно в датском королевстве».

### «Ценностные аспекты кризиса»

*Захаров:* А что у нас не так? Трудно сказать определенно, если не говорить о переживаемых сегодня текущих социально-экономических трудностях. Но подчас возникает ощущение, что в отсутствие у общества сверхзадачи (создание рынка таковой не стало) образовался некий духовно-ценностный вакуум, который мы старательно пытаемся заполнить гламуром, глянцевыми стандартами новой жизни, непрерывными шоу-программами или сериалами и еще чем-то. И что? Может, у нас наступил очередной кризис ценностей? Но что нового можно сказать миру в этой связи после Моисеевых заповедей, Нагорной проповеди, Срединного Пути Будды, взвешенных установок древних китайских учителей?

*Козырев:* Булгаков говорил, что дело не только в этике, определяемой ценностным строем, но в требовательности определенной конфессии к своим верующим. Одна требовательность у кальвинистов, другая – у старорообрядцев. Кто теперь должен быть инстанцией, которая реставрирует эти системы ценностей? Ценности есть. Реестры ценностей, книги о ценностях, но кто эти ценности будет ретранслировать? Кто выполнит роль ретрансляторов?

*Захаров:* Интересные вопросы. К ним бы я еще добавил три знаменитых кантовских: «Что я могу знать? Что я должен делать? На что смею надеяться?» Мудрый Кант, сравнивая ветхозаветные ценности с христианскими, отметил, что десять Моисеевых заповедей изложены как «принудительные законы». Эти «законы» устремлены на внешнюю сторону дела, в них нет требования морального образа мыслей, что является главным для христианства. По мнению немецкого философа, в чистой религии разума сделка с Богом (т.е. с совестью) невозможна.

Теперь к вопросу о ретрансляторах. Эту роль всегда выполняли и, по-видимому, будут выполнять духовенство (и его институты), пророки, праведники, Учителя духовной мудрости, а также в какой-то мере интеллектуальная элита общества (включая философов), так или иначе ретранслирующая важнейшие ценностные установки через светские каналы коммуникаций. Ну и кроме того, некие особо важные парадигмы парят сами собой в пространстве общественного сознания из века в век. Например, было время когда над миром реяло декартовское «я мыслю, значит, я существую». Потом Владимир Соловьев произнес: «Я стыжусь, следовательно, я существую». Теперь нам ближе: я потребляю – следовательно, я существую. Эта «ценность» снизошла на мир из американского потребительского рая при серьезной поддержке голливудской «фабрики грез» – своего рода ретранслятора неких ценностей. Эта «фабрика» много десятилетий подряд талантливо рассказывала миру об «американской мечте». В конце концов урок был усвоен. Главная ценностная установка – успех. Вслед успеху должна потянуться живописная цепочка смен бытовых декораций (домов, квартир, костюмов, галстуков и т.д.), которой надлежит выстраиваться в соответствии с непрерывно растущим социальным статусом гражданина. В общем, сложилась достаточно стройная система. Всяческое стимулирование потребительского спроса ведет к непрерывному американскому экономическому росту. А что хорошо для Америки, то служит на пользу и другим странам и народам. В результате жизнь становится для всех лучше и лучше. Чего еще желать?

*Козырев:* Вспомним «Философию хозяйства» Булгакова. Глава «Потребление» была посвящена еде. Потребление он обосновал следующим образом: это общение с плотью мира, встраивание себя в систему космоса. Сейчас наоборот: потребление – конструирование себя за счет фагоцитарного отношения к миру.

*Захаров:* В современном мире такая позиция, по-видимому, является доминирующей. Ценности вроде бы существуют, но они вторичны. В отличие от тех времен, когда рождались великие философы и философские системы, сегодня все проще. Кто-то сказал, что спокойная совесть – это от дьявола. Сергей Булгаков написал «Философию хозяйства» в начале XX века. Сама тема исследования звучала парадоксально. Какая может быть философия у хозяйства? Какая здесь связь с космосом, с ценностями? Ответ на эти вопросы потребует длительных рассуждений и многочисленных дискуссий. Лучше пока вспомнить (к месту) булгаковскую характеристику эпохи, данную в упомянутом философском трактате: «в жизне- и мироощущении современного человечества к числу наиболее выдающихся черт принадлежит то, что можно назвать экономизмом нашей эпохи. Наше время понимает, чувствует, переживает мир как хозяйство, а

мощь человечества как богатство преимущественно в экономическом смысле слова. В противоположность добровольному или насильственному аскетизму францисканско-буддийских эпох истории, презиравших богатство и отрицавших его силу над человечеством, наша эпоха любит богатство – не деньги, но именно богатство – и верит в богатство, верит даже больше, чем в человеческую личность». С. Булгаков написал эти строчки почти 100 лет назад (первая часть «Философии хозяйства» была опубликована в 1912 году).

Встает вопрос: изменилось ли что-нибудь в «жизне- и мироощущении» современного нам человечества в начале XXI века?

### «Современная критика кризиса»

*Захаров:* Думаю, что современная критика кризиса лучше всего прозвучит из уст наших современников, и уже тем более это будет интересно услышать от наших американских товарищей. В этой связи мне показалась интересной точка зрения профессора Нью-Йоркского политехнического института (с двадцатилетним стажем работы на валютном рынке!) Нассима Талеба, изложенная им в интервью газете «Ведомости» в марте 2009 года. В последнее время его стали относить к категории людей, которых называют «пророк». Любопытно, что он входит в число тех немногих, кто предвидел кризис. Его оценки подчас могут выглядеть парадоксально и резко.

В частности, в своей книге «Черный лебедь» Талеб, как отмечают журналисты, «изобразил банкиров и экономистов неполноценными существами, живущими в выдуманном мире математических моделей и сложных систем управления рисками». По его мнению, «нынешняя экономическая система, основанная на кредитовании, себя изжила и должна умереть». Эта система «обанкротилась потому что мир стал слишком сложен и хрупок». Талеб считает: «Хрупкая финансовая система, сталкивающаяся с постоянным усложнением, в конце концов взрывается». И наконец наиболее интригующий вывод: «Может быть, вся западноевропейская протестантская экономическая культура, основанная на кредитовании, росте с помощью накопления долгов, – это один гигантский пузырь в истории». Во как!

*Козырев:* Философски это реализация иллюзионизма, который родился в протестантской, кантовской мысли.

*Захаров:* Да, весь мир как великая иллюзия – это большая тема. Между прочим, имя земной матери Будды было Майя, что в переводе с санскрита означает Иллюзия. Одновременно Майя – Иллюзия является понятием махаянской философии, характеризующим восприятия Абсолюта несовершенными существами. Согласно буддистскому учению единственно подлинная реальность – это великая Пустота, в которой пребывает Будда как абсолютное единство сущего, неотличимого от Пустоты и неохватимое мыслью. Все остальное мыслимое является Иллюзией (Майя), обманом, игрой сознания. У Канта на этот счет была другая позиция. Он считал, что являющийся мир нельзя принимать за видимость, иллюзию или обман. А вот взрослому, в том числе на трудах Канта, Шопенгауэру больше нравилось сравнение границы этого мира представлений с майей – покрывалом обмана, которое застилает (по ведийской мудрости) «глаза смертным, заставляет их видеть мир, о котором нельзя сказать ни что он существует, ни что он не существует: ибо он подобен сновидению, отблеску солнца на песке, который издали представляется путнику водой, или брошенной веревкой, которая кажется ему змеей».

«Роль философии в эпоху кризиса: заново учиться думать и анализировать»

*Фомин, Козырев:* Философия может сделать шаг к выходу из кризиса, или задача философии – диагностика, стоическое приятие, психологическая адаптация?

*Захаров:* Сразу же вспоминается хорошо забытое утверждение из курса марксистско-ленинской философии, о том, что философы до какого-то момента лишь объясняли, как устроен этот мир, а наша (марксистско-ленинская) задача его изменить, т.е. по возможности лучше обустроить. Что тут сказать? Прежде всего – каждый должен заниматься своим делом. Поиск и разработка практических рецептов выхода из кризиса – это дело специально обученных людей: финансистов, экономистов, высоко и невысоко поставленных чиновников, наконец, политиков (из числа ответственных). Это поле явно не для философов. Если же рассматривать современный кризис, прежде всего и в первую очередь, как кризис системы (или систем) ценностей, то здесь



есть еще о чем подумать умным людям, любящим мудрость. Как сказал один из первых русских философов Г. Сковорода еще в XVIII веке: «Мы измерили море, землю и небеса, мы побеспокоили недра земные ради металлов, нашли несчетное множество миров, строим непонятные машины. Что ни день – новые опыты и изобретения. Чего только мы не умеем, чего не можем? Но то горе, что при всем этом чего-то великого не достает».

Прямо скажем, мир сегодня, как и во времена Сковороды, до краев наполнен суетным, а может даже того хуже – вне всякой меры этим суетным переполнен. Отсюда, мне кажется, вытекает одна из первых сверхзадач для современных философов – поелику возможно пытаться, как и прежде, поднимать человеческий дух над всепроникающей и всепоглощающей мирской суетой.

Еще Шопенгауэр учил: «Человек должен возвыситься над жизнью, он должен понять, что все события и происшествия, радости и страдания не затрагивают его лучшей и интимной самости.» Кстати, никто не отменял и знаменитого завета Дельфийского оракула: ????? ????? – познай самого себя. Тут, без сомнения, есть еще чем заняться. Нельзя обойти вниманием и то, что должно являться прямо-таки священным для любого настоящего философа: непрерывный поиск Истины как способ экзистенции, т.е. существования. Мудрецы учат, что можно не располагать Истиной, но пребывать в ней. А еще можно стремиться к Истине и уже от этого становиться хоть немного лучше. По мнению философов, «это способ вознесения к изначальной причастности к божественности». Кстати о поисках Истины. Известный французский литератор маркиз де Кюстин, посетивший в свое время наше Отечество по приглашению Николая I, в своей книге «Россия в 1839 году» написал: «До сих пор я думал, что истина необходима человеку как воздух, как солнце. Путешествие по России меня в этом разубеждает. Лгать здесь – значит охранять престол, говорить правду – значит потрясать основы».

Гете сказал: «Хочешь радоваться себе, придавай ценность миру». В этой связи просто хочется попросить философов подналечь на решение задачи «по приданию ценности миру». Надеюсь, что многим от того станет радостно.

Философское слово сегодня может и должно звучать так же выразительно, как эпитафия знаменитого герценовского «Колокола»: «Зову живых». Живых, то есть мыслящих. И последнее (караул устал). Когда юного Артура Шопенгауэра в возрасте 23 лет спросили, зачем он отважился заняться такой бесполезной дисциплиной, как философия, он ответил: «Жизнь – сомнительная штука; я вознамерился посвятить ее осмыслению». Глубокое осмысление жизни – это насущная потребность любого времени, в том числе и нынешнего.

Может быть, Мир (и его неотъемлемая часть Россия) ждет как никогда сегодня нового, серьезного, обязательно вдохновенного, мудрого Слова. Ждет, по-видимому, сам об этом не догадываясь и не отдавая себе в этом отчет. Есть Надежда, что это Слово придет.

## СВЕРХНОВАЯ ЭКОНОМИКА

Дмитрий ИВАНОВ

1. В советские времена излюбленным приемом пропаганды успехов так называемого социалистического общества было сравнение показателей экономического развития с уровнем 1913 года. Последний мирный год перед эпохой бурных перемен стал на десятилетия универсальным мерилем прогресса и благополучия. В столетнюю годовщину этого символического рубежа развития мы живем, трудимся и потребляем в условиях совсем другой экономики, достижения и проблемы которой бессмысленно измерять ростом производства чугуна, стали, тракторов и зерна. За сто лет экономика пережила такие радикальные трансформации, что оценки ее требуют других точек отсчета.

В первой половине века Россия вдогонку за западными странами перешла от аграрной экономики к индустриальной.

Индустриальная экономика исчерпала свои ресурсы роста в 1980-х, и новой путеводной звездой развития стала постиндустриальная экономика. Энтузиасты ее развития убеждены, что основа постиндустриального общества — знания. Поэтому сформировавшуюся к концу XX века разновидность капитализма называют информационной, а иногда даже умной экономикой. Эксперты как заклинание повторяют: *кто владеет информацией, тот владеет миром*. И при этом совершенно не замечают, что производимое знание очевидно менее доходно, чем производимое впечатление.

Экономика сегодня больше красивая, чем умная, и больше игровая, чем информационная. Знание приносит один миллион долларов единожды, обычно в конце жизни, единицам выдающихся ученых — лауреатам Нобелевской премии. В то же время сотни не обладающих никакой уникальной информацией людей: супермодели, профессиональные спортсмены, актеры, шоумены и поп-певцы — получают по несколько миллионов долларов ежегодно. Суперзвезды в постиндустриальной экономике получают больше на порядок и даже на два. Так, в 2010 году телеведущая Опра Уинфри заработала 315 миллионов долларов, гольфист Тайгер Вудс — 105 миллионов, поп-певица Бейонсе — 87 миллионов, киноактер Джонни Депп — 75 миллионов, футболист Криштиану Роналду — 36 миллионов, модель Жизель Бюндхен — 25 миллионов. То, что суперзвезды получают за один год, а среднестатистические шоумены и спортсмены — за 5—10 лет, ученые не могут заработать за всю жизнь. Так, в США заработок среднестатистического доктора наук или профессора составит в лучшем случае 5 миллионов долларов за сорок лет непрерывной карьеры.

Веря в реальность экономики, основанной на знании (knowledge-based economy), этих фактов не объяснить. Но их легко объяснить, поняв, что главный принцип другой: *кто владеет вниманием, тот владеет миром*. Этот принцип отчетливо проявляется в проектах модернизации российской экономики, которые продвигаются в последние годы лидерами страны: развитие нанотехнологий, создание инновационного центра Сколково...

Однако, пока теоретики и практики развития осваивают логику *новой экономики*, на наших глазах, подобно вспышке сверхновой звезды, началась третья за столетие трансформация. Теперь необходимо осваивать логику экономики, которую можно назвать *сверхновой*.

### **Новая**

Экономика 1990-х — действительно новая экономика, отличная от индустриальной, в которой главным было производство — работа с продуктом. Но принципиальная новизна заключается вовсе не в информатизации производства, как принято думать, а в его виртуализации. Упор на образы, привлекающие внимание и возбуждающие эмоции, создает другую экономику. Высокой стоимостью здесь может обладать и высокотехнологичный наукоемкий продукт, и примитивный с точки зрения науки и технологии. Главное, чтобы он был *имиджеемкий* — воспринимаемый как модный, престижный, эксклюзивный.

На пике энтузиазма 90-х по поводу *экономики знаний*, когда шел быстрый рост высокотехнологичных компаний, коммерциализация Интернета и бум на рынках акций, главными

атрибутами новых тенденций стали считать наукоемкие продукты, коммуникационные сети и рискованные инвестиции. Когда в 2000-м и 2008-м лопнули пузыри на рынках деривативов (специфических финансовых инструментов), полученных от ипотечных кредитов, и акций интернет-компаний, стало ясно, что основа новой экономики — совсем другая. Эта основа — процесс *виртуализации* экономики. Концепция была разработана полтора десятилетия назад<sup>1</sup>, однако большого внимания к себе не привлекла.

Виртуализация — это замещение реальности ее образом. Экономика, как и общество в целом, становится виртуальной реальностью, когда люди оперируют образами там, где предполагалось создание реальных вещей и совершение реальных действий<sup>2</sup>. В конце XX века, по мере того как бренды и имиджи переводили конкуренцию из сферы материального производства в сферу коммуникаций, и изображаемые особые качества товара или фирмы стали цениться потребителями или инвесторами выше, чем конкретные вещи, — институты капитализма виртуализировались. В результате базовые элементы экономики перестали цениться, и все в больших масштабах создаются *виртуальные товары, виртуальные организации, виртуальные деньги*.

На перенасыщенном рынке однотипных продуктов в борьбе за самый дефицитный ресурс развитой экономики — внимание потребителей — создаются бренды. Эти образы, устойчиво ассоциирующиеся с продуктом и фирмой, не просто служат средством ориентации для потребителей. Они сами становятся предметом потребления. Поэтому брендинг оформился в особую сферу профессиональной деятельности и стал технологией создания виртуальной стоимости, которая может значительно превышать стоимость реальных затрат на производство продукта. Так, например, по экспертным оценкам, выполненным в 2012 году аналитической группой Interbrand, стоимость самого ценного мирового бренда Coca-Cola составляет 78 млрд долларов, тогда как все материальные активы компании, заявленные в ее балансовом отчете, оцениваются менее чем в 53 миллиарда. Аналитики другой группы, Millward Brown, давая практически ту же оценку стоимости бренда Coca-Cola, поставили его лишь на шестое место в рейтинге, а самым ценным брендом признали Apple. Его стоимость оценили в 183 миллиарда долларов, что более чем в полтора раза больше заявленной в корпоративном отчете суммарной стоимости всех активов компании<sup>3</sup>.

Вполне понятной становится экспансия рекламного бизнеса. В 1990-х годах в экономически развитых странах расходы на рекламу и пиар росли в полтора-два раза быстрее, чем расходы на исследования и разработку новых продуктов, и даже обгоняли рост ВВП<sup>4</sup>. Вопреки распространенным представлениям о новой экономике не наукоемкость, а имиджеемость стала главным фактором успеха на рынке. Наукоемкие продукты приносят успех только при условии, что они имиджеемы.

Для создания виртуальных товаров более важны коммуникации, чем реальные производственные мощности, которые стали скорее обузой для лидирующих компаний. Поэтому выросли многочисленные виртуальные организации вроде сетей Dell или Nike, представляющих собой конгломераты автономных фирм, чья деятельность координируется компанией, контролирующей ключевой актив — бренд. Если сеть поставок и коммуникаций служит организационной структурой и для компании, предлагающей компьютеры, и для компании, предлагающей футболки, — значит, специфичность современной экономики заключается отнюдь не в наукоемкости производства. Которое, кстати, в обоих случаях передается странам Юго-Восточной Азии.

Так виртуализировались товар, производство и организация.

Виртуализация денег ярче всего проявилась в экспансии кредитования. Виртуальная стоимость не могла бы расти теми фантастическими темпами, которые наблюдались в 1990-х, если бы не поддерживалась столь же виртуальной платежеспособностью. Вопреки распространенному мифу о новой экономике именно дешевые и необеспеченные кредиты породили инвестиционный и потребительский бум. Кроме того, образовался гигантский рынок ценных бумаг, страхующих риски кредиторов. Объем этого рынка деривативов оценивался в 2009 году в десять раз больше суммарного ВВП США и Европейского союза<sup>5</sup>. Сформировалась глобальная система виртуальных финансов, в которой оперируют не реальными средствами платежа разной степени материальности — от металлических и бумажных денег до цифровых записей на счетах, — а обещаниями заплатить. Многоступенчатыми долговыми обязательствами, связанными с реальной денежной массой символически.

Виртуализация производства, организации и денег сформировала экономику, базовые элементы которой — *образ, сеть и доступ*. Инструменты новой экономической деятельности — коммуникационные сети.

В сфере печатных массмедиа появилось огромное множество новых изданий, функции газет и журналов выполняющих виртуально, потому что страниц с рекламой в них больше, чем с новостями и статьями. Журналы и газеты выгодно печатать не потому, что читатели платят за возможность их читать, а потому, что рекламодатели платят за возможность перемежать рекламой публикуемые тексты или вовсе наполнять их ею. Поэтому выпуск печатных массмедиа обходится все дороже, но для читателя они становятся все дешевле или совсем бесплатными.

Переключая внимание с информации на образы, печатные массмедиа, однако, не обеспечивают интерактивности, необходимой для построения сетей. Письма, телефонные звонки в редакцию и ответы на них — заторможенная интеракция. А электронные массмедиа, радио и телевидение делают это хорошо. Их ведущая роль в новой экономике хорошо отражена в затратах рекламодателей. Так, в США в 2003 году 25% затрат на рекламу приходилось на прямую почтовую рассылку, 28% — на газеты и журналы, 40% — на телевидение и радиоб.

Радио и телевидение не только продвигают чужие бренды, но и создают свои: образы популярных теле(радио)ведущих и персонажей теле(радио)программ становятся зонтичными брендами для товаров, от книг и компакт-дисков до линий косметики и одежды. Так что столь раздражающие публику рекламные паузы больше ничего не прерывают. Телесериалы, кинофильмы, ток-шоу, даже выпуски новостей превратились в рекламоносители.

Успешно транслируя образы, электронные массмедиа формируют сети, связывая массы рассеянных в пространстве людей общими интересами и общими смыслами. Но, когда вовлеченные в сеть люди пытаются внести свой вклад в создание образов, они сталкиваются с проблемой доступа.

Новый универсальный медийный инструмент — персональный компьютер с модемом. Вообще говоря, первые компьютеры для частных лиц появились в 1960-х годах, но тотальная компьютеризация началась только тогда, когда компьютеры стали инструментом виртуализации, обеспечив возможность работать с образами, строить сети, организовывать доступ. Это произошло в последние два десятилетия прошлого века. В 1981 году компания IBM выпустила компьютер, задавший технологический стандарт PC (от англ. personal computer), и через 10 лет в США было уже 200 компьютеров на 1000 человек, а еще через 10 лет — 600 на 1000. Когда в самом начале нового века в США компьютеризация достигла уровня проникновения в повседневную жизнь большинства населения, остальной мир только втягивался в процесс. В 2001 году в странах Европейского союза степень компьютеризации была в среднем в 1,5—2 раза меньше, в России и Бразилии — в 10 раз, а в Индии и Китае — в 20 раз<sup>7</sup>. Столь же быстрыми темпами распространялись компьютерные сети. В 1981 году около 200 компьютеров вошли в только что созданную сеть, названную Интернет, а через 20 лет в сеть входили уже свыше 100 млн компьютеров, и в ней существовали примерно 400 млн сайтов<sup>8</sup>.

Компьютеры способны обеспечивать самые интенсивные коммуникации. К сообщениям печатных СМИ читатель может обращаться многократно, перечитывая выпущенный номер газеты или просматривая экземпляр журнала тогда, когда считает нужным. Но они лишь двумерны: предлагают текст и изображение. Телевидение обеспечивает многомерность сообщения за счет видеоряда и звука, но обращаться к этим сообщениям телезритель может лишь по жестко составленному расписанию — программе передач. Радио совмещает слабости печатных массмедиа и телевидения: плоское сообщение, обратиться к которому можно не в любой момент.

Все виды коммуникационных технологий в одинаковой степени могут обеспечить передачу информации, то есть сведений, повышающих уровень знаний.

Но коммуникация как обмен символами, ведущий к поддержанию связей и созданию общности, лучше всего обеспечивается компьютерными мультимедиа. Они позволяют создавать многомерное сообщение, комбинируя текст, изображение, видеоряд и звук. Они позволяют осуществлять интеракцию в режиме реального времени и общего виртуального пространства и позволяют иметь доступ в коммуникационную сеть в режиме 24/7. Поэтому компьютерные сети стали самым эффективным инструментом виртуализации экономики.

Компьютерные мультимедиа до сих пор не вытеснили традиционные. Например, в США, на самом большом в мире рынке рекламы, в 2003 году расходы на рекламу в печатных медиа составляли 39,2%, радио — 12,9%, средства наружной рекламы — 3,2%, телевидение — 39,5%, Интернет — 5,2%. Через пять лет, в 2008 году, структура изменилась, но не кардинально: печатные медиа — 37,8%, радио — 6,7%, носители наружной рекламы — 2,8%, телевидение — 45,8%, Интернет — 6,9%. Статистические данные показывают, что пока самым мощным инструментом создания стоимости при помощи трансляции образов остается телевидение. Интернет лишь догоняет более традиционные медиа, хотя темпы роста этого сегмента рекламы самые высокие. К тому же

образы, транслируемые печатными и электронными массмедиа, создаются с использованием компьютеров, а многие газеты, журналы, радиостанции и телеканалы создают собственные интернет-сайты. Так что развитие *экономики образов* не сводится к коммерциализации Интернета, но порождает растущую необходимость в компьютерных технологиях.

Аналитики и политики пытаются возложить всю ответственность за прошедший в 2008—2009 годах глобальный экономический кризис на рост массы виртуальных денег. Однако этот кризис был не только финансовым. Он был кризисом общего перепроизводства виртуальности. Когда брендинг становится массовой и стандартной технологией создания стоимости, нет конкурентных преимуществ. Бренды конкурируют не с продуктами, а с множеством так же выстроенных брендов<sup>9</sup>. Перенасыщенный брендами рынок обваливается, что вызывает кризис сетевых структур, которые становятся неэффективными, массивными и негибкими.

### **Сверхновая**

Кризисы начала XXI века свидетельствуют, что виртуализация свои возможности исчерпала. И на смену ей пришла другая логика — движение от брендов к трендам. Конкуренция образов теперь настолько интенсивна, что в борьбе за самый дефицитный ресурс — внимание целевых аудиторий — побеждает стратегия создания образов максимально броскими и максимально простыми. Товар должен быть агрессивно красивым, чтобы быть актуальным. Потребителей нужно не заинтересовывать, а очаровывать товаром. Это логика гламура (от англ. *glamour* — «очарование»).

Гламур — это не только причудливый стиль жизни тянущихся ко всему страшно красивому и потому вошедших в городской фольклор блондинок и метросексуалов. Гуру брендинга гламур представляется *стратегической культурной идеей*<sup>10</sup>, которая может быть основой успешного создания максимально привлекательных брендов. Но гламур не сводится к идеологии консьюмеризма и может быть характеристикой поведения не только на потребительском рынке. Например, финансовые аналитики с середины 1990-х годов используют термин *glamour* для обозначения стратегии оперирования активами исходя не из их долгосрочной доходности, а из их модности<sup>11</sup>. Так что гламур правильнее считать не стилем, эстетикой или идеологией, но универсальной логикой сверхновой экономики<sup>12</sup>.

Поскольку феномен столь разнообразен и универсален, для его понимания требуется общая теория гламура, которая легко сводится к простой формуле: *гламур = большая пятерка + горячая десятка*.

Большая пятерка — это материя гламура, элементы которой — роскошь, экзотика, эротика, розовое, блондинистое. *Роскошь* заключается в потреблении эксклюзивного, выходящего за пределы функциональности. *Экзотика* — быт за пределами обыденности. *Эротика* — нагнетание нечеловеческой сексуальности. *Розовое* в этом контексте — не столько означенный цвет или любой другой насыщенный пигмент, сколько радикальное визуальное решение проблем. А *блондинистое* — не цвет волос, а управляемая внешность, управляющая сознанием.

Горячая десятка — это форма существования гламура, не число, а организующий принцип. Любые топ-листы, номинации, рейтинги, хит-парады и т.п. придают всему включенному в них существование и значимость. Гламур образуется выстраиванием миропорядка из 100 самых дорогих брендов, 500 самых успешных компаний, 1000 самых великих людей, 10 самых важных событий, 20 самых красивых городов, 10 вещей, которые необходимо иметь, и т.д. Мир гламура структурируется интенсивными коммуникациями, которые превращают горячие десятки из чьих-то субъективных представлений в общую для всех медийную реальность.

В конструирование гламура из большой пятерки и при помощи горячей десятки и в его экспансию сейчас вносят вклад не только звезды поп-культуры и потребители, стремящиеся быть пресловутыми блондинками и метросексуалами. Практики создания управляемой внешности — показательный, но лишь частный случай наращивания капитала при помощи ярких и простых образов. Предприниматели и профессионалы, которые стремятся преуспеть в условиях сверхновой экономики, большую пятерку и горячую десятку превращают в капитал, развивая глэм-капитализм. Сверхновые политики превращают гламур в политический капитал и создавая режим глэм-демократии. Даже интеллектуальный капитал можно наращивать на основе гламура, о чем свидетельствует интенсивное развитие глэм-науки в менеджменте и маркетинге, ориентированной на исследование большой пятерки методом горячей десятки. Гламур — мир продвинутых бизнесменов, менеджеров, политиков и даже ученых, продвигающих свои продукты и проекты в надежде попасть в один из списков *Forbes* или подобных этому изданий, производящих разнообразные списки в духе горячей десятки.

## **2 Страшно красивое**

### **Большая пятерка**

Не только производство высокотехнологичной продукции быстро росло в последние два десятилетия. С переходом от виртуализации к гламуру сформировались индустрии, специализирующиеся на производстве большой пятерки гламура. И эти сверхновые индустрии росли в 2000-х годах в среднем вдвое быстрее экономики в целом.

*Индустрия роскоши* интенсивно перерабатывает самые разные функциональные вещи, от часов и белья до домов и яхт, в предметы роскоши, когда предмет лишь носитель желанного образа, а не собственно роскошь. Сам термин «индустрия роскоши» парадоксален, поскольку традиционно существовала граница между небольшим рынком роскоши — эксклюзивных вещей ручной работы для немногочисленных богатых ценителей — и рынком индустрии — предметов массового потребления. Но в последние полтора десятилетия маргинальный и замкнутый рынок роскоши превратился в объемный и динамичный кластер, объединяющий огромное число профессионалов и организаций, создающих возможности запредельного потребления для миллионов потребителей. В 2000 году объем мирового рынка роскоши оценивался примерно в 70 млрд долларов, в 2005-м — в 130 млрд долларов, то есть в среднем индустрия росла на 14% ежегодно. В кризисном 2009 году наиболее крупные игроки на рынке роскоши пережили относительно небольшое снижение продаж: группа LVMH потеряла 0,8%, Richemont — 4,5%, Burberry — 1,4%. А некоторые компании даже демонстрировали рост: Gucci Group прибавила 0,3%, Hermès — 8,4%. В 2010 и 2011 годах индустрия роскоши вернулась к экстраординарным темпам роста, превышающим темпы роста и мировой экономики, прибавлявшей по 4—5% в год, экономики США (2—3%) и даже Китая (8—9%). Рост продаж группы LVMH составил 19,2% (2010) и 16,4% (2011), Richemont прибавила 33,1% и 28,7%, Gucci Group — 18,3% и 20,4%, Hermès — 25,4% и 18,3%, Burberry — 26,7% и 23,8%.

Эту впечатляющую экспансию последних трех—пяти лет эксперты пытаются объяснить географически: индустрия роскоши проникает на быстро растущие рынки Китая, Индии, России и некоторых других стран, прежде всего в Азии. Но в действительности рост поддерживается за счет экспансии, прорывающей границы социальных групп и культур. Индустрия роскоши представляет собой *трансиндустрию*, не пересекая традиционные отраслевые границы, она объединяет предприятия, которые производят функционально очень разные вещи, но создают товары, входящие в одну категорию. Например, производители автомобилей, мобильных телефонов или кожаных сумок превращаются в предприятия одной *трансиндустрии*, если они, используя совершенно разные сырье, технологии и навыки, но одинаковые методы имплантации в товар гламурной субстанции роскоши, создают гламурные продукты вроде суперкара Porsche, супермобильника Vertu, или суперсумки Louis Vuitton. *Трансиндустрия* раздвигает границы роскоши за пределы классических категорий: ювелирных украшений, одежды от кутюрье (haute-couture), спортивных машин и лимузинов — и создает практически бесконечный ряд продуктов, обычных по технологии производства и способам употребления, но экстраординарных по бренду и цене.

*Индустрия гостеприимства* (от англ. hospitality) — такая же *трансиндустрия*, которая объединяет туристические агентства, рестораны, клубы, отели и другие предприятия, производящие необыденность жизни в упаковке позитивности и создающие гламурную экзотику как возможность приключения в кондиционированном помещении. Индустрия гостеприимства выходит за границы туристического и отельного сегментов, а также за социальные границы: ее потребители уже не традиционные искатели экзотики — экстравагантные путешественники из обеспеченных слоев. Гламурную экзотику массовому потребителю предоставляют тематические рестораны, клубы, отели, парки, которые предлагают разные сервисы, но стоимость создают одинаково — вживлением экзотики в блюда, развлекательные программы, дизайн интерьеров... Конструируя доступные места необычного времяпрепровождения, индустрия гостеприимства образует рынок, мировой объем которого составляет более трех триллионов долларов и который обеспечивает примерно 20% рабочих мест в современном мире.

*Индустрия секса* — *трансиндустрия*, которая в последние десятилетия вышла далеко за пределы привычного экономического уклада и традиционных бизнес-моделей древнейшей профессии. То, что теперь часто называют *индустрией развлечений для взрослых* (adult entertainment), — это создание в качестве товара образов экстрасексуальности, интегрированных в повседневную жизнь. Большинству клиентов этой ультрасовременной индустрии нужен не собственно секс, им нужно быть сексуальными и сексапильными. Эротика для них ценна как приковывающий внимание окружающих аксессуар персонального имиджа — сексуар секс-символа. Гламурная

эротика имплантируется во множество вещей и жизненных ситуаций, осуществляя экспансию за счет секс-шоу и секс-шопов, стрип-клубов и курсов обучения танцу в стиле стрип-дэнс, клубов свингеров и мастер-классов пик-аперов (pick-upers). Несмотря на все многообразие форм, доминирующая бизнес-модель здесь порнография, мировой объем продаж которой рос в начале века в среднем на 6% в год и достиг в 2006 году 97 миллиардов долларов<sup>13</sup>. Интернет придает этому росту особую динамику: к 2007 году насчитывалось свыше 4 миллионов сайтов с эротическим контентом, это примерно 12% от общего числа сайтов мировой паутины<sup>14</sup>. Продажи видео в Интернете выросли с 2,8 миллиарда долларов в 2006 году до 4,9 миллиарда в 2009-м. Интернет-сайты предлагают легкий доступ к студийной порнопродукции и к самодельному контенту индивидуальных предпринимателей и просто энтузиастов экстрасексуальности. В последние пять лет продажи порножурналов и DVD упали, продажи платного контента на порносайтах росли медленно, но зато устойчиво росли доходы от продажи лицензий на использование эротичных брендов (например Playboy) и от размещения рекламы на сайтах с бесплатным контентом. Таким образом индустрия развлечений для взрослых начинает использовать бизнес-модель, аналогичную той, что применяют такие зарабатывающие на контекстной рекламе интернет-ресурсы, как Google и Facebook.

*Индустрия моды* теперь производит не только одежду и аксессуары и не столько образы гламурного стиля жизни, сколько собственно моду. Главный продукт этой индустрии — тренды. Создание трендов как моментов повального увлечения основывается на актуальности, воспринимаемой как ценность, которая может транслироваться и одеждой, и косметикой, и развлечениями, и продуктами высоких технологий. Эта *трансиндустрия* объединяет дизайнеров из традиционных домов моды, многоцелевых дизайнерских студий и экспертов из тренд-бюро вроде группы Trend Union или виртуальной компании Worth Global Style Network (WGSN), выявляющих тренды. Они работают с очень разными вещами, вырабатывая только один, эфемерный, но очень ценный продукт — визуальное выражение духа времени. Стоимость, создаваемая дизайнерами и экспертами по трендам, заключается в привязке продукта любой отрасли, от текстильной до автомобильной и от высокотехнологичной до деревообрабатывающей, к тренду. Визуальные решения: форма, силуэт, цвет, фактура, логотип, — успешно использованные на одном рынке, могут быть задействованы и на других рынках, чтобы сделать обычные продукты агрессивно красивыми и интенсивно привлекающими потребителей. Бизнес на розовом хорошо растет в последние годы. Например, интернет-портал WGSN, обеспечивающий своих подписчиков актуальной информацией о трендах, в 2010 году принес доход в 40 миллионов фунтов стерлингов, что на 5% больше, чем в 2009-м. Дизайнерский бизнес Porsche Design Group в 2011 году вырос на 30%, принес доход в 79,8 миллиона евро.

*Индустрия красоты* объединяет в один быстро растущий рыночный кластер производителей косметики, парикмахерские салоны, фитнес-клубы, спа-салоны, солярии, клиники пластической хирургии и другие предприятия, которые производят одну и ту же гламурную субстанцию — управляемую внешность, управляемую сознанием. В мире гламура существует корреляция между внешностью и успешностью<sup>15</sup>, и, даже не желая быть пресловутыми блондинками, люди инвестируют деньги, время, здоровье в управление внешностью, чтобы чувствовать себя, как блондинки, то есть уверенно и беспрепятственно. Динамика индустрии красоты впечатляет: мировой объем продаж товаров для красоты к 2006 году достиг 280 миллиардов долларов, а объем услуг, оказываемых профессионалами индустрии красоты, составил свыше 100 миллиардов долларов. Крупнейшие игроки на этом рынке успешно преодолели спад в 2009 году, в 2010-м такие компании, как L’Oreal и Estee Lauder, увеличили продажи более чем на 10%. Возможно, самые впечатляющие данные об экспансии индустрии красоты на рубеже веков содержатся в статистике, представленной Американским обществом пластических хирургов: за период 1997—2007 годов количество косметических процедур увеличилось на 444%<sup>16</sup>. Даже глобальный экономический кризис не смог приостановить этот рост, и в 2010 году количество процедур выросло на 5%, а доходы пластических хирургов составили около 10 миллиардов долларов<sup>17</sup>.

Сверхновые индустрии — это не столько привычно организованные отрасли, сколько тренды, стилизованные под институты. Множащиеся, активно рекламируемые профессиональные ассоциации, выставки и конференции, специальные издания и учебные курсы конструируют общую идентичность очень разных, но причастных к одному тренду рыночных сегментов и агентов. Это придает тренду вид устойчивой социально-экономической структуры.

*Трансиндустрии* роскоши, гостеприимства, секса, моды и красоты — это лишь пять примеров развития гламуроемких производств, гламуроемкость повышается при комбинировании их элементов, а полный гламур возникает, когда менеджерам и маркетологам удается соединить всю пятерку в одном рыночном предложении, с которым можно выходить на все пять рынков.

Кроме того, путем комбинаторики элементов гламура можно создавать все новые и новые рынки и индустрии еще чего-нибудь для живущих в мире гламура.

Понятие "гламуроемкость" выглядит как метафора. Однако оно отражает действительно происходящие процессы. Именно с его помощью можно объяснить парадоксы новой экономики вроде признания наукоемкости продукции главным фактором успешности, при том что статистика свидетельствует скорее об обратной зависимости роста продаж от расходов на исследования и разработки. Так, за 2007—2009 годы расходы компании Intel на исследования и разработки в среднем в год составляли 15,41% от объема продаж, компании Microsoft — 14,29%, Google — 12,53%, Nokia — 12,41%, Samsung — 5,86%, HTC — 5,16%, Apple — 3,08%. Но по средним темпам роста продаж в 2009—2011 годах, то есть когда сделанные ранее инвестиции в исследования уже могли бы приносить отдачу, лидерами оказываются HTC со среднегодовым показателем роста в 51,49% и Apple — 44,14%. У создающих более наукоемкую продукцию компаний среднегодовые показатели роста продаж гораздо ниже: у Google рост составил 20,58%, у Intel — 13,81%, у Samsung — 10,84%, у Microsoft — 5,19%, а у Nokia продажи и вовсе падали в среднем на 8,18% в год.

Эти данные приводят к парадоксальному выводу о вредном воздействии больших вложений в разработку новой продукции. Но парадокс устраняется, если понять, что гламуроемкость — более значимый фактор, чем наукоемкость: эффективность расходов на исследования и разработку определяется направленностью этих исследований. Они окупаются, если направлены на имплантацию в продукт элементов большой пятерки. Например, продукция Apple в результате стратегии, сконцентрированной на дизайне: 1) воспринимается как эксклюзивные, статусные вещи, оправдывающие очевидно завышенную цену<sup>18</sup>; 2) олицетворяет необычность стиля жизни, будучи по существу бытовыми приборами; 3) вызывает эмоции, похожие на эротическое влечение<sup>19</sup>; 4) выглядит как функциональная скульптура или цифровой аксессуар. Успешность компании, превратившейся за первое десятилетие нового века из нишевой и убыточной в явного лидера рынка (и по темпам роста и по объему рыночной капитализации)<sup>20</sup>, объясняется не разработкой инновационных продуктов. Тянущиеся за Apple компании: HTC, Google, Samsung — повышают показатели, привнося гламур в свои гаджеты.

Еще парадокс, перестающий быть таковым в логике сверхновой экономики, — соотношение показателей расходов на рекламу и роста продаж среди ведущих компаний в индустрии роскоши. Быстро устаревшая логика виртуализации делает решающим фактором успешности имиджеемость продукта. А статистика в последние годы демонстрирует отрицательную корреляцию между имиджеемкостью и востребованностью продукции компаний, производящих имиджеемкий продукт. За период 2007—2011 годов по уровню инвестиций в имидж продукции лидерами были компании LVMH, Gucci Group, Richemont, чьи расходы на рекламу составили в среднем за год, соответственно, 11,45%, 10,80%, 10,57% от объема продаж. Практически вдвое менее имиджеемкую продукцию выпускали Burberry, Hermès, Prada, уровень расходов на рекламу которых составил: 6,5%<sup>21</sup>, 5,32%, 5,02%. Но по среднегодовым темпам роста продаж в 2007—2011 годах лидирующие позиции распределились так: Burberry — 17,38%, Richemont — 13,87%, Hermès — 13,52%, Prada — 12,49%, Gucci Group — 10,70%, LVMH — 9,36%. Виден эффект отрицательного воздействия больших рекламных бюджетов на продажи. Этот парадокс устраняется, если понять, что эффективность рекламы на рынке роскоши теперь зависит от ее направленности. В какой степени расходы на рекламу направлены на имплантацию в товар элементов большой пятерки гламура, с такой отдачей это и работает.

Успешность гламуроемких производств показывает, как создание в логике большой пятерки гламура агрессивно красивых товаров позволяет преуспевать на рынках, образуемых *трансиндустриями* сверхновой экономики.

### ***Горячая десятка***

Сверхновая логика проявляется и в построении организационных структур по принципу горячей десятки. С конца XX века виртуализация — использование сетевой структуры, массированных коммуникаций, рекламы и PR для построения компании-бренда или виртуальной корпорации вроде Nike или Dell — доступна любой компании. Эта стратегия больше не дает больших конкурентных преимуществ. В поисках более эффективных решений менеджмент переходит к логике гламура. Гламурность определяется двумя ключевыми процессами: 1) компания создается и поддерживается как центр страшно красивых коммуникаций, генерируемых по поводу ее продуктов и при помощи ее продуктов; 2) компания создается и поддерживается как тренд, сращивая структуры управления с индустрией моды и с сообществами креативных потребителей.



Оценить гламурность можно по темпам роста продаж и стоимости бренда. Если воспользоваться данными рейтинга мировых брендов, составленного аналитической группой Interbrand22, и данными корпоративных отчетов, нетрудно увидеть, что в последние два-три года самой гламурной компанией в мире была Apple Inc. Стоимость ее бренда и объем продаж росли в среднем на 40—50% в год.

Выход на вершину гламурности таких высокотехнологичных компаний, как Apple, хорошо объясняется переходом от логики виртуализации к логике гламура. С конца 1990-х годов можно проследить характерную тенденцию: коммуникации успешной компании становятся не столько поддержкой товара (рекламой) или организации (PR), сколько собственно товаром и организацией. Регулярно генерируя тренды на рынках мобильных устройств, предоставляя необычные возможности связи, в 2000-х годах Apple быстро вышла в глобальные лидеры продаж. Потребителям предлагаются не просто телефоны, компьютеры или плееры, а коммуникационные платформы, ценность которых определяется креативностью пользователей. Покупатели вырабатывают новые способы коммуникаций, генерируя и распространяя их в коммуникационных сетях. Смысл быстро набравшего популярность в бизнес-кругах слова “креативность” можно определить как способность нестандартным, а лучше экстравагантным вплоть до скандальности решением переключить на свой продукт и/или свою компанию внимание целевых аудиторий, погруженных в интенсивные потоки рекламы, брендинга и PR. Максимальная креативность достигается, когда эти экстравагантные и провоцирующие интерес решения создаются силами самих целевых аудиторий, то есть сообществами пользователей.

Еще два характерных случая успешного бизнеса на основе создания платформ для креативных коммуникаций: интернет-проекты YouTube и Facebook, рыночная стоимость которых определяется не уникальностью технологии или стоимостью принадлежащих компании материальных и нематериальных активов. Их ценность полностью определяется ростом сообщества пользователей, запустивших гигантские потоки контента, привлекающего внимание.

Коммерческий потенциал растущего сетевого сообщества креативных пользователей фантастически высоко ценится в сверхновой экономике. Руководители компании Google перекупили права на YouTube у его создателей в 2006 году за более чем 1,6 миллиарда долларов. Инвестиционные фонды в расчете на будущую отдачу вложили к 2011 году в развитие Facebook 1,5 миллиарда долларов.

Приведенные примеры показывают, как волна креатива поднимает на вершину капитализации те компании, которые функционируют на основе принципа: деньги делаются не на продукте и даже не на бренде, а на тренде. В стремлении создавать тренды и, главное, стать трендами компании образуют структуры, которые можно назвать *гламурно-промышленным комплексом* (далее — ГПК). ГПК объединяют в процесс создания тренда решения штатных сотрудников компании, занимающихся разработкой и маркетингом продукта, профессионалов из индустрии моды — дизайнерских студий и тренд-бюро — и креативных потребителей, или трендоидов<sup>23</sup>.

От сетевых структур, созданных на принципах виртуализации, ГПК отличает главный организационный принцип. Это “горячая десятка”. Решения и процедуры здесь ориентированы не на построение сильного бренда — устойчивой идентичности, отграниченной от других. А на скорейшее попадание в лидеры рынка — на создание актуальности, пусть даже на короткое время. Начало созданию *поточковых структур*, создающих стоимость как актуальность, положила в конце 1990-х годов компания Nokia, когда организовала разработку новых моделей мобильных телефонов совместно специалистами по ИКТ и дизайнерами из индустрии моды.

ГПК можно рассматривать как *трансструктуру*, образованную скоординированными движениями участников и потоками коммуникаций: рынков, брендов, фирм и пользователей — нарушающими привычные границы. Размывая привычные границы между брендами, ГПК создает линейку *трансбрендовых* продуктов. Размывая границу между фирмой и ее рынком, ГПК больше эксплуатирует креативных потребителей, стремящихся быть частью тренда, чем традиционных работников. Поэтому главной технологической платформой ГПК становятся интернет-сервисы нового поколения (так называемый Web 2.0), позволяющие пользователям самостоятельно генерировать контент и образовывать группы по интересам. Сети, в которых пользователи добиваются публичности и создают виртуальные сообщества, — инфраструктура ГПК. В 2000-х годах к тренду, созданному Nokia, подключились другие ГПК, создающие гламурные *трансбрендовые* продукты: *глэм-фоны* Motorola — Dolce&Gabbana, Samsung — Armani, LG — Prada, *глэм-буки* Acer — Ferrari, Asus — Lamborghini и даже *глэм-кар* Hyundai — Prada. Эти ГПК воплощают характерную тенденцию сверхнового капитализма: принесение бренда в жертву тренду.

Серия продаж только что созданных бизнесов в начале нового века показывает, насколько велик может быть денежный эквивалент стоимости тренда. В 2003 году компания AOL купила сервис обмена сообщениями ICQ у создавшей его компании Mirabilis за 400 миллионов долларов. В 2005 году компания Emap купила виртуальное тренд-бюро — интернет-портал WGSN — за 140 миллионов фунтов стерлингов. В том же году News Corporation приобрела интернет-ресурс MySpace за 580 миллионов долларов, а компания eBay купила интернет-сервис аудио- и видеосвязи Skype за 2,6 миллиарда долларов. В 2006 году компания Google приобрела интернет-ресурс YouTube за 1,65 миллиарда долларов. Активы, приобретенные крупными корпорациями, не были на тот момент прибыльными бизнесами. Гигантские суммы были заплачены за эксклюзивный доступ к тренду — быстрому росту сообщества пользователей, которое рассматривалось как рынок с огромным коммерческим потенциалом. А создатели фирм, производящих эти тренды, предпочли обналечить их стоимость, не тратя усилий на закрепление созданного формата бизнеса и приобретение репутации бренда на рынке.

Менее очевидное, но тем более показательное принесение бренда в жертву тренду можно видеть в коммерческом успехе в 2000-х годах компании Apple, чей бренд оценивался экспертами в 2012 году в диапазоне от 76,5 миллиарда (второе место в мировом рейтинге, по версии Interbrand) до 183 миллиардов долларов (первое место в мировом рейтинге, по версии Millward Brown). Однако эти оценки относятся уже не к той сильной идентичности Apple, которая была положена в основу бренда тридцать лет назад, когда образ продукции и компании выстраивался вокруг идеи создания качественной альтернативы персональным компьютерам от компании IBM и операционной системе от Microsoft. Бренд Apple выкристаллизовался в культовом рекламном ролике, где миссия компании была метафорически представлена через ассоциацию с романом Джорджа Оруэлла "1984". Создание компьютеров для продвинутых пользователей подавалось как борьба с Большим Братом, который навязывает стандарт своим массовым продуктом. Этого бренда, сделавшего продукцию Apple важным компонентом субкультуры независимо мыслящих и эстетически требовательных экспертов по компьютерным технологиям, больше не существует. Он принесен в жертву стратегии, которую Стив Джобс начал реализовывать в 1997 году, когда вернулся к управлению компанией. Теперь фокус — на создании потока гаджетов для продвинутых чайников. Это превратило бизнес Apple в генератор культового движения потребителей-трендоидов и в тренд, обладающий наибольшей стоимостью.

Компания Apple функционирует как поток инновационных проектов: iMac — iPod — iTunes Store — iPhone — iPad, — поддерживающий в состоянии непрерывного движения массу потребителей, стремящихся из рядовых пользователей в лидеры. Участники консьюмеристского движения с энтузиазмом приобретают все новые версии гаджетов от Apple, чтобы запускать потоки креативных коммуникаций, предметом которых служат опять-таки Apple и ее продукты. Это движение лучше всего характеризует формула знаменитого исследователя средств коммуникации Маршалла Маклюэна: передаваемым посланием является само средство передачи (the medium is the message). Тренд Apple больше ориентируется на живущих в мире гламура блондинок, метросексуалов, глэм-капиталистов и глэм-профессионалов, чем на продвинутых пользователей, для которых когда-то был создан фирменный бренд.

Преодолев проблемы неэффективности брендинга и негибкости сетевых структур путем создания трендов и трансструктур, вовлекающих креативных потребителей, ГПК создал и гламурные финансы, решившие проблему неликвидности виртуальных денег. Это активируемые деньги. Мало иметь деньги, нужно получить доступ к их использованию. Пример — фейс-контроль в модных клубах, куда попадают те, кто соответствует критериям "большой пятерки" и "горячей десятки". И по этому же принципу функционируют динамичные финансовые организации 2000-х — хеджевые фонды. Это закрытые, весьма раскованные с точки зрения свободы от внешнего контроля и регулирования клубы немногочисленных богатых, агрессивно действующих инвесторов, зарабатывающих исключительно на трендах (так называемых коротких позициях), а не на долговременных вложениях. Там существуют входные барьеры, не пропускающие клиентов с маленькими по их критериям суммами и без нужной для сильно рискующего инвестора квалификации.

В 1995 году в мире насчитывалось приблизительно 2000 хеджевых фондов, которые управляли активами общим объемом около 220 млрд долларов; в 2000 году было уже 3900 фондов с активами в 500 млрд; в 2005-м — 8700 фондов с активами в 1,15 трлн<sup>24</sup>. Финансовый кризис 2008 года вызвал лишь короткое замедление темпов роста этого финансового сегмента. В 2010 году число хеджевых фондов достигло десяти тысяч, и объем активов под их управлением составил примерно 2 трлн. Хеджевые фонды подверглись массовой критике как один из предполагаемых источников финансового кризиса 2008 года. Однако предлагаемое теперь в качестве превентивной антикризисной меры разделение инвестиционных и клиентских банков —

это как раз исходный принцип функционирования хеджевых фондов с их барьерами на вход. Так что регуляторы финансовой системы начинают работать в полном соответствии с логикой глэм-капитализма и способствуют развитию гламурных денег.

### **Сверхновые богатые и бедные**

Логика сверхновой экономики меняет социальную структуру. Глэм-капиталисты — собственники трендов и глэм-профессионалы — креативные директора, проект-менеджеры, дизайнеры чего угодно, от одежды и интерьеров до бизнес-процессов, стилисты чьи угодно, от актеров и политиков до промышленных корпораций, трейдеры, консультанты и т.д. — образуют статусные группы, которые меняют привычную систему стратификации.

В конце XX — начале XXI века привычный средний слой исчезает: входившие в него держатели малого бизнеса и квалифицированные работники в экономически развитых странах оказываются в большинстве своем ниже среднего уровня доходов. Теперь они — сверхновые бедные. Они располагают нормальными, по традиционным критериям, доходами и имуществом, но при этом ощущают себя нуждающимися и прилагают все больше усилий (например, беря кредиты и находя дополнительную работу), чтобы включаться в потребительскую гонку. Потому что стандарт благополучия задают не они, а те предприниматели и профессионалы, которые капитализируют гламур и отрываются от них по уровню доходов и стилю жизни.

Эффекты сверхновой стратификации раньше всех проявились в США, но в 2000-х по этой модели идут изменения и в других экономически развитых странах. В США традиционные богатые в большинстве своем характеризуются как застенчивые миллионеры (*shy millionaires*), поскольку, по данным исследований, проведенных в середине 2000-х годов, они ведут не по средствам скромную жизнь. Только 30% из примерно 9 миллионов американских миллионеров — охотники за статусом<sup>25</sup>. Но эти 30% сильно влияют на всю систему стратификации, поскольку, оказавшись в высшем слое по уровню доходов, сверхновые богатые остаются средними по структуре потребления, тратя свои сверхдоходы на привычный набор среднего слоя: дом, машина, одежда, отдых, развлечения. Здесь в стиле глэм развивается броское и незамысловатое гиперпотребление необычно дорогих экземпляров обычных предметов: супердом, суперкар, мегашопинг, мегавечеринка... Так задаются образцы поведения для многочисленных глэмеров — приверженцев гламура как стиля жизни. И между традиционными верхним и средним слоем растет сверхновый средний слой способных поддерживать этот уровень потребления. В США это домохозяйства с доходом в 100—250 тысяч долларов в год, а в России — 150—350 тыс. рублей в месяц. Традиционный средний слой теперь — сверхновые бедные, переставшие задавать образцы поведения массе.

Сверхдоходы глэм-капиталистов и глэм-профессионалов Европы и США привлекли повышенное общественное внимание в ходе экономического кризиса 2008—2009 годов и даже стали, наряду с неподконтрольностью финансовых операций, рассматриваться как фактор, провоцирующий кризис. Последовавшие предложения по ограничению и обложению дополнительными налогами коротких трансакций на финансовых рынках, бонусов топ-менеджерам и биржевым трейдерам, приобретения предметов роскоши и вообще всех доходов, существенно превышающих средний уровень, — это попытки выработки сверхновой социальной политики на основе налогообложения трендов. Но экспансия глэм-капитализма таким образом не столько ограничивается, сколько признается и легитимируется.

Заметные в США и Западной Европе, эти явления бросаются в глаза в странах с быстро растущими рыночными экономиками, приобретая фантасмагорические формы. В отсутствие традиционных богачей и средних буржуа с привычками сдержанного потребления в таких странах, как Россия и Китай, логика гламура доминирует, вызывая эффекты, которые западные аналитики воспринимают как феномены местной культуры<sup>26</sup>, игнорируя элементарные факты: все бренды и тренды созданы на Западе и импортируются оттуда; все иконы гламура вроде Пэрис Хилтон, Бейонсе или семейства Бекхэм появились в Америке и в Европе. Экстравагантный консюмеризм русских или китайских сверхновых богатых — проявление не загадочной русской души и особого китайского менталитета, а глобальной глэм-логики.

Яркость и привлекательность стиля жизни глэм-капиталистов и глэм-профессионалов становятся центром внимания СМИ и средоточием поведенческих образцов. Последователи и имитаторы из нижних слоев все больше игнорируют традиционные социальные и моральные нормы, которые пару столетий назад деловитые и рациональные буржуа противопоставили выродившейся аристократии.

Глэм-капиталисты и глэм-профессионалы совершенно не похожи на идеальный тип буржуа, представленный в начале прошлого века Максом Вебером в его концепции соответствия

протестантской этики духу капитализма, движимого рациональностью.<sup>27</sup> Методичность, бережливость и дисциплинированность превращают жизнь в постоянную работу, построенную на умеренности и размеренности как усилий, так и результатов. Рациональность глэм-капитализма проявляет себя не в трудовой этике, а в потребительской эстетике. *Потогонное потребление* — то, чем постоянно заняты глэм-капиталисты и глэм-профессионалы. Потребительски относясь ко всему, они все превращают в проекты с максимально быстрой отдачей, из которых по достижении максимума выходят ради других подобных проектов, демонстрируя парадоксальную для традиционных буржуа логику: они избавляются от бизнеса на волне его подъема. Именно так поступили создатели коммуникационных технологий ICQ и Skype и хозяева интернет-ресурсов MySpace и YouTube.

Эта проектная логика подчиняет все аспекты жизни: работа — это фазы гиперпродуктивности, когда реализация бизнес-идеи становится увлекательной гонкой за близким результатом. Отдых и развлечения — фазы гиперпотребления, когда шопинг-тур или клубная вечеринка обеспечивают энергичное расслабление. Образование — фазы гиперинформированности, когда интенсивные курсы и тренинги дают быстро усваиваемую порцию актуального знания. Брак и семья — фазы гиперсексуальности и гиперзаботы, когда отношениям с партнером или воспитанию детей отдается максимум сил. Все эти фазы завершаются переходом к новому проекту, в том числе и в сверхновом стиле семейной жизни, который исследователи назвали *серийной моногамией*.

### **Трэш-альтернатива**

Логика гламура доминирует в обществе начала XXI века. Однако устойчивость едва оформившейся глэм-экономики уже подрывается следующими движениями. Внутри сверхновой экономики идет протестное движение против подмены реального изображаемым и логики гламура. *Бунт аутентичности* — общая направленность разного рода акций, отвечающих *трэшем* на экспансию глэма. Словом «трэш» (англ. trash — «отбросы») обычно называют контрэстетику безобразного, смысл которой — в неприятии страшно красивого. Трэш, как и глэм, не ограничивается стилем в искусстве или одежде. В экономике, например, трэш создается пиратами, дискаунтерами, производителями дженериков (препаратов, патент на производство которых истек), превративших бунт аутентичности в бизнес-стратегию. Эти *партизаны бизнеса* стали альтернативой гламуру, поскольку цена их товарного предложения многократно ниже той, которую устанавливают глэм-капиталисты. Ценовой разрыв лишь отчасти можно объяснить разницей в качестве продуктов и услуг, главное объяснение в том, что запрашиваемая партизанами цена не включает виртуальную (брендовую) и гламурную (трендовую) составляющие.

Пираты систематически лишают правообладателей возможности извлекать прибыль при практически нулевых издержках тиражирования продукта, который представляется носителем *интеллектуальной стоимости*. Поборники идеи интеллектуальной собственности предпочитают не замечать, что носителем интеллектуальной стоимости является оригинал, а не копия. Различие между оригиналом и копией закреплено юридически: живое творчество, то есть создание оригинала, защищено авторским правом. А так называемое смежное право регулирует действия тех, кто при помощи маркетинга и рекламы создает ценность копирования и выгоду тиражирования копий. Призывы соблюдать авторское право активнее всего озвучиваются обладателями смежных прав, вложившихся в продвижение авторского продукта. Потому что современное авторское право, восходящее к английскому Статуту о монополиях 1623 года, устанавливавшему 14-летний срок исключительного права автора на тиражирование своего произведения, перестает быть инструментом защиты оригинального творческого труда в постиндустриальном мире. В сверхновой экономике, где *носителем стоимости является не отдельная вещь, а поток* инноваций, коммуникаций, пользователей, авторское право дает привилегию одному из бесчисленных владельцев общедоступной копируемой техники. Вместо того чтобы стимулировать прогресс и конкуренцию, неадекватное авторское право насаждает монополизм, подавляя комбинаторные инновации. Так устаревшие законы порождают противоречия и конфликты в постиндустриальном обществе.

Пиратство развивается, когда компании-правообладатели исходят в ценовой политике из того, что не только трендоиды и брендоиды, но все потребители должны платить за имиджевую (брендовую) и гламурную (трендовую) составляющие стоимости. Так называемые убытки правообладателей, не получающих авторских отчислений с пиратских продаж контрафактной продукции и раздачи контента в пиринговых сетях<sup>28</sup>, просто возвращают их доходы на уровень рыночного равновесия, лишая их возможности продавать каждую дешевую в изготовлении копию по цене уникального оригинала. Так пираты снижают рентабельность тренда.

Массы потребителей, не являющихся трендоидами, ценят причастность к тренду меньше, чем функциональность вещей, и относятся к деятельности пиратов не просто благосклонно, несмотря на ее противозаконность, а с благодарностью. В результате пиратская продукция занимает значительную долю рынка. И эта доля высока не только в странах, которые критикуются за недостаточность мер по охране интеллектуальной собственности, но и в странах с сильным правовым регулированием и развитым правосознанием граждан. Например, в 2008 году доля пиратского программного обеспечения на персональных компьютерах составляла в Китае 80%, в России 68%, во Франции 40%, в Германии 27%, в США 20%<sup>29</sup>.

Так экономическое пиратство становится социальным движением, мобиливающим массы потребителей, не разделяющих ценности глэм-капитализма. Возвращая в экономику грубую функциональность вещей, пираты подрывают режим глэм-капитализма, основанный на циркуляции образов. Покупая контрафакт (от лат. *contrafactio* — “подделка”) и обмениваясь файлами, потребители становятся участниками движения, альтернативного и господствующему гламуру, и устаревшим социальным институтам.

Неспособность правоохранительных органов искоренить пиратство обусловлена тем, что *партизанский бизнес пиратов нелегален, но легитимен*, поскольку поддерживается массовым движением потребителей. Его способность к выживанию объясняется тем, что партизаны с миссией освобождения масс потребителей от угнетения глэм-капиталистами пользуются народной поддержкой, которая отличает их от криминальных группировок, действующих столь же неконвенционально, но исключительно в собственных интересах. Криминальным бизнес пиратов становится в тех случаях, когда от копирования они переходят к фальсифицированию. Это уже преступление против права людей на качественную и безопасную продукцию. Здесь нелегальный бизнес становится нелегитимным. Поэтому неистребимый партизанский бизнес — только пиратство в постиндустриальных рыночных сегментах: контрафактные фильмы, компьютерные программы, игры, музыка...

В индустриальных сегментах партизанский бизнес принимает другие формы. Близкие к пиратам в своем отношении к праву так называемой интеллектуальной, а в действительности виртуальной и гламурной собственности производители дженериков и дискаунтеры действуют чаще с нарушением духа, нежели буквы законов об охране этого права. Компании, выпускающие дженерики, то есть дешевые аналоги продуктов, продаваемых под всемирно известными брендами, подрывают монопольное положение держателей патентов и лицензий, не столько защищающих, сколько сдерживающих инновации в той или иной отрасли. Дискаунтеры успешно отвоевывают долю рынка у компаний, чья прибыль определяется имиджевой составляющей цены, потому что предлагают клиентам только функцию — продукт или услугу, исключая затраты на имидж: модное оформление, престижное расположение...

Руками неконвенционально действующих участников рынка наносит ответный удар вытесненная виртуализацией и гламуром реальность. Реагируя на этот ход восставшей из ада реальности, глэм-капиталисты сначала пытаются подавить партизанские движения в экономике полицейскими мерами, затем усваивают партизанские стратегии и технологии, превращая протестные движения в ресурс наращивания своего капитала. Трэш быстро превращается из отбросов сверхновой экономики в ее золотую жилу. Появляются капиталисты, интегрирующие глэм и трэш, соединяющие конвенциональные и партизанские формы бизнеса. Становление *альтер-капитализма* меняет сложившуюся логику создания, продвижения и потребления товаров.

Занимаясь растягиванием бренда вниз и вширь, сами правообладатели прикрывают престижным брендом продукцию очевидно невысокого качества и предлагают ее массовому потребителю по приемлемым ценам. Таким же образом заимствованная у пиратов стратегия положена в основу бизнеса правообладателями, которые создают веб-сайты, позволяющие скачивать аудио- и видеозаписи и компьютерные программы по ценам в несколько раз ниже тех, на которых сами настаивали несколько лет назад. Или доступ делается и вовсе бесплатным, а валютой становится внимание пользователей интернет-ресурса, которым в момент доступа приходится просматривать размещенную на сайте рекламу. Так, например, в 2006 году поступила компания Vivendi Universal, открыв доступ к своей архивной коллекции музыки и фильмов.

Тенденция растягивания культовых брендов и раздачи продуктов за внимание сближает легальные компании с партизанами бизнеса. В перспективе — слияние гламурного и пиратского бизнесов в единую потоковую структуру, в которую они будут входить как звенья единой цепи создания стоимости (value chain).

Тенденции, меняющие логику продвижения товаров, проявляются в появлении так называемых коротких брендов, партизанских магазинов (*guerrilla stores*), в использовании приемов партизанского маркетинга (*guerrilla marketing*). Бренды, целенаправленно создаваемые как

кратковременные — на один сезон или на два-три, призваны резко выделять товар из рутинной череды стабильных брендов и быстро мобилизовывать целевые группы трендоидов. Та же логика атаки на инертность потребителей по принципу “схватил и убежал” реализуется в открытии на короткий промежуток времени партизанских магазинов (*guerrilla stores*), резко выделяющихся в ряду легальных и размеренно функционирующих конкурентов. Отвоевывает внимание потребителей, перегруженных рекламой в массмедиа, и партизанский маркетинг (*guerrilla marketing*) — расклеиванием постеров в запрещенных местах, нанесением граффити, разбрасыванием карточек с информацией (флайеров) в людных местах.

Тенденции, меняющие логику потребления, заметны в том, как консюмеризм становится *менее материальным и более темпоральным*. В традиционном капитализме действует формула *время — деньги*, то есть время используется, чтобы делать деньги. Теперь само время становится ценностью, которую стремятся приобрести за деньги. Формула переворачивается: деньги становятся средством капитализации времени как ритмов актуальности, смены трендов и т.д. Трендоид платит не за вещь, а за ее использование первым; не за фильм, а за премьерный просмотр; не за комфорт на курорте, а за высокий сезон. При слиянии глэм-капитализма с пиратством возникает потоковая структура потребления, в которой лидеры консюмеризма выигрывают во времени, субсидируя массу простых потребителей, получающих денежный выигрыш.

Потоковая структура потребления порождает эффекты временного неравенства, когда вместо статичного разделения на имущих и неимущих возникает динамичное — на сейчас-имущих и потом-имущих. В обществе массового потребления, где обладание предметом быстро перестает быть индикатором статуса, как это произошло с автомобилем, затем с персональным компьютером, а теперь с мобильным телефоном и модными брендами, — стратификация теряет смысл, и лучше прибегать к *эшелонированию*. Пока потребители второго и третьего эшелонов дожидаются сезона распродаж или приобретают подержанные вещи, лидеры консюмеризма переходят к следующей фазе потребления. Или становятся *дауншифтерами*<sup>30</sup>.

Появление преуспевающих бизнесменов и профессионалов, целенаправленно оставляющих карьеру, переходя к пониженному уровню потребления, выглядит парадоксом в логике стратификационного подхода — статусной системы, в которой социальная мобильность бывает только вертикальной. При рассмотрении дауншифтеров она приводит к абсурду: люди стремятся войти в верхние статусные группы, чтобы иметь возможность опуститься в нижние слои. А вот концепция потоковой структуры неравенства дает объяснение их парадоксальной стратегии: *опускаясь по стратификационной лестнице, они опережают по статусу тех, кто находится во втором эшелоне, то есть в предшествующей фазе потребительской гонки*.

В конце XX века лидер постмодернизма в философии и социологии Жан Бодрийяр определял общество как тотальную симуляцию: мы теряем связь с реальностью, потому что нашу жизнь наполняют создаваемые корпорациями, массмедиа, политиками и учеными *симулякры — копии без оригинала*.

В тенденциях, меняющих логику производства, продвижения и потребления товаров, отчетливо видно, что сверхновая экономика меняется в направлении, задаваемом бунтом аутентичности. При этом капитализм ни в коей мере не отступает к довиртуальному идеалу.

Система копирайта не может защитить имиджи и тренды от все более удаляющегося от оригинала копирования, от создания симулякров и корыстными пиратами, и восторженными фанатами. Перспективы развития экономики связаны с трансформацией института интеллектуальной собственности, который защищает монопольное копирование. Альтернативой становится система *потоковой аутентичности*, когда производителями и потребителями создается поток *оригиналов без копий*.

Поддерживать опережающий любое копирование поток оригиналов, а не симулирующих новизну модификаций трудно и рискованно. Но именно такая стратегия наиболее перспективна, и теми, кто развивает технологии и организационные структуры для капитализации потока оригиналов без копий, будут созданы те экономические тенденции и кластеры, которые полностью разовьют альтернативную гламуру логику в *альтер-капитализм*

- 1 Иванов Д.В. Постиндустриализм и виртуализация экономики // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998, № 1. Электронный вариант статьи доступен в Интернете: [www.jourssa.ru/1998/1/a8.html](http://www.jourssa.ru/1998/1/a8.html).
- 2 Иванов Д.В. Виртуализация общества. СПб.: Петербургское востоковедение, 2000. Электронный вариант книги доступен в Интернете: [www.lib.ru/POLITOLOG/ivanov\\_d\\_v.txt](http://www.lib.ru/POLITOLOG/ivanov_d_v.txt).
- 3 Списки 100 самых ценных брендов по двум версиям можно найти на интернет-сайтах: [www.interbrand.com](http://www.interbrand.com) и [www.millwardbrown.com](http://www.millwardbrown.com)
- 4 Оценка автора на основе данных журнала *The Economist*. 2005, January 1st — 7th, pp. 48, 72; 2006, January 21st — 27th, p. 59; July 1st — 7th, p. 65; 2008, January 26th — February 1st, p. 59.
- 5 Epping R. *The 21st-Century Economy*. New York: Vintage Books, 2009, p. 161.
- 6 По данным агентства Advertising Age.
- 7 Данные взяты из журнала *The Economist* за 1996—2006 годы.
- 8 Данные взяты на сайте организации Internet Software Consortium (<http://www.isc.org>).
- 9 Маркетологи дали название этой проблеме: *overbranding*.
- 10 Grant J. *The Brand Innovation Manifesto*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2006, p. 5, 226—227.
- 11 См., например: Chan L., Jegadeesh N., Lakonishok J. *Evaluating the performance of value versus glamour stocks: The impact of selection bias* // *Journal of Financial Economics* 38, 1995; Conrad J., Cooper M., Kaul G. *Value versus Glamour* // *The Journal of Finance*, Vol. 58, No. 5 (Oct., 2003).
- 12 Подробнее см.: Иванов Д.В. Глэм-капитализм. СПб.: Петербургское востоковедение, 2008.
- 13 Ropelato J. *Internet Pornography Statistics* // Интернет-ресурс: <http://internet-filter-review.toptenreviews.com/internet-pornography-statistics.html> (дата обращения 16.05.2012).
- 14 Penn M. J., Zalesne E. K. *Microtrends*. London: Allen Lane, 2007, p. 277.
- 15 См., например, результаты исследования зависимости дохода от внешности в журнале *The Economist* 2007. December 22nd — 29th, p. 50.
- 16 Penn M. J., Zalesne E. K. *Microtrends*. London: Allen Lane, 2007, p. 243—244.
- 17 Данные взяты из доклада *Report of the 2010 Plastic Surgery Statistics*, доступного на сайте [www.plasticsurgery.org](http://www.plasticsurgery.org).
- 18 Отнесение продуктов Apple к категории роскоши характерно для многих аналитиков. См., например: Kapferer J.-N., Bastien V. *The Luxury Strategy*. London: Kogan Page, 2009, p. 284—286.
- 19 Известно высказывание главы компании Apple Стива Джобса в ответ на вопрос о причине популярности новой операционной системы Mac OS X: Мы сделали кнопки на экране такими красивыми, что их хочется лизнуть (*Fortune* 2000, January 24th ).
- 20 Объем продаж составил в 2011 году 108 млрд долларов, рост по сравнению с предыдущим годом — 66%, рыночная капитализация компании достигла своего пика в сентябре 2012-го, составив 700 млрд долларов.
- 21 В своем корпоративном отчете компания Burberry не декларирует затраты на рекламу, поэтому показатель рассчитан по косвенным данным.
- 22 В 2000-х годах появилось множество топ-листов, выстраивающих бренды по их стоимости, определяемой экспертными оценками различных исследовательских групп. Наиболее известными продуктами, создаваемыми в полном соответствии с принципом горячей десятки гламура, являются рейтинги от компаний Interbrand (публикуются с 2001 года) и Millward Brown (с 2006-го).
- 23 Трендоидами, видимо, по аналогии с шизоидами, американский аналитик Джоел Коткин назвал в 2003 году потребителей, наиболее чувствительных к модным тенденциям.
- 24 Данные взяты из журнала *The Economist*. 2008, October 25th — 31st, p. 74; 2009, February 14th — 20th, p. 106.
- 25 Penn M. J., Zalesne E. K. *Microtrends*. London: Allen Lane, 2007, p. 221—223.
- 26 См., например: *Glamorous Russia* // *Kultura*. 2008, Vol. 6 (December), p. 2—19.
- 27 Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // *Избранные произведения*. М.: Прогресс, 1990.
- 28 Так, от англ. peer-to-peer (равный — равному), называют сети пользователей, обменивающихся файлами в Интернете, например, по технологии торрент (от англ. torrent — "поток").
- 29 Данные взяты из журнала *The Economist*, 2009, May 16th — 22th, p. 102.
- 30 От англ. down - вниз и shift - сдвиг.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЕПАРАТИЗМ ИЛИ ЗДРАВая ЖАЖДА ЖИЗНИ?

Наталья ЗУБАРЕВИЧ

Сверхконцентрация власти на федеральном уровне достигла предела неэффективности. Пора двигаться в противоположную сторону



*Сверхцентрализация и перераспределение ресурсов по непрозрачным критериям — самая плохая среда для развития Фото: Д. Абрамов*

Либералы и консерваторы — очень разные, но их объединяет общее свойство: они ушиблены российским пространством. Разница в эмоциях: консерваторы страстно пугают развалом страны, а либералы просто рассматривают его как один из сценариев, негативный, но возможный. О вероятности развала России спорить бессмысленно, это рационально необъяснимый символ веры. Но риски экономического сепаратизма очень даже нужно обсуждать.

Страшилки экономического сепаратизма мешают понять реальную картину. А она такова: сверхконцентрация власти на федеральном уровне достигла предела неэффективности. Пора двигаться в противоположную сторону. Но не так, как хотят федеральные власти: вкусные «корешки» в виде сверхконцентрации налоговых доходов и контроля над принятием любых решений останутся им, а «вершки» (трудновыполнимые и затратные социальные обязательства) — регионам и муниципалитетам, чтобы иметь под рукой козла отпущения.

Издержки сверхцентрализации и «ручного управления» очевидны. Начнем с доходов бюджетов регионов. Все более острой проблемой становятся льготы, раздаваемые федеральными властями сырьевым госкомпаниям. Федеральные власти имеют право давать льготу по [НДПИ](#), который зачисляется в [федеральный бюджет](#). Но почему предоставляются льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество, которые поступают в бюджет регионов? Нормальна ли ситуация, при которой [Красноярский край](#) практически ничего не получает от мощного роста добычи нефти (до 18 млн т) на своей территории? «[Роснефть](#)» 埕埕, получившая все мыслимые льготы, заплатила 2-



3 млрд руб. налогов в бюджет Красноярского края. Это сущие копейки для бюджета, который в 2012 г. составил 176 млрд руб. Федеральная власть проводит классическую колониальную политику, при которой регион не может использовать конкурентное преимущество — богатство природными ресурсами — для развития своей территории.

Еще одна проблема — вступивший в силу в 2013 г. закон о налогообложении интегрированных бизнес-групп (холдингов). Крупный бизнес получил право интегрировать прибыль и убытки предприятий, размещенных в разных регионах. В результате в регионах, где находятся успешные предприятия крупных российских компаний, сократились поступления налога на прибыль. Такое «выравнивание» выгодно крупному бизнесу, а с регионами, которые должны были стать основными бенефициарами нового закона, получилось «как всегда». В январе — июле 2013 г. поступления налога на прибыль и так сократились на 20% из-за экономической стагнации, а тут еще и дополнительная институциональная западня.

Кроме того, регионы потеряли право влиять на инвестиционную политику в добыче ресурсов, правило «двух ключей» давно отменено. Нужно ждать два-три года, пока Минприроды примет решение о выдаче лицензий. Для регионов Сибири и Дальнего Востока это смерти подобно. Мечтать о развитии обрабатывающих отраслей можно долго, но законы экономики отменить невозможно — развивается то, что выгодно бизнесу. Новые технологии есть не только в обрабатывающих, но и в сырьевых отраслях, и в агросекторе. Они способны модернизировать экономику региона, создавать новые высококвалифицированные и лучше оплачиваемые рабочие места. Но власти всех уровней привыкли считать, что машиностроение в Сибири — основа модернизации. Не пора ли посетить [Аляску](#) или Австралию?

Теперь о перераспределении. Сверхцентрализация приводит к необъяснимым решениям. Почему доля дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности так мала (четверть от всех трансфертов в 2012-м и треть в январе — июле 2013 г.), а остальные безвозмездные перечисления распределяются по непрозрачным критериям? Почему объем дотаций на сбалансированность бюджетов (самый непрозрачный трансферт из федерального бюджета) составил в 2012 г. 30% от дотаций на выравнивание, рассчитываемых по формуле? Почему в 2013 г. дотации на сбалансированность получили все регионы, кроме самых богатых — [Москвы](#) и двух автономных округов [Тюменской области](#), по каким критериям они распределялись и почему так повезло Чечне (22% от всего объема дотаций на сбалансированность за январь — июль) и [Санкт-Петербургу](#) (16%)? Почему регионам предписано сверху повышать заработную плату занятым в социальной сфере (хотя это полномочие регионов) и в нарушение Бюджетного кодекса финансирование из федерального бюджета для реализации принятых наверху решений обеспечено только частично — около трети от необходимого объема, а остальное должны изыскивать сами регионы? И таких «почему» — сотни.

Сверхцентрализация и перераспределение по непрозрачным критериям — самая плохая институциональная среда для развития. Житейское сравнение: если муж контролирует все деньги в семье, а потом дает их под настроение, будет ли жена вести хозяйство разумно или попытается особыми дамскими способами выцыганить побольше и потратить побыстрее? Будет ли региональная власть стимулировать развитие своего региона, если выгоднее обивать пороги министерских кабинетов и добиваться щедрот от Белого дома и Кремля? Чемпионы выбивания федеральных средств в России уже есть, от Чечни до Татарстана. А некоторым и просить не надо, федеральные власти сами дадут, если в регионе Олимпиада. Вот и Красноярский край выбил себе очередную Универсиаду. Российская институциональная система не нацелена на развитие, какими бы мерами ни понукали регионы — от рейтингов эффективности региональных властей до публичных выволочек губернаторов под камеры федеральных СМИ.

Как и что нужно менять? Многим не хочется менять ничего, и в ход идут страшилки экономического сепаратизма. Безусловно, интересы частного (региона) могут не совпадать с интересом целого (страны). Значит, нужно искать компромисс, а для этого требуется нормальное представительство интересов регионов в политической системе. Не бутафорский Совет Федерации с олигархами и отставниками, а реальная политическая площадка согласования интересов.

Насколько велики экономические риски децентрализации? Разумные управленческие решения, ограничивающие рентные сверхдоходы богатых регионов и обеспечивающие поддержку менее развитых, давно приняты. В федеральном бюджете сконцентрированы наиболее неравномерно распределенные по территории налоги (НДПИ и НДС). Для понимания масштабов неравномерности налоговой базы достаточно одного примера: на три субъекта РФ — два нефтегазодобывающих автономных округа Тюменской области и Москву — приходится 55% от всех поступлений налогов с территорий в федеральный бюджет, с добавкой Санкт-Петербурга —

60%. Полтора десятка лет действуют инструменты смягчения неравенства: регионы получают дотацию на выравнивание бюджетной обеспеченности, рассчитываемую с помощью прозрачной формулы. Долю этой прозрачной дотации во всем объеме трансфертов нужно просто увеличить как минимум до 50%, чтобы уменьшить масштабы развращающего «ручного распределения».

Но главная страшилка экономического сепаратизма другая — богатые ресурсами Сибирь и Дальний Восток начнут ими распоряжаться, а потом войдут во вкус и отделятся. Ответ простой: вам шашечки или ехать? У России не хватит финансовых ресурсов, чтобы освоить огромные восточные пространства. Пора уже честно об этом сказать. После завершения саммита АТЭС и строительства ВСТО инвестиции в Дальневосточном федеральном округе снизились на 20%. Доля Дальнего Востока во всех инвестициях в России — только 6%, вместе с Сибирским федеральным округом — 17% (первое полугодие 2013 г.). Это диагноз: инвестиции федерального бюджета и сырьевых госкомпаний не стали драйвером развития. Конкурентное преимущество Сибири и Дальнего Востока может быть реализовано только при привлечении глобальных инвесторов по прозрачным и разумным правилам. Инвесторы выберут сырьевые отрасли, но подтянут туда новые технологии. Выиграет и сервисный сектор крупных городов востока страны, что очень важно для развития и модернизации.

Роль регионов в привлечении глобальных инвесторов трудно переоценить. Для этого у них должна быть гораздо более высокая степень свободы и ответственности. Не все ее осилит, неизбежно будут срывы и коррупционные проблемы. Вот тут-то и потребуются четкая работа разросшихся контролирующих федеральных структур. Но суть не меняется: спасение утопающих — дело рук самих утопающих. И это не экономический сепаратизм, а здоровая жажда жизни.

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

Павел ТОЛСТЫХ

*Глава из монографии «Теория и практика взаимодействия бизнеса и власти». (2006) специалиста по вопросам продвижения интересов в органах государственной власти и СМИ, консультанта Государственной Думы Павла Толстых. Монография призвана очертить практику лоббизма в России на примере Государственной Думы за прошедшие тринадцать лет. Особое внимание уделено — как следует из названия — практике лоббизма: технологиям продвижения интересов, теневым способам «давления», подробно разбираются кейсы — самые заметные лоббистские кампании за все время существования нижней палаты парламента.*

В данной статье мы рассмотрим предмет лоббистской деятельности в Государственной Думе. Предмет лоббистской деятельности является одним из четырех элементов в предлагаемой мною методологии раскрытия такого сложного политического явления как лоббизм. Подход состоит из четырех элементов: оценивается субъект, предмет, объект и технологии лоббирования.

**Выделение субъектов лоббирования.** На данной стадии анализируются основные субъекты лоббизма, то есть ключевые, организационно сформировавшиеся акторы, оказывающие давление на власть с целью принятия нужных для себя решений. Такими субъектами могут выступать отраслевые союзы и ассоциации, крупные бизнес организации, отдельные предприниматели или влиятельные в отрасли индивиды. Основное назначение данной части исследования состоит в четком выделении всех значимых «центров лоббистского давления».

**Выделение предмета лоббирования.** Правильное выделение предмета лоббизма — является центральным и самым важным этапом в анализе о лоббирования. Фактически, предмет лоббизма — это то ради чего (та выгода или интерес) осуществляется лоббистское давление, проводится лоббистская кампания и пр.

**Выделение объекта лоббирования.** Объект лоббирования — это те политические площадки, на которых осуществляется лоббирование или те институты, от которых зависит принятие решений в пользу лоббиста. На данном этапе должны быть проанализированы как формальные зависимости (это достигается путем подробного изучения соответствующего законодательства, регламентов и пр.), так и неформальные.

**Выделение особенностей процесса и технологий лоббирования** является не только ключевым показателем развитости данного института в стране, но и важным показателем при построении лоббистской кампании.

На предмете лоббистской деятельности в рамках данной статьи мы остановимся подробнее. Более подробно о практике лоббизма в Государственной Думе можно ознакомиться в моей монографии «Практика лоббизма в Государственной Думе ФС РФ».

### Предмет лоббистской деятельности в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации

Под предметом лоббизма в Государственной Думе понимается то, ради чего осуществляется лоббистское давление, проводится лоббистская компания. Правильное выделение предмета лоббизма — является центральным и самым важным этапом в анализе лоббирования. Предмет лоббизма в Государственной Думе условно можно разделить на несколько блоков: лоббирование с целью принятия и/или изменения законодательства; лоббирование с целью более полного участия аффилированных с депутатом структур (избирательный округ, отрасль, конкретная задача и пр.) в федеральном бюджете страны; лоббирование с целью использования формальных или неформальных ресурсов депутата, аппарата Государственной Думы или самой Государственной Думы. Рассмотрим указанные блоки более подробно.

#### Лоббирование с целью принятия и/или изменения законодательства

Проекты законов Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации, проекты федеральных конституционных законов и федеральных законов, законопроекты о внесении изменений и дополнений в действующие законы Российской Федерации. Составление законопроектов и вынесение их на обсуждение парламента практикуется как самими лоббистами, так и органами законодательной и исполнительной власти с участием заинтересованных групп.

В Государственной Думе, помощь в продвижении серьезного законопроекта могут оказать с одной стороны, те депутаты, кто ранее занимал высокие посты в Правительстве или Администрации Президента (люди уровня Валерия Драганова, Виктора Семенова, Георгия Бооса, Михаила Задорнова, Геннадия Кулика, Юрия Маслюкова), а с другой — принадлежат к руководителям фракции «Единая Россия», которая по итогам выборов в Государственную Думу четвертого созыва смогла получить более 300 мандатов.

Самыми высокофинансируемыми законами в истории Государственной Думы, по мнению консультанта Государственной Думы Владимира Лепехина [1] являются законы «О соглашении о разделе продукции», «О банках и банковской деятельности» и Налоговый кодекс. Именно эти документы исправно и на протяжении многих лет «кормят» законодателей.

Законы о недрах, которые давали право разработки месторождений на условиях соглашения о разделе продукции (СРП) [2] были приняты еще в 1995 году. Но до сих пор в Государственной Думе постоянно обсуждаются и утверждаются различные к ним приложения и списки крупнейших месторождений страны, подпадающие под их действие. Заинтересованные компании выкладывают немалые суммы за продвижение нужного приложения. Теперь детально рассмотрим процесс рассмотрения законопроектов в Государственной Думе и возможные действия лоббистов/антилоббистов по внесению нужных корректировок [3].

Процесс рассмотрения законопроекта в Госдуме

Этап	Участник процесса	Содержание этапа	Действия лоббиста	Действия «антилоббиста»
1.	Субъект законодательной инициативы	Написание и внесение законопроекта.	Внесение в текст законопроекта интересующих положений	Написание и внесение альтернативного законопроекта
2.	Совет Думы	Определение даты и ответственного комитета.	Влияние с целью назначить ответственным «дружественный» комитет и ускорить прохождение законопроекта	Влияние с целью назначить «враждебный» комитет и затянуть прохождение законопроекта
3.	Ответственный комитет Госдумы	Рассмотрение законопроекта в 1-м чтении.	Популяризация идеи законопроекта. Информационная помощь.	Борьба с законопроектом, попытка доказать его ненужность.
4.	Государственная Дума	Пленарное заседание. Рассмотрение законопроекта в 1-м чтении.	Популяризация законопроекта среди депутатов. Информационная поддержка.	Торпедирование законопроекта, попытка провалить его при голосовании.
5.	Совет Думы	Определение даты рассмотрения.	Влияние с целью ускорить работу над законопроектом.	Влияние с целью затормозить работу над законопроектом.
6.	Ответственный комитет Госдумы	Обсуждение поправок, формирование таблиц.	Проведение и популяризация необходимых поправок.	Торпедирование вносимых конкурентом поправок; внесение поправок, выхолащивающих смысл законопроекта.
7.	Государственная Дума	Пленарное заседание. Рассмотрение законопроекта во 2-м	Популяризация поправок среди	Торпедирование поправок конкурента и популяризация

		чтении.	депутатов.	своих поправок.
8.	Совет Думы	Определение даты рассмотрения.	Влияние с целью ускорить работу над законопроектом.	Влияние с целью затормозить работу над законопроектом.
9.	Ответственный комитет Госдумы	Рассмотрение законопроекта в 3-м чтении.	Влияние с целью не допустить враждебных действий со стороны «антилоббиста».	Влияние с целью перевести законопроект в предыдущие чтения и отклонить.
10.	Государственная Дума	Пленарное заседание. Рассмотрение законопроекта в 3-м чтении: одобрение смысловых и текстовых правок, принятие законопроекта в целом.	Влияние с целью не позволить перевести законопроект в предыдущие чтения и отклонить.	Влияние с целью перевести законопроект в предыдущие чтения и отклонить.

После обсуждения Государственной Думой законопроекта в третьем чтении, он направляется на рассмотрение в Совет Федерации, куда также переносятся действия лоббиста и «антилоббиста». После этого законопроект поступает на подпись Президенту РФ.

Отдельный вопрос, который часто поднимается в журналистских и научных кругах — это ценовой порядок лоббистской деятельности [4]. Так, по имеющимся у нас данным, инициатива закона со стороны депутатов нижней палаты парламента обойдется сейчас заинтересованной стороне в 40-80 тысяч долларов [5].

Другим важным полем игры является лоббирование поправок к законопроектам в форме замечаний и предложений. Рекордсмены здесь как по числу изменений, так и по финансированию — поправки в Налоговый кодекс, за которые отвечает бюджетный комитет Государственной Думы. Рассмотрим наглядный пример лоббирования поправок в Налоговый кодекс через указанный комитет.

Одной из самых наглядных отраслей российской экономики, в которой как в зеркале отражаются лоббистские усилия различных групп, является табачная отрасль. Уникальность табачного лоббизма состоит в том, что крупнейшие мировые производители сигарет борются не за введение, например, льготного налогового режима для всей отрасли, а друг с другом. Рынок фактически поделен на два фронта, каждый из которых стремится к ухудшению условий работы конкурента. На одном из них стоит компания BAT и российские компании, в производстве которых преобладают в основном дешевые сигареты, на другом — Philip Morris и JTI, производящие в основном дорогие марки. За последние десять лет налогообложение табачной отрасли ставилось с ног на голову неоднократно. До 1996 года действовала адвалорная система, выгодная компании BAT, с 1997 года ее изменили на специфическую, выгодную Philip Morris и JTI, с 2003 года начала действовать смешанная система, объединившая как адвалорную, так и специфическую составляющую. С этого времени основное давление лоббистов концентрировалось на увеличении пропорции, выгодной компании, которую они представляли. В этом споре за прошедшие десять лет были задействованы многие влиятельные чиновники Правительства, Минфина, Государственной Думы и пр. Как и производители сигарет, ключевые чиновники, разделенные на два лагеря, поддерживали того или иного производителя. В феврале текущего года в этот спор, каким должен быть акциз на табак вмешался даже президент. Он поддержал инициативу сменить действующую сейчас комбинированную ставку акциза на специфическую. Забавно, но многие аналитика в этом решении президента увидели скрытый смысл: Philip Morris принадлежит к питерской масти в колоде власти, так как его завод находится в Санкт-Петербурге, а BAT — это скорее московская группа, так как основное его основное предприятие — в Москве.

Лоббирование с целью более полного участия аффилированных с депутатом структур в федеральном бюджете страны

Лоббизм при принятии федерального бюджета осуществляется через давление на определенные институты с целью «правильного» распределения денег федерального бюджета.

Государственный федеральный бюджет — самый дорогой проект у лоббистов любой страны. Россия — здесь не исключение. Заинтересованных сторон масса — от отдельных компаний до субъектов федерации. И тут сильными игроками считаются, авторитетные депутаты, о которых речь шла в предыдущем разделе. Утверждают, что эти люди могут решить вопросы о выделении отраслям и регионам миллиардов рублей. Кроме того, в бюджетных строках можно умело спрятать интерес конкретных крупных бизнес структур. Многие депутаты специализируются только на бюджете и за все время работы не иницируют ни одного законопроекта.

Согласно действующему законодательству, принятие бюджета происходит в четырех чтения [6]. Первое чтение — это битва за конечные цифры, лоббисты бьются за общие расходы. Здесь объединяются все лоббисты: региональные, отраслевые, лоббисты от бизнес-структур. Все здесь пытаются включить как можно большую цифру в расходы, чтобы пирог, который они будут делить во втором и третьем чтении был как можно больше.

Второе чтение — очень важное — отраслевое, когда расходы распределяются по отраслям. По сложившейся традиции здесь традиционно сильны аграрии. Обычно — это было особенно распространено в середине девяностых — они использовали явно вульгарно-популистскую риторику: политического толка (типа «Ельцина в отставку!») или угрозы («Голод в стране»). Однажды в 1995 году даже президент Борис Ельцин приезжал в Государственную Думу, чтобы договориться с аграриями. В итоге за принятие бюджета аграриям добавили 25-30 миллиардов рублей.

Третье чтение — это подстрочник, который иной раз называют «лоббизмом середнячков», так как цена вопроса здесь обычно колеблется в районе 1-1,5 миллионов долларов. Подстрочник — это выделения денег на конкретные программы.

Четвертое чтение никому не интересно, здесь выполняются формальные процедуры, и «ставится печать».

Говоря о будущем бюджетного процесса, по мнению большинства экспертов, он будет изменен. Начиная с Государственной Думы третьего созыва, при принятии бюджета стали распространены, так называемые, «нулевые чтения»: комплекс согласительных процедур до внесения бюджета на рассмотрение Государственной Думы. В итоге эта практика упростила процесс принятия бюджета в Государственной Думе. В результате в скором времени количество чтений, законодательно необходимых для принятия бюджета, будет сокращено. По словам проинтервьюированного нами депутата Виктора Черепкова, бюджетный лоббизм, начиная с Государственной Думы третьего созыва, полностью монополизирован влиятельными депутатами из «Единой России», — всех других депутатов «к этому пирогу даже не допускают».

Лоббирование с целью использования формальных или неформальных ресурсов депутата, аппарата Государственной Думы или самой Государственной Думы

Здесь лоббистов чаще всего интересуют: во-первых, проекты постановлений или заявлений пресс-службы Государственной Думы, депутатских объединений или комитетов; во-вторых, запросы депутатов Государственной Думы, самой Государственной Думы; в-третьих, организация парламентских слушаний, пресс-конференций, семинаров с выступлением парламентариев по заранее оговоренным позициям с широким освещением в СМИ; в-четвертых, организация приемной депутата Государственной Думы в местах экономической деятельности предпринимателя; в-пятых, включение представителя заинтересованной структуры в экспертный совет (группу) при комитете Государственной Думы; в-шестых, организация выставки продукции компании в стенах Государственной Думы; в-седьмых, решение экономических задач предпринимателя в конкретной отрасли или территориальном округе и т.п. Рассмотрим указанные интересы более детально.

*Решение экономических задач предпринимателя в конкретной отрасли или территориальном округе и т.п.* Типичными здесь являются просьбы: «повлиять» на результаты государственных тендеров; вывод на крупного заказчика или продавца (как в области ТЭК); выделение квот на поставку сырья; возврат бюджетных долгов; решение проблем с проверяющими органами, бандами и пр.

Статус депутата Государственной Думы позволяет лично оказывать влияние на принятие многих подобных решений. Вот как свой лоббизм в этой области описывает влиятельный депутат Михаил Гришанков.

«Одной из сфер взаимодействия депутата с предприятиями является работа по установлению контактов руководства предприятий с потенциальными заказчиками продукции. Так, например, в прошлом году депутат способствовал получению заказа от строительных организаций Москвы на башенные краны производства ОАО «Нязястроймаш». Еще раньше, в октябре 2000 года Михаил

Гришанков провел работу по размещению крупного заказа московской мэрии на производство трамваев на УКВЗ».

Стоит думать, что такая деятельность депутата хорошо оплачивается. Наши источники в думе называют цифру от нескольких до десяти и более процентов от оборота. А речь идет о миллионах долларов!

*Проекты постановлений и заявлений Государственной Думы или Комитетов Государственной Думы.* Официальную позицию Государственной Думы по тому или иному вопросу освещает управление по связям с общественностью и взаимодействию со СМИ, которое имеет не малые лоббистские возможности. Нужные постановления (то есть, за которыми стоят определенные силы), поданные под нужным углом, оперативно передаются в ведущие российские и зарубежные средства массовой информации. Эти материалы охотно ждут, так как этот вопрос контролирует заказчик документа.

Наглядным примером этой формы лоббизма может послужить выдержки из текста, распространенного управлением по связям с общественностью и взаимодействию со СМИ 14 октября 2004 года. Приведем самые показательные выдержки из него.

«14 октября члены Комитета Государственной Думы по промышленности, строительству и наукоемким технологиям под председательством Мартина Шакума на своем заседании рассмотрели вопрос о государственной поддержке гражданского авиастроения за счет средств федерального бюджета в 2005 году и ходе реализации Федеральной целевой программы «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года». В заседании приняли участие директор Департамента оборонно-промышленного комплекса Минпромэнерго Юрий Коптев, директор Департамента бюджетной политики Минфина Владимир Белов, представители Минтранса и Минэкономразвития РФ. В проекте федерального бюджета на 2005 год на господдержку гражданского авиастроения предусмотрено 6,0 млрд. рублей. Однако, порядок предоставления и расходования выделенных средств, в настоящее время отсутствует. Нет информации, на каких условиях, каким предприятиям отрасли планируется оказать поддержку. По словам Мартина Шакума, «это не способствует прозрачности бюджета». Комитет рекомендовал Правительству РФ ускорить согласование порядка предоставления указанных средств» [7].

Эту рекомендацию можно расценивать как заявление Комитета о том, что эта проблема интересует депутатов. В особенности вопрос о том, каким образом и среди кого будут распределяться бюджетные деньги. С большой долей уверенности, можно говорить, что инициатива этого обращения была организована отдельными предприятиями-производителями авиационной техники, озабоченными процедурой распределения средств этой целевой программы. Эти компании, используя ресурс профильного комитета, пытаются таким образом повлиять на чиновников в Правительстве.

*Запросы депутатов.* Депутат Государственной Думы (инициатор запроса) вправе направить запрос председателю Правительства Российской Федерации, членам Правительства Российской Федерации, генеральному прокурору Российской Федерации, председателю Центрального банка Российской Федерации, председателю Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, председателям других избирательных комиссий, председателям комиссий референдума, руководителям иных федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также пенсионного фонда Российской Федерации, фонда социального страхования Российской Федерации, государственного фонда занятости населения Российской Федерации, федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации по вопросам, входящим в компетенцию указанных органов и должностных лиц (п. 1 статья 14 Регламента). По вопросу о направлении депутатского запроса голосование не проводится, он просто оглашается на заседании. При этом делается протокольная запись, которая заносится в стенограмму. Должностное лицо, которому направлен запрос, должно дать ответ на него в письменной форме не позднее чем через 30 дней со дня его получения (п. 3 статья 14 Регламента), помимо этого депутат имеет право принимать непосредственное участие в рассмотрении поставленных им в запросе вопросов, в том числе на закрытых заседаниях соответствующих органов (п. 4 статья 14 Регламента). Депутатский запрос считается самой дешевой услугой на рынке лоббизма. Для этого даже необязательно выходить на депутата – достаточно его помощников. У них есть бланки запросов с печатями и подписями.

Зачастую депутатский запрос полезен как прием пиара — в качестве оказания давления на чиновников или информационного повода для СМИ. В первом случае, запрос выступает некоторым сигналом для чиновника: «этих людей лучше не трогать, за ними стоят влиятельные

люди со стороны власти». Конечно, во многих случаях — это является обычной профанацией. Однако, как показывает практика общения с чиновниками, для многих и этого бывает достаточно. «Деньги любят тишину» и никто не хочет привлекать внимание к «нагретым местечкам».

Во втором случае депутатский запрос является прекрасным инструментом воздействия на бизнес [8]. Эффективность депутатского обращения полезно рассмотреть на следующем примере.

18 августа 2004 года депутат от фракции «Родина» Юрий Савельев направил запросы в Генпрокуратуру, МВД и ФСБ с просьбой провести расследование деятельности одной из крупнейших российских инвестиционных компаний — Объединенной финансовой группы (ОФГ). Он обвинил компанию в создании нелегальных схем по продаже акций «Газпром» иностранцам, а ее акционеров и менеджеров — в уголовных преступлениях. Типичный пример осуществления ограниченных сделок через подставных лиц. Примечательно, что одним из собственников ОФГ является бывший министр финансов гайдаровского правительства, член совета директоров «Газпрома» Борис Федоров. Событие в естественном порядке привлекло СМИ. В результате «повышенного внимания» за один день капитализация «Газпрома» сократилась на 10 процентов, причинен экономический вред — инвестиционной компании и репутационный — Борису Федорову.

Что стоит за этим запросом? Вот лишь некоторые предположения: 1) попытка сыграть на падении акций, 2) механизм воздействия на компанию или ее владельцев с определенной целью, 3) причинить вред фирме-конкуренту, 4) «кадровые войны» в «Газпроме», 5) что-то другое. Кстати, интересны в данном случае комментарии «потерпевшей стороны». Приведем лишь самые интересные из них: агентству Интерфакс Борис Федоров заявил, что «запрос заказной», оправдываясь, что «в то же время в России нет ни одного крупного инвестбанка, который бы не работал с нерезидентами на рынке акций «Газпрома», естественно, в рамках закона».

В газете «Коммерсант» [9] со ссылкой на пресс-релиз ОФГ приводится такое объяснение истинных заказчиков депутатского запроса: «Появление запроса и господин Федоров, и представители ОФГ связали с предстоящим 20 августа судом между клиентами ОФГ и компанией «Стройспортсервис» по поводу акций «Газпрома» на \$50 миллионов. В ОФГ утверждают, что за действиями «Стройспортсервиса», оспаривающего законность приобретения этих акций, «стоит известный специалист по враждебным поглощениям Павел Свирский». И далее по тексту: «Не так давно господин Свирский вышел на руководство ОФГ и предложил «уладить» все вопросы, связанные с оспариваемым пакетом акций ОАО «Газпром», заявив, что он контролирует действия ЗАО «Стройспортсервис». За эту услугу господин Свирский попросил весьма приличное вознаграждение. ОФГ отвергла это предложение». За что видимо и поплатилась, одним из инструментов расплаты, как видно, послужил депутатский запрос от Юрия Савельева.

Этот пример наглядно показывает, что даже депутатский запрос при удачно складывающихся обстоятельствах, направленный в болевую точку лица или компании может принести существенный урон или выгоду. В зависимости от сторон, конечно.

Стоимость депутатского запроса, по нашим оценкам, колеблется от тысячи до пяти тысяч долларов [10]. Впрочем, запрос может стоить и десять тысяч долларов и даже больше в зависимости от того, кому и по какому поводу он направляется.

Другим более весомым инструментом воздействия в данном контексте является фракционный запрос. В этом случае запрос делается от одной или нескольких партий, тем самым показывается, насколько данный вопрос важен для заказчика.

Примером фракционного запроса является запрос фракций «СПС», «Яблоко» и «Единство» в Государственной Думе третьего созыва. Заказчиком запроса выступила управляющая компания «Паллада» во время конфликта с ФКЦБ. Запрос был адресован премьер министру Михаилу Касьянову. Благодаря этому ходу, «Паллада» получила поддержку ряда СМИ [11].

Ценовой порядок фракционного запроса — от 10 тысяч долларов. Чаще всего в этом случае деньги идут в партийную кассу [12].

Следующим по значению является парламентский запрос. Государственная Дума вправе направить парламентский запрос председателю Правительства Российской Федерации, членам Правительства Российской Федерации, генеральному прокурору Российской Федерации, председателю Центрального банка Российской Федерации, председателю Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, председателям других избирательных комиссий, председателям комиссий референдума, председателю Счетной палаты Российской Федерации, руководителям иных федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также



пенсионного фонда Российской Федерации, фонда социального страхования Российской Федерации, государственного фонда занятости населения Российской Федерации, федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации по вопросам, входящим в компетенцию указанных органов (п. 1 статья 13 Регламента).

Парламентский запрос принимается большинством голосов от общего числа депутатов (п. 2 ст. 13 Регламента). Должностное лицо, которому направлен парламентский запрос, должно дать ответ на него в устной (на заседании соответствующей палаты Российской Федерации) или письменной форме не позднее чем через 15 дней со дня его получения. (п. 3 ст. 13 Регламента). Ценовой порядок: как видно, парламентский запрос гораздо сложнее провести через Государственную Думу. В отдельных случаях, по мнению журналистов газеты Коммерсант, его стоимость может достигать до 100 тысяч долларов [13].

*Организация парламентских слушаний, пресс-конференций, семинаров и пр. с выступлением парламентариев по заранее оговоренным позициям с широким освещением в СМИ.*

Такие слушания, как правило, подразумевают рассмотрения всех точек зрения в отношении данной проблемы, привлечение к ней всего политического сообщества, и как следствие — ускорение движения по «думским коридорам» законопроектов, связанных с темой слушаний [14].

Одним из наглядных примеров такой формы лоббизма стали парламентские слушания, прошедшие в Государственной Думе в октябре 2004 года [15]. Они были посвящены проблемам развития судостроения и водного транспорта в России. Среди выступавших можно выделить замминистра транспорта Сергея Аристова, главу Комитета Государственной Думы по энергетике, транспорту и связи Валерия Язева, заместителя руководителя Федерального агентства морского и речного транспорта Владимира Попова, зампреда думского Комитета по энергетике, транспорту и связи Виктора Ключа.

Парламентские слушания проходят по стандартному сценарию: в начале состояние проблемы преподносится как критическое, приводится зарубежный опыт, а далее предлагается ряд мер по улучшению ситуации. Причем стоит отметить классический тон таких заседаний — если не принять меры сейчас, завтра уже будет поздно. Делается это с понятной целью оказать максимум воздействия на законодателей, представителей профильных министерств и журналистов.

Приводимые ниже цитаты наглядно показывают, по какой схеме, как правило, проходят парламентские слушания.

В начале идут угрозы.

«России грозит утрата статуса морской державы. Но этого мы допустить не должны» (С. Аристов)

«В состоянии водного транспорта, как в капле воды, отражаются все проблемы российской экономики» (В. Язев).

«Возраст подавляющего большинства речных судов превышает 26-летний рубеж. Причем только 43 процента по уровню безопасности признаются нормальными» (В. Попов).

Далее следует мировой опыт.

Вообще все главные мировые морские державы с целью защиты собственного транспортного рынка применяют широкий спектр мер протекционистского характера, направленные на резервирование за национальными судовладельцами от 50 до 75 процентов перевозок стратегически важных грузов (В. Ключ).

После того как должное впечатление создано, докладчики переходят к самому главному. Обычными просьбами здесь являются: увеличение бюджетных расходов, особый льготный режим, заградительные, протекционистские меры и пр. Рассмотрим самые показательные цитаты.

Надо в срочном порядке пересмотреть налогово-таможенное законодательство, которое «не соответствует современным условиям». Только государственный протекционизм в сферах водных грузоперевозок и судостроения выведет отрасль из кризиса. (В. Ключ).

Надо отменить НДС для судов, строящихся и ремонтируемых на заграничных базах, временно снизить уровень ставки налога на имущество для морских судов, установить нулевую ставку земельного налога на территории внутренних водных путей морского и водного транспорта, включая акватории морских и речных портов, судоремонтных заводов и ремонтно-отстойных баз (Общее мнение выступающих).

Очень часто, парламентские слушания являются наглядным примером по выявлению групп интересов и их представителей в лице заинтересованных чиновников и парламентариев.

Таким наглядным примером может послужить круглый стол о законодательной поддержке использования альтернативных видов моторного топлива, который состоялся в Государственной Думе 10 февраля 2005 года [16]. Его инициировал думский Комитет по энергетике, транспорту и связи, под руководством известного газового лоббиста Валерия Язева. На круглом столе предлагалось разработать закон, который способствовал замене дорогостоящий бензина природным газом. По словам выступавших, это в разы дешевле и, кроме того, безопасно для флоры, фауны и самого человека. Стоит отметить, что время, в которое проводился круглый стол, совпало с «гонениями» на нефтяное лобби (митинги транспортников в связи с повышением цен на бензин и ГСМ, проталкивание Правительством закона «О конкуренции», ущемляющим интересы нефтяных компаний, массовое недовольство населения и пр.).

*Организация приемной депутата Государственной Думы в местах экономической деятельности предпринимателя.*

Организация приемной депутата в местах экономической деятельности является разновидностью депутатского патронажа. Практикуют его либо одиозные депутаты типа Виктора Черепкова или депутаты из скандальных партий ЛДПР и Родина. В данном случае основной ресурс депутата — скандальность, которая всегда привлекает внимание СМИ, и с которой стараются не иметь дела чиновники.

Примером депутатского патронажа может служить открытие депутатских общественных приемных в тех сферах бизнеса, которые традиционно являются объектом всевозможных проверок — рынки, склады и пр. Контролирующие органы лишней раз подумают, а стоит ли связываться с одиозным депутатом, становясь объектом его внимания. Стоимость депутатского патронажа по нашим сведениям составляет от 2000 долларов месяц. А нижеследующий скандал только повышает его стоимость в глазах предпринимателей.

17 февраля 2005 года во влиятельной газете Ведомости вышла статья «Алиби для пирата» [17], в которой рассказывалось о новом виде бизнеса для депутатов Государственной Думы. В ней, в частности, говорилось, что депутат от ЛДПР Владимир Овсянников заступился за предпринимателя Сергея Калуженка, на складе которого милиция обнаружила контрафактные диски с компьютерными играми. Пожелавший сохранить анонимность сотрудник столичного ГУВД рассказал «Ведомостям», что в конце октября милиция наведальась на склад, где обнаружила контрафактные диски и по итогам проверки прокуратура возбудила уголовное дело. Однако когда в конце декабря сотрудники ГУВД пришли на склад с обыском, то наткнулись на закрытую дверь с табличкой «Общественная приемная депутата Госдумы Владимира Овсянникова».

Депутат Владимир Овсянников направил также в адрес генпрокурора Владимира Устинова депутатский запрос, в котором жалуется на грубые нарушения закона со стороны сотрудников 9-го отдела УБЭП ГУВД Москвы, проверявших Калуженка, и просит наказать виновных. Сотрудник прокуратуры подтвердил журналистам газеты «Ведомости», что его ведомство расследует действия убэповцев и заявил, что депутат «Овсянников направил уже несколько запросов в разные инстанции, что практически парализовало расследование».

Перечисленные примеры предмета лоббистской деятельности в Государственной Думе являются основными в заказах заинтересованных структур для лоббистов. Хотя можно выделить и еще несколько достаточно распространенных: включение представителя заинтересованной структуры в экспертный совет (группу) при комитете Государственной Думы; организация выставки продукции компании в стенах Государственной Думы; покупка удостоверения помощника депутата Государственной Думы или федеральных номеров депутата Государственной Думы и пр. В последний год работы Государственной Думы традиционно поступают заказы на включение представителей заинтересованной стороны в федеральный список проходной партии.

#### **Примечания**

[1] Козырева А. Миллион на все // Деловая хроника. 18.04.2002.

[2] Садчиков А. Что несут люди из прихожей // Известия. 18.10.2001.

[3] Григор Г.Э. Автореферат диссертации Использование лоббизма в реализации экономических интересов предприятия.

[4] В целесообразности использования данной категории «ценовой порядок» лоббистской деятельности у диссертанта были большие сомнения. Прежде всего, в достоверности и научности приводимых цифр. Но после внимательного изучения данных журналистских расследований (в которых приводятся данные расценки), опубликованных в авторитетных деловых изданиях: независимая газета, Коммерсант, Компания, Ведомости и пр., автор посчитал нужным использовать данный материал. К нему, правда, нужно относиться с известной долей скепсиса, так как, безусловно, реальная стоимость лоббистской услуги кто, когда и при каких условиях обращается к лоббисту. К тому же, как известно, многие вопросы на данном уровне решаются по бартеру, в результате политического торга. Варианты здесь могут быть самыми разнообразными.

- [5] Голикова Л., Гришин Т. Ходоки на гонораре // Коммерсант-Деньги — 17.09.2002. — № 36.
- [6] Использованы материалы, опубликованные на сайте Свободной аналитической школы. Подробнее см.: [www.sash.ru](http://www.sash.ru).
- [7] Информационное агентство РИА Новости, [www.rian.ru](http://www.rian.ru), — 18.10.2004.
- [8] Текст рассматриваемого депутатского запроса см. в разделе Приложения.
- [9] Гриб Н., Преженцев П. Запрос с пристрастием. ОФГ Бориса Федорова обвинили в нелегальной распродаже «Газпрома» // Коммерсант. 19.08.2004.
- [10] См., например, Голикова Л., Гришин Т. Ходоки на гонораре // Коммерсант-Деньги. 17.09.2002. — № 36; Чейзан Г. «Daily Telegraph» 10.09.2000.
- [11] Голикова Л., Гришин Т. Ходоки на гонораре // Коммерсант-Деньги. 17.09.2002. — № 36.
- [12] Ролдугин О., \$3000 за автограф. Кто и сколько зарабатывает на депутатских запросах // Собеседник. 13.05.2003.
- [13] Голикова Л., Гришин Т. Ходоки на гонораре // Коммерсант-Деньги. 17.09.2002. — № 36.
- [14] Зудин А.Ю. Система представительства российского бизнеса: формы коллективного действия. М.: ЦПТ. 1997. — 143 с.
- [15] Ушакова О. Флот старее и редее // Парламентская газета. 18.10.2004.
- [16] Подробнее об этом см.: Рыбальченко И. Газ вытесняет бензин // Коммерсант. 11.02.2005. — № 24. — с. 14; Вереничева Т. // Парламентская газета. 14.02.2005. — № 27. — 3 с., а также сообщения агентств: Интерфакс. 10.02.2005. — 12.22, Росбизнесконсалтинг. 10.02.2005. — 14.17 и др.
- [17] Дорохов Р., Виноградова Е. Алиби для пирата // Ведомости. — 17.02.2005. — № 28., с. Б8.

## ОДНОБОКАЯ ДЕРЖАВА

*Сергей КАРАГАНОВ,*

*политолог, почетный председатель президиума Совета по внешней и оборонной политике, председатель редакционного совета журнала "Россия в глобальной политике". Декан Факультета мировой политики и экономики НИУ ВШЭ.*

**Резюме** Россия с ее высококачественной дипломатией, подкрепленной модернизированными военными возможностями, может какое-то время продержаться в тройке ведущих держав. Но в перспективе только этими инструментами не обойтись.

Статья основана на исследованиях, которые проводил СВОП в течение 2013 г. в рамках программы «Стратегия XXI».

Несколько десятилетий назад блистательный остро слов, бывший канцлер ФРГ Гельмут Шмидт назвал Советский Союз Верхней Вольтой с ракетами. Намек был обидный, но во многом справедливый. СССР стремительно серел, терял культурную, идеологическую привлекательность, а экономическое и технологическое отставание от передовых стран Запада, Японии, Южной Кореи шло по нарастающей. Только военная мощь позволяла претендовать на роль второй сверхдержавы.

К рубежу 1970 – 1980-х гг. советская модель развития себя исчерпала, но курс не менялся. Номенклатура благоденствовала, интеллигенция тихо ненавидела власть, кто мог – уезжал, народ безмолвствовал. Советские идеология и идентичность, навязанные кровью, гибелью миллионов и массивной пропагандой, закрепленные победой в Великой Отечественной и все больше апеллировавшие только к этой победе, начинала трещать. Почти никто ни во что не верил и не видел будущего. Когда посыпались нефтяные цены, начался развал. Военная мощь не спасла, а лишь усугубила кризис.

Сейчас Россия находится в лучшем состоянии. Из-за краха СССР она потеряла часть самой себя – Украину, Белоруссию. Но отпали и многие окраины, завоеванные царями в геополитических играх XIX века и лишь потреблявшие ресурсы метрополии – Средняя Азия, Закавказье. Сбросила Россия – и с излишком – военное ярмо, душившее Советский Союз, где армия и оборонно-промышленный комплекс пожирала четверть или даже более (никто не знает сколько) не бюджета, а валового национального продукта. Сейчас в результате реформ, начатых при министре обороны Анатолии Сердюкове и в целом продолженных Сергеем Шойгу, Россия, скорее всего, к концу десятилетия будет иметь вооруженные силы, адекватные угрозам и задачам.

Но с распадом Советского Союза Россия не потеряла статус ядерной сверхдержавы и место в Совете Безопасности ООН, сохранила свою историю страны-победительницы на протяжении последнего полутысячелетия. Маленькие войны, конечно, проигрывали. Но в конечном итоге всегда побеждали. Сохранила Россия – хотя и использует из рук вон плохо – великую культуру, создававшуюся элитой всей империи.

С начала 2000-х гг. Россия вступила в полосу везения. Подъем Азии подстегнул спрос на традиционные товары нашего экспорта – сырье, энергоносители, металлы. По нарастающей увеличивается потребность в водоемких товарах – продовольствии, целлюлозе, нефтехимии, производство которых Россия может относительно легко наращивать. Повезло и геополитически. Традиционные конкуренты разом просели. Соединенные Штаты одно за другим потерпели два масштабных поражения – в Ираке и Афганистане. Кризис 2008 г. выявил слабости американской экономической модели – ныне преодолеваемые, но политический раскол элиты пока лишь углубляется. Европа травмирована последствиями слишком быстрого расширения ЕС и зоны евро, которые усугубились из-за нежелания большинства стран (кроме Германии и скандинавов) отказаться от модели развития, нацеленной на потребление и безудержный рост прав в ущерб обязанностям. Такой способ существования, несмотря на его очевидную гуманитарную привлекательность, неконкурентоспособна перед лицом поднимающейся Азии.

Тот факт, что Запад буксует, несет, правда, и серьезные негативные последствия. Ослабевают модернизационные импульсы, которые почти всегда в русской истории приходили со стороны заката. Уменьшились, пока по крайней мере, шансы на создание геополитического альянса с Европой. Все это повысило влияние традиционно сильных в России изоляционистских и неконкурентоспособных слоев общества и элиты. Они заметно оживились в противодействии

всему «западному», а на самом деле – чаще всего продвинутому и эффективному. Хотя «угроза» с Запада, будь то военная или даже духовная, беспрецедентно мала.

### **Вся надежда на дипломатов**

Однако не только везение, но и нечто в высшей степени рукотворное – жесткая внешняя политика и мастерская дипломатия, позволяющие максимально укрепить позиции – являются ныне главным источником международного влияния и престижа России. Благодаря этим факторам удается до известной степени компенсировать замедляющуюся и демодернизирующуюся экономику, неэффективные институты, а также численно сокращающийся и качественно ухудшающийся человеческий капитал. Хотя внешняя политика может быть лишь отчасти независима от внутренней, сегодня российская внешняя политика необычно мощно ушла вверх и вперед от скудеющей внутренней базы.

Российская дипломатия во многом играет по правилам, созданным по лекалам геополитики прошлых веков и государственно-ориентированной Вестфальской международной системы. Это, как выясняется, весьма уместно в современном глобализированном, но стремительно теряющем управляемость мире, где народы, испугавшись новых вызовов, бросились обратно к государству – ослабленному, но еще способному защищать их интересы. Где в международных отношениях вновь возрастает роль национальных государств, зато не сбылись надежды (или страхи) о грядущем всевластии транснациональных корпораций, глобального гражданского общества, НКО или мирового правительства (если менее деликатно – мировой закулисы). Наконец, где отвергаются нормы права, морали, приличий, определявшие международные отношения еще в недавнем прошлом.

В этом мире российская дипломатия, сохранившая и нарастившая мастерство, но не обремененная идеологией, чувствует себя как рыба в воде. Она руководствуется ценностями, которые связаны с безусловной защитой суверенитета и, пожалуй, укоренившимися за последние 300 лет в национальной идентичности великодержавностью и стремлением быть среди первых.

Последний пример такой дипломатии – лихой сирийский гамбит 2013 года. Предложение о ликвидации химического оружия вызвало администрацию Обамы из ловушки, в которую она себя загоняла и ее загоняли, требуя нанесения удара по Сирии. Оно также спасло, хотя бы на время, и Башара Асада, воспринимающегося как клиента и союзника России. Однако в первую очередь оно повысило внешнеполитический вес Москвы.

Но и до того удачных решений было немало. Россия заметно укрепила позиции на территории бывшего СССР. Строится, хотя медленно и не без проблем, не только Таможенный, но и Евразийский экономический союз. Цель его – не столько восстановление гегемонии, сколько укрепление позиций в мировой конкуренции. Внешние силы, раньше открыто противодействовавшие усилению России на постсоветском пространстве, делают это менее жестко и открыто. Нынешнее столкновение с Евросоюзом по поводу Украины не приведет к переориентации Киева, в первую очередь из-за неспособности украинской элиты к какой-нибудь ориентации, кроме желания сосать двух маток. К тому же в проигрышной для всех «битве за Украину» Москва пока по очкам выигрывает.

Правда, очередной тур этой «битвы» показал и слабость России – не внешнеполитическую. Желание многих украинцев примкнуть, хотя бы и виртуально, к ЕС вызвано не только страхом перед более жестким и сильным российским конкурентом. Речь идет о той самой «мягкой силе» – европейский уровень жизни и ее качество кажутся гораздо более привлекательными. Украинцам хочется хотя бы помечтать «жить как в Европе». А не как в России.

В Азии Россия при пока слабых экономических и военно-политических козырях ловко маневрирует в треугольниках Россия – Китай – США и Россия – Япония – Китай, оказываясь постоянно «третьим выигрывающим», несмотря на подавляющее экономическое превосходство КНР в регионе. Поддерживаются теплые и дружеские отношения с Пекином, но одновременно, что было очевидно во время ноябрьского 2013 г. азиатского турне Владимира Путина, строятся дружеские или конструктивные связи со странами, окружающими Китай. Не только с Индией, но и с Вьетнамом, Южной Кореей, Японией. В отличие от Соединенных Штатов, пытающихся наладить систему военно-политического сдерживания Китая, Россия, похоже, проводит политику дружеских объятий, создавая условия для невраждебного уравнивания мощи Пекина, выгодного в том числе и для него. Но в первую очередь для Москвы.

Российская дипломатия отлично играет на иранском направлении. Вместе со странами Запада Россия участвует в жестком экономическом давлении на Тегеран, пытаясь предотвратить превращение его в военную ядерную державу. Одновременно Москва настойчиво и успешно

препятствовала развязыванию войны против Ирана, чреватой дальнейшей дестабилизацией региона и необходимостью для России выбирать. В результате удалось не поспорить с геополитически важным южным соседом, который вел себя конструктивно во время чеченской войны, в целом в ситуации на Кавказе, способствовал разрешению кризисов в Центральной Азии. И можно надеяться, будет содействовать в урегулировании ситуации в Афганистане. У России не только корректные отношения с Ираном, но и почти просто хорошие – с Израилем. Налаживаются связи с Египтом – другой ключевой страной региона. Очень быстро и с минимальными издержками Россия занимает ниши, образующиеся на Ближнем Востоке из-за ухода оттуда уставших США.

Можно по-разному относиться к жесткой приверженности российских властей идее предотвращения иностранного влияния на внутреннюю политику. И через ограничение финансирования извне российских НКО, и через меры по уменьшению возможностей для чиновничества хранить, не объявляя, активы и собственность за границей. И через нежелание далее обсуждать с западными партнерами внутривнутриполитическую ситуацию, как это было до недавнего времени.

Однако все больше политиков и аналитиков приходят к выводу, что внешнее давление на Россию по вопросам внутренней политики контрпродуктивно. Так же думают и многие россияне, видящие, что апелляции к Западу пользы не приносят. Нужно рассчитывать на себя. Россия избавляется от наследия 1990-х гг., да и от советской традиции, когда режим, чувствуя собственную нелегитимность и слабость, согласился де-факто обменивать советских граждан-евреев на экономические подаяния и хотя бы частичное политическое признание.

Пока риски для России от проведения такого курса не слишком велики. Раздражение Запада по поводу демонстративной самостоятельности российской политики, отвержения права диктовать правила в сфере ценностей не переросло в его готовность жестко и коллективно давить на Кремль. Тем более что Западу не до того. Он разъединен. И часто нуждается в России. Однако едва ли стоит рассчитывать, что такая ситуация сохранится навсегда.

У российской внешней политики есть слабости. Очень многие посольства закрыты от обществ принимающих стран чуть ли не больше, чем во времена СССР. Дипломаты не хотят и не умеют общаться, а их не стимулируют к этому. Поворот к Азии не подпирается стратегией по новому освоению Сибири и Дальнего Востока и провисает. Большинство наблюдателей привыкли посмеиваться над готовностью Москвы демонстративно противостоять США где надо и где не надо. Правда, эта почти автоматическая готовность к противоборству не вполне распространяется на сирийский конфликт, когда Москва протянула Вашингтону руку помощи.

Но перечисленные недостатки не отменяют основного вывода: внешняя политика и дипломатия России последних лет чрезвычайно успешны.

### **Пределы возможностей дипломатии**

СССР в поздние свои годы был односторонней военно-политической державой. Россия, как особенно выпукло показал 2013 г., превращается в одностороннюю дипломатическую державу, не имеющую или не использующую другие источники силы. Конечно, дипломатическая держава – лучше, чем военная. Но все равно односторонняя, а значит, по определению неустойчивая.

Если нынешняя дестабилизация мира продолжится, Россия с ее дипломатией, подкрепленной усиленными и модернизированными военными возможностями, может еще какое-то время продержаться в тройке ведущих держав. А Владимир Путин сохранит первые места в рейтингах влияния мировых лидеров. Но ставка на нестабильность ненадежна. Тем более что один из основных источников этой нестабильности – Ближний Восток, а волна оттуда, скорее всего, рано или поздно докатится и до России в виде роста исламского экстремизма в ряде российских регионов.

Соединенные Штаты, обеспечив свою энергетическую независимость и избавившись от участия в конфликтах на Ближнем Востоке, фактически покинут регион и обретут большую свободу рук, в том числе для давления на Москву. Китай продолжит усиливаться и оказывать воздействие самим фактом своего присутствия. Есть и другие тревожные тенденции, которые могут привести к ослаблению в политико-дипломатической – ключевой сейчас для России – сфере. С расширением альтернативных источников энергии из Африки, Азии и, конечно, из-за сланцевой революции сокращается вес нашего государства как поставщика нефти и газа. Замедление экономического роста в Азии уменьшает политическую, не говоря уж об экономической, ценность природных ресурсов России. Еще важнее, что накапливаются нерешенные проблемы российской экономики. Оставшаяся от 1990-х гг. нелегитимность крупной частной собственности, еще более – ее правовая незащищенность, глубокая коррупция ведут к падению инвестиционной

активности и предопределили на ближайшие годы замедление темпов экономического роста вне зависимости от конъюнктуры на мировых рынках, которая тоже не выглядит позитивной.

Это ухудшение среднесрочных перспектив экономического развития достаточно очевидно снижает нынешний внешнеполитический вес, готовность партнеров учитывать интересы или уважать мнение Москвы. Это сокращение «мягкой силы» можно лишь в малой степени компенсировать жесткой риторикой или даже волевой и умелой дипломатией. Вряд ли Барак Обама позволил бы себе проигнорировать встречу с китайским руководством, представляющим самую динамичную и вторую после США экономику мира. Но именно так он поступил в сентябре, отказавшись от российско-американского саммита перед встречей «большой двадцатки» в Санкт-Петербурге. Хотя действия Пекина вызывают по крайней мере не меньшее раздражение и опасения в Вашингтоне. А этот отказ, пусть и непрямо, ослаблял позиции России в диалогах с китайцами, европейцами, другими партнерами и конкурентами.

Пока российской дипломатии удалось с лихвой восполнить возможные потери сирийским маневром. Но проблемы с внешней оценкой России как страны с тусклым будущим это не решило.

Так, постепенное ужесточение риторики Германии в отношении Москвы в последний год объясняется не только внутривнутриполитическими соображениями – стремлением оттеснить считающихся «пророссийскими» социал-демократов, раздражением в связи с проверками немецких благотворительных фондов на территории России и финансируемых ими НКО. Или российским неприятием новейшего европейского отношения к правам сексуальных меньшинств, другими различиями в ценностях. Они существовали всегда. И были, как правило, глубже.

Колебания Берлина, который склоняется к менее благоприятной оценке происходящего в России, почти напрямую связаны с ожиданием долгосрочного уменьшения зависимости Европы и Германии от российских энергоносителей и пессимистическим взглядом на перспективы российского рынка. Это ослабило позиции делового сообщества, игравшего в последние десятилетия ключевую роль в определении политики Берлина на российском направлении.

Наконец из-за остановки экономического роста и главное – отсутствия активной и целеустремленной стратегии развития Россия просто не очень интересна для многих партнеров. Это очевидно любому постоянному участнику международных форумов.

Еще большую тревогу, чем сегодняшние проблемы, вызывают долгосрочные внешнеполитические перспективы, и именно из-за ослабления внутренней базы. Нарастает технологическое отставание России. Она не только почти не участвует в создании нового, шестого, технологического уклада, но, похоже, у нас даже не понимают, что это такое. Вместо решения этих и других основополагающих задач, стоящих перед российским обществом, государство достаточно умело манипулирует общественным мнением, подбрасывая все новые и новые искусственные проблемы.

Доминирующим настроением в обществе становится пессимизм. Элиты воруют, бегут, выводят капиталы и детей или сладострастно поносят власть. Русские теряют кураж, лихость, которая столько раз спасала нас в невыносимо трудных перипетиях истории и вела к блестящим победам. Россия замедляется, смотрит в прошлое, не устремлена в будущее.

Преыдущие абзацы можно было бы опустить в статье, посвященной внешнеполитическим позициям России, если бы не то обстоятельство, что замедление развития и пессимизм в условиях нынешней информационной открытости легко считываются внешним миром и эти позиции подрывают. Наступательная бодрость Владимира Путина или Сергея Лаврова общий пессимизм компенсируют лишь отчасти.

К тому же фокус конкуренции в мире все более определенно смещается в экономико-технологическую и идейно-информационную сферы. Военная сила не утратила свою роль, но решает проблемы на втором-третьем уровне отношений и между второстепенными державами. Первостепенные не могут позволить ее массированного применения из-за ядерного пата. А когда применяют, все чаще проигрывают. Последние примеры – США и НАТО в Афганистане и Ираке. Да и Ливия не стала победой. Ракеты весят на мировых весах гораздо меньше, чем во времена, когда Гельмут Шмидт смеялся над СССР.

Побеждают же в конкуренции те, кто способен производить новые технологии и/или эффективно, массово и быстро применять их в экономике. Либо те, кто, используя новейшие коммуникации, может навязывать или предлагать свои или выгодные себе взгляды и представления. В современном небывало открытом мире брендами становятся не только товары, но и страны, и имидж определяет конкурентные позиции государств в не меньшей степени, чем корпораций.

## **Люди важнее всего**

Технологии сегодня более доступны, чем когда бы то ни было. Но чтобы их применять, нужны подготовленные и мотивированные люди. И тут я подошел к главному. У России есть шансы войти в круг передовых стран и сохранить статус великой державы. Но, повторюсь, ставки на дипломатию или военную силу недостаточно. Нужно повернуть усилия государства и общества на преумножение все еще значительного человеческого капитала – через опережающее развитие образования, здравоохранения и высокой культуры нации, с массивным инвестированием в молодое поколение и создание условий – политических, социальных, обязательно правовых, чтобы эти молодые оставались в стране, связывали с ней будущее свое и своих детей. Развитие человеческого капитала нации и должно стать новой национальной идеей на поколение. Если мы пойдем на это, то мир быстро зафиксирует перспективу будущего экономического и социального подъема, и нынешнее неизбежное на несколько лет отставание не приведет к потере внешнеполитического веса. У страны появится будущее.

Нужен и большой «духоподъемный», но экономически выгодный проект, устремленный в будущее. Евразийский союз, при всей его полезности, таким не является. Стремление к интеграции с Европой, объединившее элиты восточноевропейских стран, ныне в условиях длительного внутреннего кризиса ЕС и европейской модели тоже не тянет. Хотя отвергать европейский путь, начавшийся с варягов, с принятия Русью христианства у тогдашней передовой Европы – Византии – значит отвергать самих себя, свою сущность как нации.

Таким проектом должно, видимо, стать уже много лет обсуждаемое новое освоение Сибири и Дальнего Востока с использованием технологий и капиталов из Европы, Америки, передовых азиатских стран, конечно, Китая, прицепляющее Россию к тихоокеанскому локомотиву роста и делающее ее великой не только европейской, но и азиатско-тихоокеанской державой. Как – достаточно очевидно. Но это предмет отдельной статьи. Эту же завершу утверждением, что на ближайшее десятилетие главный резерв внешнеполитического влияния России лежит как никогда прежде в сфере внутреннего развития. Там же – и главные угрозы утраты внешнеполитического веса, и столь любимого большинством россиян статуса великой державы.



Поразивший нас мировой кризис не является кризисом финансовым, и вообще экономическим. Это кризис потери видения будущего, кризис девальвации прежних ценностей, которые обеспечивали моральное лидерство США как стране-гегемону. Сейчас прежнее «потребительское общество» признано невозможным не только во всем мире как цель, но и в США как реальность. Разговоры о «демократии» после циничной демонстрации всевозможных двойных стандартов и несправедливых войн набили оскомину. Эта риторика просто больше не в моде и не в тренде. Аппрейда требует и мировая экономическая система, которая давно уже не является рыночной, но все стыдятся это признать, как будто «нерыночный научный дискурс» есть что-то неприличное. Мир в застое, и самое обидное, что данный кризис — это не борьба старого и нового, а полное отсутствие этого «нового» даже на горизонте. Надежды оптимистов, верящих, что кризис скоро закончится, зиждутся на том, что Америка опять включит станок, поднимется цена на нефть и все будет по-старому... Но так не будет, кризис будет продолжаться, пока некое «новое» не появится на горизонте и не подчинит своей власти все сферы жизни на Земле. Подобно тому как первобытные общества сменили первые государства и империи, подобно тому как феодальные общества сменил современный капитализм (в том числе и в форме госкапитализма), современное общество будет заменено каким-то другим, новым обществом. Поэтому надо пристально смотреть на сферу инноваций.

В последнее время в России много говорят об инновациях и инновационной экономике. Инновации стали одним из «И», которые должны вытащить Россию из кризиса, по словам президента Д. Медведева. Однако за всеобщим, казалось бы, консенсусом относительно нужности инноваций не замечают огромные общественные силы, которые им противостоят. В противном случае инновации давно бы внедрились, и не было бы никакого российского и мирового кризиса.

Современное общество считается инновационным. В отличие от традиционного общества, где всякого новатора ждало или порицание, или смерть (представьте, какой-то дурень решил бы сеять пшеницу не как деды сеяли, а по-новому — можно ли подвергать риску всю общину?), в современном обществе инновациям не сопротивляются, их приветствуют, о них много говорят. Традиционное общество держалось на том, чтобы противостоять инновациям или адаптировать их. Если традиционное общество сталкивалось с тем, что оно не могло «переварить», оно ггло, распадалось. Общества, которые научились принимать инновации и даже делать их своей стихией, являются лидерами мирового порядка, истории, прогресса.

Благодаря инновациям удалось решить многие проблемы традиционных обществ: ушли в прошлое многие болезни, эпидемии теперь не выкашивают до трети населения стран, инновации сократили детскую смертность, население Земли растёт огромными темпами. Инновации увеличили производительность труда, и это позволяет хоть как-то прокормить такое население, что прежде было бы невымыслимо. Инновации обеспечили доступ большому количеству людей к образованию, к сокровищницам культуры, науки и техники. Инновации освободили массы людей и обеспечили им политическое участие, реализацию их прав и свобод. Инновации сделали мир удобным, комфортным за счет различных, невиданных ранее вещей. Да, можно сказать, что всё ещё есть голод, экологические проблемы, не все люди имеют удобные вещи, умеют читать, имеют медицинскую помощь. Но все это проистекает не из инноваций, а из их недостатка. Обновление техники решит экологические проблемы, инновации в сфере биоинженерии и экономики помогут накормить людей, инновации в СМИ и коммуникациях обеспечат образование, инновации в медицине продлят людям жизнь. Создается впечатление, что, в самом деле, мы живем в бесконечно меняющемся мире, не успевая привыкнуть к новым поп-звездам, техническим новинкам, испытывая стресс от динамики событий. Кажется, что все проблемы решатся скоро, вот уже через несколько десятилетий...

Однако мы видим тенденцию сокращения инноваций. 30 лет назад философ О. Тоффлер написал книгу «Футуришок». Он прогнозировал новую болезнь, с которой столкнутся люди в результате стремительного наступления будущего, постоянного стресса и смены образа жизни. Книга не стала сбывшимся кошмаром. Написавший ее философ ошибся. Сознание людей может заблуждаться насчет прогресса, но отсутствие серьезных мутаций человека говорит о том, что «организм не обманешь». Да, есть много чудачков, принимающих «новый улучшенный шампунь» за прогресс, новую версию Windows за инновации, а «оранжевую революцию» за всемирно-историческое событие, но на самом деле все эти улучшения и «новости» есть лишь имитация новаторства.

В политике мы уже 250 лет носимся с «демократией» и не только не можем придумать новый дискурс, но даже не сознаем такую задачу, повторяя на всех уровнях заклинания о свободах, правах, о борьбе с авторитаризмом... Настоящей же идеологией всех государств является старая добрая геополитика, с ее принципами «разделяй и властвуй», «у нас нет вечных друзей и врагов, а есть вечные интересы» и

проч. Все разговоры об общих интересах — только прикрытие, способ запутать геополитических соперников, надуть их посильнее. Разговоры о демократии, в частности, выполняют эту функцию.

В мировой экономике продолжается борьба свободного рынка и изоляционизма (протекционизма), точно так же, как это было 200 лет тому назад. Та же эксплуатация одних стран другими. Колониализм, конечно, сменился неоколониализмом, но и самому неоколониализму уже 50 лет. Кроме того, сам экономический дискурс не обновлялся 100 лет.

Со времен Локка и Монтескье никто не выдумывает ничего в системе управления государством. Всё то же пресловутое «разделение властей», «сдержки и противовесы». Везде одни и те же парламенты и президенты, хотя столько слов сказано о плюрализме!

Армия, для которой инновации есть условие ее выживания и боеспособности, принципиально не менялась уже более 50 лет. Все эти истребители четвертого и пятого поколений напоминают как раз «новый улучшенный шампунь». Реально, никаких прорывов со времен атомной бомбы нет, собственно, ее наличие или отсутствие до сих пор и определяет расклад сил в мире.

Техника и производство стагнируют. Огромное количество патентов скуплено на корню транснациональными корпорациями и не запускается в производство, потому что еще не отбились инвестиции, вложенные в старые технические проекты. Капитализм тормозит прогресс ровно так же, как это делал социализм. Собственно, крупная экономика уже дав-но стала плановой, просто индикативные ориентиры устанавливает не Госплан, а другие институты.

В начале XX века, когда люди пересели с извозчиков на автомобиль, они думали, что через 50 лет будут летать по воздуху, еще через 50 лет перемещаться с помощью мгновенной транспортировки, как об этом мечтали фантасты (разобрали тело на молекулы, а через 10 000 км — собрали), но мы уже сто лет ездим на автомобилях, хотя им давно уже изобретены альтернативы.

Да и если быть честным, за последние десятилетия сделано не так уж много по-настоящему фундаментальных открытий. Число ученых в мире сокращается, открытия мельчают. Новаторский вклад Интернета переоценен: по различным исследованиям он не так уж принципиально поменял и экономику, и жизнь в целом. Где новые источники энергии? Где безотходное производство? Где лазерные бластеры и «пыльные тропинки далеких планет»? Где роботы, которые полностью заменили бы человека на производстве и дали ему свободное время для творчества? Про «антигравитаторы» и «машины времени» даже не будем напоминать...

В социальной сфере, в борьбе с бедностью, преступностью все институты заинтересованы в том, чтобы объект их борьбы сохранялся как можно дольше, чтобы можно было получать новые ассигнования и увеличивать штаты для организации «более эффективной борьбы». Так, наркомафия специально подбрасывает борцам с наркотиками от дельные партии, чтобы те могли продемонстрировать свои победы. Цену убытков вставляют в цену товара, и ее оплачивает потребитель. Благо творительная гуманитарная помощь голодающим в Африке намеренно приобретает такие формы, что убивает на корню все возможное собственное сельскохозяйственное производство и таким образом консервирует нищету, расширенно воспроизводит отсталость и голод.

Нет, не Тоффлер со своим «Футурошоком», а Фукуяма с «Концом истории» оказывается прав, хотя последнего засмеяли настолько, что он в ужасе сам отказался от своей концепции. И напрасно!

Сфера, от которой зависит будущее человечества, сфера, в которой это будущее производится — сфера образования полностью подверглась симуляции. Подобно тому, как папка с документами на рабочем столе компьютера изображает именно то, что она отменяет (папку с бумагами), современное образование есть изображение образованности, которая давно уже отменена системой и не ценится ею.

Абитуриент-филолог выбрал на вступительном сочинении свободную тему. Он сам придумал название, сюжет и главных героев произведения «современного писателя», критически разобрал конфликт этого произведения и его «мораль». И получил пятерку. Другой студент-социолог написал диплом, в котором постоянно цитировал якобы переведенные им несуществующие работы современных западных социологов. Он закончил учёбу с «красным дипломом». Менее изобретательные студенты просто заказывали старшекурсникам и аспирантам написание рефератов, курсовых, дипломов, а затем и диссертаций. В сети можно скачивать все. Целые порталы рефератов, курсовых и дипломов. На уличных развалах — коллекции дисков со школьными сочинениями, ответами на вопросы по всем видам экзаменов. В подземных переходах можно приобрести дипломы практически любого вуза страны. Программы типа «антиплагиат» позволяют найти источник сданных преподавателю рефератов и курсовых. Однако против хенд-мейд или, точнее, брейн-мейд работ эти программы бессильны. Точно так же они не способны выявить и фальсифицированные ссылки и источники, так как хороший фальсификатор может позаботиться о том, чтобы сначала запустить в Интернет псевдоссылки и псевдоупоминания придуманных им ранее работ и авторов. Научная жизнь сводится к пов-торению десятилетиями читаемых лекций, публикациям тезисов виртуальных конференций, формальным защитами, на которых все предварительно оговорено с оппонентами и главной частью является банкет. Профессора путешествуют по межрегиональным форумам и круглым

столам в надежде получить новые связи и информацию о грантах. Выполнение этих грантов так же симулируется, и это, как ни странно, мало заботит грантодателей, которые просто осваивают фонды и часто получают откаты. Распространено виртуальное соавторство, взаимное цитирование и даже (высший пилотаж!) раскрутка псевдопроблем, под решение которых выбиваются фонды из правительства и иных внебюджетных источников, под которые организуются псевдонаучные коллективы. (Известный физик-интеллектуал Фримен Дай сон говорит, что пресловутые нанотехнологии есть плод раскрутки псевдопроблемы группой высокопоставленных научных шарлатанов.) Получение премий, научных званий и степеней оказывается тем символическим капиталом, который превращает учёного в медийный персонаж, псевдоэксперта, который, пользуясь своим влиянием, способен лоббировать любые бюджеты по любой проблеме для дружественного научного коллектива. С развитием и становлением бизнеса в эту сферу приходит и коммерческий интерес. Ученые подписывают псевдоэкспертные заключения о полезности или вреде тех или иных материалов, продуктов питания, промышленных проектов. Социологи пишут липовые отчеты для политиков и публикуют заказные рейтинги и формирующие опросы (опросы, в которых важна информация, содержащаяся в вопросе, а не сам ответ). Многим «открытиям» придается сенсационная форма, чтобы книги имели коммерческий успех, а сделанная на основе «открытия» продукция хорошо продавалась (возьмите распространенные сейчас диеты на основе группы крови).

Симуляция и нежелание обновлений появились не вдруг, не свалились с неба. Модернизм как инновационная идеология имеет немало грехов перед человечеством. Прежний модернизм был не только источником инноваций, но и в гораздо большей мере источником жестокого уничтожения прежних форм жизни, которые были объявлены консервативными и реакционными. Все, что якобы мешало прогрессу, — подлежало уничтожению. На жесткость модернизма человечество ответило сворачиванием модернистской программы, включило систему мягкого замораживания прогресса, неоконсерватизма, симуляции, гуманизма и экологизма.

Означает ли это, что модернизм должен умереть? Нет, умереть должен старый модернизм, который не столько творил новое, сколько разрушал старое. Новый модернизм говорит о том, что прежние формы природы, общества, человека должны не уничтожаться, как якобы мешающие прогрессу, а сами обновляться. Так, например, старый модернизм вел борьбу с религией как «пережитком прошлого», новый модернизм выступает за инновации внутри самой религии. Причем эти инновации должны вырасти из ее сердца, а не быть реакцией на из-менения среды. Проповеди и причастия в Интернете — это не инновации, а профанация и симуляция инноваций, а вот глубокая разработка богословского и мистического наследия, открывающая новый духовный опыт, путь к новой святости и новым святым — это инновация.

Не существует некоей особой инновационной сферы или сектора в обществе, в противоположность неким, якобы вечно консервативным институтам и секторам. Инновации возможны везде, причем здесь и сейчас. Все, что мы видим вокруг себя, можно улучшить, сделать совершеннее.

- Мы должны искать едино мышленников, объединять их, обеспечивать им площадки для коммуникаций;
- Мы должны разоблачать симуляцию, лжеинновации;
- Мы должны бороться с мракобесием и его различными формами, с теми, кто рядится в тогу науки (например, пресловутым «Римским клубом», доказывающим, что человечеству не хватит ресурсов, а значит, пора сокращать население, спасать «золотой миллиард» и проч.);
- Мы должны бороться с прежним отрицательным модернизмом и его методами, с теми, кто уничтожает и критикует старые формы, вместо того чтобы предлагать новые;
- Мы должны популяризировать настоящие инновации, технологические, но, прежде всего, — гуманитарно-социальные.

## ОБ ОЧЕРЕДНОЙ ВНЕЗАПНОЙ РЕФОРМЕ

**Александр ПРИВАЛОВ,**  
научный редактор журнала ЭКСПЕРТ

Минобр представил проект «Концепции поддержки развития педагогического образования». Мягкое название документа обманчиво; сами минобровцы говорят о нём привычнее: проект коренной реформы педагогического образования. Проект этот похож на все прежние начинания Минобра. Он готовился скрытно, не обсуждался на общественных советах — в точности, как было со школьными стандартами, откровенно безумной «дорожной картой российского образования» или реформой РАН. Он вынесен якобы на открытое обсуждение и немедленно удостоился самых свирепых отзывов (не свирепо о нём высказываются разве что по должности), но будет принят без серьёзных изменений — как было с Законом об образовании или теми же школьными стандартами. Он будет реализован железной рукой, притом очень быстро: к 2017 году в соответствии с этой странной бумагой изменится всё педагогическое образование в России.

Точнее, всё, что от него ещё осталось. Минобр давно и справедливо отмечает, что молодые учителя попадают в школу через «двойной негативный отбор»: в педвузы идут не лучшие выпускники школ, в учителя идут не лучшие выпускники педвузов. Порой говорят даже о «тройном негативном»: лучшие из тех, кто всё-таки пришёл в школы, бегут оттуда при первой же возможности. Как минобровцы боролись с этой бедой доселе? Очень просто: закрывали к чёртовой матери педвузы. В 2008 году таковых в стране было 70, к 2012-му осталось всего 48, причем 30 из них Минобр признал неэффективными, то есть тоже обрэк на скорое исчезновение. Но даже до реформаторов дошло, что лечение мигрени гильотиной всё-таки небесспорно: ну позакрывают они все педвузы, что — молодые учителя лучше станут? Нет, их попросту не станет. Тут-то они и сделали одновременно два шага: признали наконец, что «эффективность» педвузов надо измерять с учётом их специфики (что равносильно отмене смертного приговора для кого-то из упомянутых тридцати несчастных), — и запустили эту самую коренную реформу.

Хорошая сторона в этих новостях, безусловно, есть: ими фактически дезавуируется несколько лет назад поддержанная президентом Медведевым инновационная идея ненужности педвузов — учителей, мол, надо готовить в классических университетах. Эта идея, как мы видели, позволила перебить треть педвузов страны, но нимало не решила проблемы учительских кадров. Не только потому, что выпускники, скажем, физфаков ведущих университетов идут в школы ещё много реже, чем выпускники педвузов, но и потому, что сама идея, будто учитель физики — это непервосортный физик, есть идея бредовая: учитель — отдельная и очень непростая профессия и ей, как правило, нужно учить специально, а не в придачу к основной. Но если педвузы нельзя просто упразднить, их надо приводить в порядок. А как?

Проект Концепции говорит нам как: надо резко менять «устаревшие методы и технологии» подготовки учителей. Сейчас, по мнению чиновников, студентам отводится недостаточно времени на практику и «отсутствует связь между изучением учебных дисциплин и потребностями реальной школы». Впредь предлагается готовить учителей по принципам «прикладного бакалавриата»; для этого придётся «заменить значительный объем теоретических курсов практической работой». Тут очень есть что возразить. Начнём с того, что срок обучения для большинства студентов педвузов сократится с пяти-шести лет до четырёх — это при том, что опытные педагоги в один голос говорят, что за четыре года подготовить качественного учителя нельзя. Готовится массированное низведение педвузов до состояния педтехникумов советских времён — только называть его предлагают не деградацией, а коренной реформой.

Далее, «методы и технологии» обучения в педвузах и вправду нехороши. Программы во многом устарели, преподавательский состав, вежливо говоря, не идеален — всё так. Но уменьшать объём изучения предмета, который студент в дальнейшем будет преподавать, — странное решение. Кому будет нужен выпускник педвуза, издали похожий на бакалавра Liberal Arts (идеал наших реформаторов), но знающий немногим больше выпускника школы? Что же касается несоответствия педвузов потребностям реальной школы, то это обвинение тяжкое; но из проекта

видно, что его авторы имеют в виду скорее несоответствие педвузов собственным представлениям о том, какова должна быть школа, всем этим компетентностным да деятельностным подходам, о которых за десятилетие безапелляционной болтовни так и не сказано ничего внятного. Им и захочешь соответствовать — не выйдет.

Наконец, о практике. Её увеличение — дело хорошее, но чиновники говорят уже о приоритете получения студентами практических навыков. На чьей шкуре студенты должны их получать? Родители и директора школ едва ли согласятся испытывать на своих детях пользу от студентов — и будут правы. Разумеется, под соусом какого-нибудь «сетевого взаимодействия» директоров принудят-таки отдавать изрядную долю часов практикантам, но ни школе, ни студентам — ни обществу в целом — добра от этого не будет.

Но это всё не главное. Принципиальнейший дефект министерского творения в том, что оно не решает заявленной задачи. Так и не сказано, как решить проблему «низкого престижа профессии учителя», как добиться, чтобы в школу пошли лучшие. А ведь это не бином Ньютона. Лучшие в школу не идут по двум общеочевидным причинам: там платят мало денег — и там не дают свободно дышать. Ныне идущее повышение учительских зарплат необходимо, но явно не достаточно. То, что в проекте этот вопрос даже не упомянут, есть чистейшее ханжество. Тут Минобр можно хоть как-то понять: деньги не в его власти — он и молчит. Но невыносимый чиновничий гнёт и в школах, и в злосчастных педвузах — это во власти Минобра и, больше того, это — плод его усилий. Но и об этом в Концепции — ни слова. Зачем она написана? Если не верить в желание её авторов добить педобразование в России, то никакого смысла, кроме удешевления, в ней нет, да и удешевление-то не судьбоносное. Руки, что ли, чешутся?

Занятно всё-таки. Минэкономики не знает, что делать, и сидит сравнительно тихо. Минобр тоже не знает, что делать, но планомерно разносит в щепки один подведомственный сектор за другим. Буйная некомпетентность.

## МИССИЯ УНИВЕРСИТЕТА: ВЗГЛЯД ЭКОНОМИСТА

Александр АУЗАН

### Текст лекции

Добрый вечер. Давненько я не был на лекциях "Полит.ру", и понятно, что это не потому, что я как-то манкировал этим важным проектом. Я действительно придаю этому проекту очень большое значение. Я считаю, он играет значительную роль в жизни разных людей, в том числе, в моей жизни. Тема, которую я хочу сегодня вам предложить, навеяна целым рядом обстоятельств. Начнем с того, что ровно в такой апрельский день, солнечный и яркий, в 1930 году замечательный испанский мыслитель Ортега-и-Гассет прочел лекцию «Миссия университета», которая, на мой взгляд, явилась поворотной в понимании того, зачем существуют университеты. Поэтому в каком-то смысле нынешний апрель 2013 года находится для меня в переключке с апрелем 1930 года, хотя мы будем говорить и о тех мыслителях, которые до Ортеги-и-Гассета искали ответ на очень непростой вопрос, зачем существуют университеты. Не секрет, что меня это занимает как человека, который всю свою жизнь связан с Московским университетом, а с 19 ноября прошлого года я просто живу на экономическом факультете МГУ, в очень комфортном здании, практически дворце, который мой предшественник построил для факультета. Но вам-то это зачем? Мне кажется, что вопрос об университетах, как ни странно, становится одним из фокусов общественного и властного внимания. Я напому несколько случайных фактов. Таких как волнения студентов российского Торгово-экономического университета в конце 2012 года, это событие было связано с идеей, что университет надо закрывать, а там 70 тысяч студентов, которых не очень понятно, как образовывать. С другой стороны, мечты власти, и, может быть, и общества насчет того, что пятерка российских университетов должна бы входить в 100 лучших университетов мира, где сейчас только один МГУ им. Ломоносова. Он 50-й по репутационному рейтингу Times Higher Education, 80-й по Шанхайскому рейтингу. А хотелось бы видеть и МГУ на лучших позициях, чем сейчас, и еще несколько университетов там. Но мне кажется, что этот неосознанный интерес к университетам связан еще и с другим - с тем, что они стали играть какую-то непонятную, во многом новую роль в российской, но и не только российской, общественной жизни, в формировании ценностей, и поэтому хотелось бы попытаться для себя и, может быть, для вас разобраться в некоторых вопросах, которые имеют и длинную историческую ретроспективу, и нынешний нерв в обсуждениях вокруг университетов.

Вообще, интерес к университетам, я бы даже сказал, спрос на университеты - это явление, в истории зафиксированное. Когда во время освобождения нидерландских провинций закончилась драматическая борьба Лейдена с армией Альбы, гёзы зашли в затопленный город, Вильгельм Оранский предложил городу на выбор какой-нибудь подарок, например, освобождение от налогов на длительное время. Горожане подумали и отказались от очень разумного для нидерландцев подарка, сказали, что они хотят *университет*. 400 лет спустя аналогичная история случилась на просторах нашей страны - когда Алтайский край собрал невиданно большой урожай, генсек ЦК КПСС приехал, как положено, вручить орден и спросить первого секретаря райкома, а что, собственно, надо: мост, завод... И первый секретарь сказал «университет». Нужны же здания? Есть здания. А нужно же селить профессуру где-то (потому что профессуру из Томска приглашали)? Отдадим дом, построенный для горкома. Оказывается, в 20 веке тоже иногда свершались подвиги выбора по типу лейденского: университет для чего-то нужен. Университеты нужны настолько, что можно отказаться от весьма насущных вещей - от налогового освобождения или от нового моста, нового завода, - для того, чтобы был сделан университет.

А зачем нужны университеты? На мой взгляд, первый раз этот вопрос осознанно обсуждали не тогда, когда создавали университеты (в Европе это примерно с 1088 года, если считать Болонский университет первым), а существенно позже, когда на рубеже 18 и 19 века почти вдвое *снизилось* количество университетов в Европе. Обратите внимание, что тогда это был кризис, связанный с тем, что шел отказ от университетов. Сейчас это кризис, связанный с тем, что у нас очень много университетов, изобилие вроде бы высшего образования. И то, и другое вызывает желание разобраться, зачем нужны университеты. Тогда, на рубеже 18 и 19 века, возникло 3 точки зрения, у истоков каждой из них стоял человек очень неординарный. Одну высказал отец политической экономии Адам Смит, вторую - Наполеон Бонапарт, а третью - Вильгельм фон Гумбольдт, который создал, на мой взгляд, неоклассическую модель университета.

Суждение Адама Смита, отца всех экономических наук, от взгляда которого мне потом придется отказаться, состояло в том, что не надо платить деньги профессорам университетов. Им должны

платить студенты, потому что тогда понятно, как спрос будет формировать предложение. Естественное для таких ранних экономических моделей суждение. Наполеон Бонапарт пошел по совершенно другому пути. Университеты нужны для того, чтобы производить специалистов по узким профессиям. На это государство готово тратить деньги, но государство должно контролировать эти университеты. А наука – это совершенно другой вопрос; она должна быть отделена от университетов, потому что что там оплачивать в науке – это слишком тонко, слишком непонятно. Наконец, Вильгельм фон Гумбольдт попытался создать альтернативу – и создал в итоге неоклассическую модель университета, где главным является образование, соединенное с наукой, где университет трактуется как содружество студентов и преподавателей, и при этом обладает автономностью, то есть определенной свободой преподавания, и свободой образования.

Поразительная переключка с нынешними дискуссиями! В нынешних дискуссиях я нахожу следы всех трех позиций: и Смита, и Бонапарта, и Гумбольдта. Правда, у Карла Маркса есть замечательная фраза, он сказал: «Гении никогда не делают ошибочных выводов из собственных неверных посылок, они предоставляют это своим ученикам». Идея Смита про то, что надо бы, наверное, спрос замерить деньгами на университетское образование, у нас реализовалось в 90-х годах в очень странной концепции, что образование есть *услуга*, которая может быть измерена как услуга, как услуга оплачена, и прочее. Ну, по Смицу все-таки не так. Это если и услуга, то капитальная, которая создает способности, которые затем приводят к доходу обладателей этих знаний и способностей – все-таки несколько сложнее. Этот взгляд только-только отошел в прошлое. В новом Законе об образовании нет слов про образовательную услугу.

Взгляд Бонапарта виден в варианте современном, – я бы сказал, что это актуальная минфиновская позиция, – представление о том, что должен быть *норматив финансирования вузов* – и тогда вся система выстраивается, потому что если государство платит деньги, то оно должно понимать, за что платит деньги, и контролировать того, кому платит деньги. В чем преимущество, понятно – да, надо производить не только тех, кого спрашивает рынок, и даже иногда совсем не тех, потому что это понимание образования как некоторого социально значимого блага (то есть частного блага, которое доставляет эффекты не только тому, кто получил образование и потом будет грести деньги лопатой, но и *еще кому-то*), потому что должен быть определенный обязательный набор профессий в обществе, особенно, если оно достаточно большое, стремится развиваться и т.д. В начале 19 века «нормативный» взгляд еще бы прошел через экономическую критику, а сейчас вряд ли. Мы понимаем, что на самом деле образование отнюдь не является совершенным рынком, что мы имеем здесь монополию, т.е. государство закупает некоторую деятельность университетов; олигополию, то есть не вполне конкурирующие между собой университеты, которые делят рынки; высокие транзакционные издержки перехода, поэтому здесь нормативы совершенно не ведут к счастью и успеху всей системы. Мне кажется, что этот взгляд мы тоже постепенно переживем, но все-таки где же ответ на вопрос, зачем университеты? Если это не способ производства знания, которое потом человек продает, и тем самым, капитализирует, если это не способ обеспечить некоторую комплексность в обществе, и обеспечить его необходимыми профессиями, то что это такое? Откуда этот взгляд фон Гумбольдта, который очень непросто обосновать? Зачем нужен неоклассический университет с его автономией, с товариществом и т.д.?

Я бы сказал, что леммой к этой теореме – или подсказкой к решению является то, что произошло со школой. Обратите внимание, что отец педагогики Ян Амос Коменский, гениальный чех, который закончил свои дни в городе Амстердаме, – действительно отец педагогики, потому что он создал классно-урочную систему, звонки, учебники. Но когда прошло время, и когда уже не было Коменского, оказалось, что он создал нечто большее, чем классно-урочную систему: он создал *промышленность*, хотя совершенно не собирался этого делать. Почему он создал промышленность? Потому что существенна способность разделить труд, создать некоторую организацию, задать некоторый ритм, создать материалы и т.д. Когда люди таким образом сформированы, вышли в жизнь и занялись разными делами, – от них пошли мануфактуры, потом под это уже подтянулся материальный фундамент, и произошла промышленная революция. Не знаю, что больше повлияло на промышленную революцию – факторы, связанные с техническими изобретениями, или с тем, что в мозгах людей сформировалась некоторая система понимания и поведения, которая исходит от отца педагогики, ставшего отцом современной промышленности. Получается, что школа генерирует далеко не только знания.

Думаю, что в Пруссии это понимали лучше, чем во многих других местах, потому что когда Бисмарк, обобщая результаты, сказал, что прусский учитель выиграл битву при Садовой, – он имел в виду то преобразование нации, то *рождение* нации, которое осуществили и школа, и армия одновременно, потому что и школа, и армия оказались мощными механизмами социализации, они совершенно изменили немца, который в 18 веке был мечтателем, не пил пиво, а пил шнапс, был не ритмичен, участвовал в такой типично российской авральской экономике, и никто в Европе не

воспринимал немца как опасность: что эти мечтатели могут сделать? Пусть они работают кем угодно, хоть министрами, они свое-то государство не могут создать. К концу 19 века оказалось, что ох как могут создать государство, и не только государство. Во многом это сделала школа.

Поэтому я думаю, что Гумбольдт, формулируя свое понимание университета, который живет сейчас в виде так называемых классических университетов континентального типа, континентальной традиции, был в известной мере под воздействием понимания того, что здесь производится не только знание, а *что-то еще*. Для того, чтобы понять *что*, важны были работы Ньюмена Ясперса, но, думаю, нужен был Ортега-и-Гассет, потому что он в своей лекции «Миссия университетов» сформулировал несколько парадоксов, которые совершенно по-другому смотрятся сейчас с точки зрения того, что стало понятно в науке, прежде всего, в экономической, за последние 80 лет, прошедших после этих парадоксов Ортега-и-Гассета. Я бы свел его богатые суждения к 3 парадоксам. Во-первых, он сказал, что университеты нужны не потому, что студенты разумны, а потому, что они *недостаточно* разумны: иначе бы они обучились сами. Во-вторых, он сказал, что университет среднему человеку пытается дать высшее образование и сделать из него классного специалиста. При этом он неотделим от науки, но у среднего человека *нет никаких причин* становиться ученым. Наука там нужна, но для чего-то другого, потому что очень мало из людей, заканчивающих университеты, становятся учеными. Имея в виду Испанию, он вообще сказал жесткую фразу, что наука вряд ли когда-нибудь будет сильным местом испанской нации. Но, тем не менее, наука в испанских университетах нужна так же, как в германских или британских. На этих парадоксах, мне кажется, зиждется интересное понимание миссии университетов, с которым хотелось бы немножко разобраться в более современной терминологии.

Что, по существу, положил в основу своего понимания миссии Ортега-и-Гассет? Идею ограниченной рациональности, которая стала теорией, признанной и отмеченной Нобелевской премией через 40 лет после лекции испанца, потому что Герберт Саймон только в 50-е годы выпустил статьи про административное поведение, а Нобелевскую премию за теорию ограниченной рациональности получил уже в 1973. Действительно, эта идея, что люди не боги, что они не всеведущие, с трудом собирают информацию, не обладают бесконечными калькулятивными и интерпретационными способностями, принципиально важна для понимания университета, потому что из этого, во-первых, следует, что фон Гумбольдт прав, что университет вынужден становиться неким товариществом студента и преподавателя, потому что студент не может обучиться сам. Но ключевая проблема университета – это способности студента. Кстати, современная социология это подтверждает. Успешность университета на 40% зависит от качества студентов. В основном, и прежде всего – это качество студентов. Отсюда и проблема отбора в университеты, очень непростая проблема.

Я бы сказал, что именно понимая значимость качества студентов, Ломоносов создал свою модель университета. Когда в прошлом году отмечали 300-летие Михаила Васильевича, очень много говорили правильных и красивых речей, те стихи читали, другие, но мне кажется, что почти не замечали самого главного в Ломоносове. Это был очень свободный человек, свободно перемещавшийся по миру, по наукам, и он создал *бессловный университет в сословной стране*. Предыдущая модель «академического» университета была дискуссионной, формировалась в столкновениях между Петром Первым и Лейбницем. Лейбниц уговаривал Петра не делать Российскую академию в 1725 году, он уговаривал его сначала сделать университет, а через 20 лет – академию. Петр, как обычно, торопился, поэтому сделал и то, и другое. А через 20 лет оказалось, что университета нет, а есть туристическое агентство по посылке дворянских детей на стажировку в германские княжества и нидерландские провинции. А университета нет, потому что нужно было найти ломоносовский принцип отбора: «Студент тот, кто лучше научается, а чей ты сын? – в нем нет нужды».

Поэтому я бы сказал, что первая важная идея, которая вытекает из принципа ограниченной рациональности, по-своему понятая Ортега-и-Гассетом, – это коренное значение студентов, причем значение не потому, что они высокоталантливы, а потому что они *недостаточно* талантливы для того, чтобы учиться сами, их надо отбирать, их надо вести. Если вы сумели отобрать, вы создали мощную основу для университета. Теперь о втором парадоксе, который связан с наукой. Здесь работает тот же принцип ограниченной рациональности, потому что, по Ортега-и-Гассету, для чего нужна наука в университетах? Ни в коем случае не для того, чтобы студенты становились учеными. Наука дает *материал*, который может давать не только наука, который до науки давала мифология, религиозная догматика, и т.д., материал, из которого строится картина мира. Главная цель университета, говорит Ортега-и-Гассет, – это *поставить человека вровень со своим временем* для того, чтобы он это время понимал и ориентировался в нем.



Может ли это сделать наука? Сама наука не может, потому что наука отличается ровно тем же, чем и отдельный студент, - ограниченной рациональностью. Наука никогда не построит полную и непротиворечивую картину мира: это исключено, это невозможно. Создать картину, в которой люди чувствовали бы себя комфортно, понимали мир, двигались бы в этом мире, ориентировались, и при этом эта картина была бы научной, рационально обоснованной, не содержащей конфликтов, разрывов, белых пятен, *невозможно*. Это только материал для того, чтобы не ученый, а *учитель* создал картину. Здесь возникает угроза ложного решения. Какое ложное решение? Идеологические университеты, потому что если нужно построить единую картину, то ее ведь из чего-то надо строить и при этом как-то надо замкнуть. Строим картину мира и говорим, например, что в основе лежит понимание, что свобода – это главное. А другие говорят: нет, в основе лежит понимание, что семья – это главное, или традиция – это главное, или еще что-то, или вера, или любовь. И мы получаем университеты: либеральные, консервативные, католические, исламские и т.д. Это *ложный белый гриб*, это попытка создать единую картину из наличного материала и замкнуть ее на идеологию, потому что надо же чем-то замыкать, раз наука не справляется с этой задачей.

Почему это решение мне кажется таким близким, напрашивающимся? Потому что должен же человек, несмотря на ограниченность науки, как-то выйти из университета, понимая, куда идти, для чего жить. Но почему оно оказывается, мягко говоря, несовершенно? Опять сошлюсь на то, что было доказано уже после лекции Ортеги-и-Гассета. В 1937 году вышла первая громкая статья Рональда Коуза о социальных издержках, которая потом привела к формулировке теоремы Коуза. Теорема Коуза создала абсолютно иную постановку проблемы выбора, потому что идея, что в социальном мире существуют трансакционные издержки, то есть всегда существует сила трения, означает, что ни один нормативный проект не может быть осуществлен так, как он задуман. Мы всегда имеем мир, в котором несколько проектов могут реализоваться - грубо говоря, либеральный, консервативный, социалистический, православный, мусульманский. Как бы они ни реализовывались, они не будут реализованы в том формате и замысле, как это предполагается. Почему? Потому что трансакционные издержки всегда отличны от нуля, потому что в этом мире существует сила социального трения, поэтому выбор состоит не в том, чтобы найти единственное верное решение, а в том, чтобы непрерывно взвешивать разные сценарии движения. А это требует уже не идеологической рамки для университета, а *культурной*.

Я буду редко показывать слайды до заключительной части, которую без графиков не покажешь, но, с вашего позволения, я покажу, как взгляд, понимание миссии, выработанное Ортегой-и-Гассетом, на основе того, что фон Гумбольдт думал и сделал в классических университетах, стало символом веры для университетов. Это Великая Хартия университетов, статья первая:

Как видите, здесь научные исследования, и даже образование является *средством*, каналом, а

#### Великая Хартия Университетов, статья 1 (1988)

университет – это учреждение, которое критическим образом создает и распространяет культуру. Именно поэтому он должен иметь моральную и интеллектуальную независимость по отношению к политической и экономической власти, реализуя свою деятельность в области исследования образования.

Кстати, на мой взгляд, идеологический университет не имеет этой моральной и интеллектуальной независимости. Он уже свой выбор потенциально сделал - в пользу, может быть, власти, еще не существующей, но вполне определенной, из тех ценностей, которые легли в основу той или иной картины мира. Поэтому, завершая эту часть, которая посвящена тому, как

**Университет**, будучи в сердце различно организованных обществ

в силу разнообразных географических условий и различий

исторического развития, является автономным учреждением,

которое критическим образом **создает и распространяет**

**культуру** через научные исследования и образование. Чтобы

адекватно реагировать на нужды современного мира, он

**должен иметь моральную и интеллектуальную**

**независимость** по отношению к любой политической и

экономической власти, реализуя свою деятельность в области

**исследований и образования.**

понимать миссию университета, я бы сказал, что - да, выясняется, что университеты производят, по крайней мере, не только частное благо в виде капитализируемого знания, которое можно продать, как думал Смит. Не только социально значимое благо в виде функций, которые нужны не

только этому человеку для его зарплаты и работы, но и каким-то другим людям, как это было положено во французской системе начала 19 века - в наполеоновской системе. Но производят общественное благо, смысл которого – производство и распространение культуры. Я бы сказал, что университеты производят некоторые неформальные институты, системы ценностей и поведенческих установок, которые затем через разное время превращаются в формализованные институты - в системы экономики, политики, торговли и т.д.

Великая Хартия университетов пришла к этому пониманию, и пришла в результате 200-летних размышлений, но нынешний кризис университетов – реальность. Откуда кризис? Я бы сказал, что мы имеем очень тяжелую дилемму, связанную с тем, что когда мы начинаем применять эту миссию к современному миру, возникает тяжелая развилка между тем, что университеты производят определенную культуру, и тем, что они должны производить из среднего человека высокого специалиста. Ровно это мы имеем в России, но не только в России. Я сошлюсь на обсуждения, которые мы сейчас ведем в формах закрытых семинаров у нас на экономическом факультете МГУ. Мы стали звать коллег из других университетов для того, чтобы обсудить проблему, которая малоинтересна широкой публике, - проблему аспирантуры, потому что аспирантура – это и есть *способ производства самих себя*. Это тема и проблема для самих университетов.

Дело, однако, в том, что аспирантура с 1 сентября этого года станет третьим уровнем высшего образования в нашей стране. К этому как-то надо отнестись, как-то это понять. Нам не удалось у создателей закона получить ответ на вопрос, а зачем они это сделали, мы не получили этот ответ, и тогда мы решили его добывать сами. И нам это общение не было трудно, потому что, скажем, на мой взгляд, лучший в России специалист по проблемам образования, Татьяна Львовна Клячко, возглавляющая Центр исследования образования в Академии народного хозяйства и государственной службы, она выпускница нашего экономического факультета. Ирина Всеволодовна Абанкина, которая возглавляет такую же структуру в Высшей школе экономики, - выпускница экономического факультета. Мы собираемся кругом выпускников альма матер и за закрытыми дверями себе пытаемся дать ответы на насущные вопросы. И стала вырисовываться неожиданная картина (я сказал, что буду это называть *теоремой Клячко* после того, как это все будет доформулировано).

Как известно, у нас теперь почти все школьники (иногда все школьники, а иногда *больше, чем все школьники*) поступают в вуз. Но есть страны, где эта цифра еще выше, чем в России, и в целом то, что мы наблюдаем в начале 21 века, - это почти всеобщий доступ к высшему образованию в развитых странах. Что в результате этой всеобщности доступа? Что в результате того, что уже Ортега-и-Гассет видел, когда говорил о массах, которые придут в университет? В результате происходят очень интересные последствия. С одной стороны, уровень студента, конечно, падает. На чем держится, на каких воздушных шарах в этом погружении удерживают себя лучшие по рейтингам университеты мира? Ведущие университеты мира удерживаются не на своих студентах, а на китайских, индийских и прочих - на студентах из тех наций, где по-прежнему поступает не 80% в вузы, а 10%. Они задают уровень, поэтому теперь это борьба за студента. Студент задает уровень университета. Теперь борьба не за мирового профессора, а за *мирового студента*, потому что он должен эту планку держать. Свои уже не выдерживают, они приходят сюда как в очередной класс школы.

Образование начинает проседать. Почему выделился бакалавриат? Надо же общее образование доделать. Школа теперь готовит человека не к жизни, а к поступлению в вуз. А надо же общее образование завершить до того и для того, чтобы сделать из среднего человека специалиста. А магистратура делает ту работу, которую раньше делали все университеты, - делает человека специалистом. А аспирантура? Магистратура не успевает научить человека писать научные работы, поэтому это должна теперь делать аспирантура. У нас происходит, с одной стороны, опускание уровня, а с другой – рост иерархий, и он будет происходить, то есть вся система по мере расширения демократизации, широкого доступа, она опускается вниз, а количество уровней все время растет. И отсюда возникает ситуация, с которой я и начал сегодняшнюю лекцию, - когда мы перестаем понимать, а где университеты, производящие специалистов, а где университеты, не производящие специалистов? Проблема, которая прояснилась для общества во время кризиса вокруг РГТЭУ с теми видео, которые были в интернете, в связи с ответами выпускников университета на вопросы о том, как они понимают мир, для того, чтобы наняться на работу, что они знают по профессии. *Мало* они знают.

Почему это так важно, почему это так существенно? Потому что образование ведь не только общественное благо. Оно обладает еще одним свойством – оно *доверительное* благо, то есть благо, качество которого невозможно установить прямым разговором: даже если вы придумаете министерский экзамен для всех университетов, для всех выпускников бакалавриата, это не дает

возможности установить истинный уровень знаний. Это дает возможность создать еще одну настройку на тесты, еще один уровень предварительной подготовки. Качество образования всегда проявляется «потом». И вследствие этого возникает опасность, потому что, конечно, хорошо, что университет производит культуру, но еще хорошо бы, чтобы хирург, который будет вам вырезать аппендицит, был бы еще и специалистом, - кроме того, что он несет определенную картину мира. Это довольно важно, поэтому вокруг этого противоречия начинает структурироваться проблема - и какие решения проблемы напрашиваются?

Понятно, первое решение – давайте мы закроем те вузы, университеты, которые не производят специалистов. Этот вопрос обсуждается очень, я бы сказал, *страстно* и на рабочих совещаниях в экономическом совете при президенте России, потому что, как вы понимаете, половина членов экономического совета при президенте – это люди, которые либо возглавляют факультеты или университеты, либо имеют теснейшую с ними связь. Поэтому там разные идеи возникают, но позвольте, я, возвращаясь к идее миссии, покажу, почему простота хуже воровства, почему простые решения про закрытие плохих университетов не дадут нужного результата. Экономистам это как раз понятно. Смотрите: наша школа выпускает в мир хороших, но не вполне образованных людей. При этом наша экономика и в хорошо образованных людях не очень нуждается, потому что она сырьевая. Возникает проблема *социального сейфа*. Куда девать молодежь, которая еще ничего не умеет, но уже не нужна, что с ней делать? Возможные варианты: тюрьма, армия, университеты. Думаю, что четвертого варианта не существует, потому что четвертый вариант - оставить их на улице, но тогда, скорее всего, тюрьма. Куда денутся люди с большой энергией, не находящие работы, с амбициями? Армию мы тоже воспринимаем как не очень удачный социальный сейф: общество явно не радуется от того, что существует всеобщая воинская обязанность, а на самом деле понятно, почему существует. Нужно же в какой-то социальный институт забрать, чтобы доделать работу школы, тем более, что экономика в себя их все равно не принимает и не требует.

С этой точки зрения выясняется, что плохой университет лучше даже хорошей армии, не говоря уже о тюрьме. Что *реально* производят эти плохие университеты? Исходя из того, что я говорил о миссии университетов, я могу сказать, что они производят средний класс в России. Это очень позитивный продукт массовой *плохой* системы высшего образования в России. Что такое средний класс? Все попытки определить средний класс через доходные характеристики, профессиональные, не очень успешны. Татьяна Михайловна Малева, лучший специалист в стране – и тоже, разумеется, выпускница экономфака МГУ - по этому вопросу, говорит, что это либо сумма поведенческих характеристик, либо самоидентификация. Но это означает, что средний класс – это явление культурное, это означает, что это люди с определенными ценностями и поведенческими установками. Это люди, которые по каким-то причинам пришли к выводу, что не надо пить денатурат, что закусывать надо этим, а не тем, что ездить за рулем нужно трезвым, фитнес находится за углом, а деньги нужно хранить на депозитных счетах, они бывают разные. Являются ли эти люди специалистами? То есть реализовался ли парадокс Ортеги-и-Гассета по поводу того, сделает ли среднего человека высшее образование хорошим специалистом? Нет, не факт. Но создает ли это положительные социальные эффекты? Конечно, потому что даже продолжительность жизни человека, продолжительность активной жизни человека зависит от образования во много раз сильнее, чем от здравоохранения, потому что от этих поведенческих установок мы получаем сбережение населения и его способность к работе.

Поэтому несомненны положительные социальные эффекты. И несомненны высокие социальные риски, потому что диплом не свидетельствует о том, что этот человек в состоянии сделать операцию. И не только в медицине. Не очевидно, что это экономист, который в состоянии дать какие-то квалифицированные советы и заключения, или юрист, который в состоянии вас защитить в суде или что-то сделать с законопроектом. Как решить эту проблему? По крайней мере, не простым способом, не сказать «давайте уберем плохие вузы». На самом деле, вспоминая теорему Коуза, хочу сказать: всегда существует решение, и даже не одно, просто надо их взвесить. Они все недостаточно хороши, но все имеют свои плюсы и минусы.

Например, можно пойти по пути жесткого разделения бакалавриатов и магистратур: нельзя иметь магистратуру университетам, которые не вытягивают на определенный стандарт, - это будет означать, что они выпускают общеобразованных для жизни людей, не являющихся дорогостоящими специалистами. А магистратура уже делает другую работу. Можно попытаться разделить их на высшую лигу, первую лигу, вторую лигу, то есть ассоциации университетов, которые задают определенный стандарт. Вопрос только, будут ли понимать работодатели, что этот человек вышел из первой лиги, а первая лига – это совсем не высшая лига? Можно искать какие-то еще решения, связанные с внешней аттестацией, будь то рейтинги или государственные способы оценки. Решения могут быть найдены - надо только понять, что задача состоит не в том, чтобы уничтожить слабые вузы и оставить только выпуск хороших специалистов, а в том, чтобы

сепарировать, различить. И поэтому я уже не пугаюсь, когда говорят, что будет прикладной бакалавриат, который раньше назывался техникум и считался средним образованием, а теперь будет считаться высшим. А бакалавриат будет, наверное, двух- или трехлетний, и не прикладной тоже, нормально. Это все в духе «теоремы Клячко», - идет опускание всей системы с падением качества и ростом количества иерархических звеньев. Но социальную функцию эти учреждения будут реализовывать.

Для страны, конечно, хорошо, что существует система производства разных отрядов среднего класса. Это спасает страну, может быть, от внутренних будущих неурядиц, гражданских войн, диктатур, переворотов, потому что средний класс придает некоторую стабилизацию, но не факт, что это придаст какой-то драйв, какой-то темп, вектор развития страны, потому что это все-таки будет зависеть от той части системы образования, которая способна производить конкурентоспособный человеческий капитал. Тут я перехожу к заключительной части и вынужден обратиться к графикам. Я начну, с вашего позволения, с этого слайда:



Этот красивый слайд сделан профессионалами из Института «Стрелка», он из нашей совместной презентации с блестящим голландским архитектором Рейниром де Граафом, которую мы делали летом этого года. Это далеко не полный список нобелевских лауреатов и новаторов, родившихся в России. А вот это картинка, что происходило с ними:

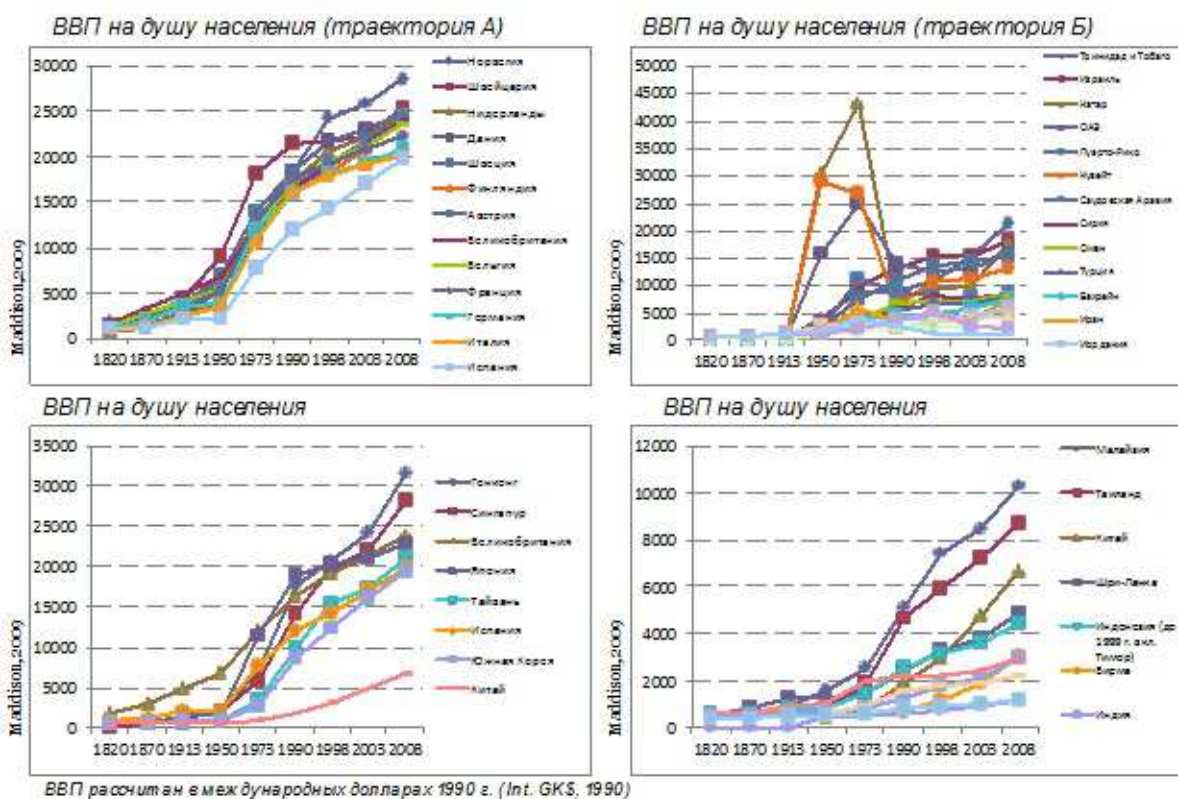


- причем тут можно было бы картинку раскрашивать очень разными цветами по поводу оставшихся здесь, но значительная часть лучших умов страны - они произрастали далее и я бы сказал, в продуктивную фазу вошли за рубежом.

Я скажу о некоторых оценках. Трудно говорить по фундаментальным идеям, проще говорить по изобретателям. Я назову цифру по Владимиру Зворыкину. Он, как вы помните, автор идеи телевидения. Один из лучших макроэкономистов в России, который был одним из моих учителей на экономическом факультете МГУ, академик Революд Михайлович Энтов оценивает продукт, созданный на основе идеи Зворыкина, в 20 годовых продуктов нынешней Российской Федерации. Я бы сказал, что Сергей Брин с Гуглом пока поскромнее, - я думаю, 5-7 годовых продуктов РФ, но если мы начнем ходить по списку, мы вдруг поймем, что здесь возможности экономической продуктивности гораздо выше, чем в нашей небедной углеводородной экономике. Только вот вопрос: как это все получается? Как получается, что в стране, где непрерывно то делают не очень удачные реформы, то вообще расстреливают и сажают учителей, то, скажем, уже учеников учат чему-то непонятному, почему-то все время рождаются талантливые люди, и мы оказываемся конкурентоспособными в определенных направлениях? Можем мы ответить на вопрос, почему так происходит? Тогда мы ответим на вопрос о том, что в российских университетах, имея эти предпосылки, реализовывать. Я и попробую отвечать на этот самый вопрос.

Вот это график, который показывает, что в мире существует 2 траектории: А и В.

### Долгосрочная макроэкономическая динамика



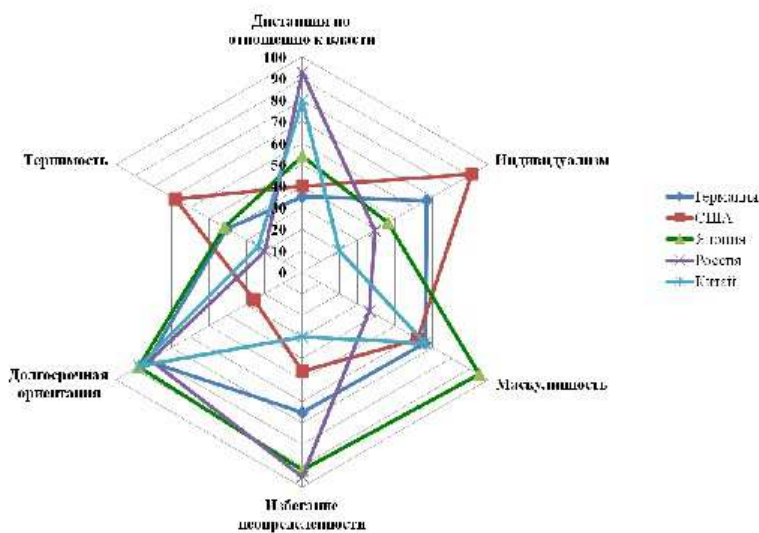
Это работы гениального англо-американского статистика, Ангуса Мэдисона, который умер 2 года тому назад, это так называемые таблицы Мэдисона, которые у нас в МГУ пересчитаны в графики. Есть 2 траектории, и есть 5 стран, которые смогли перейти с низкой траектории, с первой космической скоростью, на вторую космическую скорость. Среди них нет СССР и России: мы не перешли на эту высокую траекторию по валовому продукту на душу населения. Нет там и Китайской Народной Республики, ей пока далеко до этого перехода. Но почему кому-то удастся, кому-то не удастся? Подозрения, которые зародились в последнее время, я об этом говорил в предыдущих лекциях, эти подозрения замкнуты на идею, что есть *социокультурные факторы*, которые удерживают страну в одной траектории или в другой траектории, а их изменение позволяют пересечь таблицу. Что мы можем сказать про эти социокультурные факторы? Прежде всего, они измеримы, они стали измеримы. За последние 50 лет накоплено социометрическая информация по кросскультурным измерениям. Эта методика Рональда Инглхарта, - замер ценностей, то есть правил высокого порядка, по кросскультурным исследованиям:

## Социокультурные характеристики по методике Р. Инглхарта



Здесь отображена Россия. Хочу сказать, что экономически успешное направление – это северо-восточный угол. Россия в этом смысле, как обычно, движется парадоксально. Она ухудшает очень высокие показатели, которые у нее были в 1999 году по рациональности, переходя к более традиционным несекулярным взглядам, более религиозным. Но, с другой стороны, она движется в сторону большего предпочтения самореализации, то есть в этом смысле в правильном направлении. А вот это более операциональные вещи:

## Социокультурные характеристики по методике Г. Хофстеде



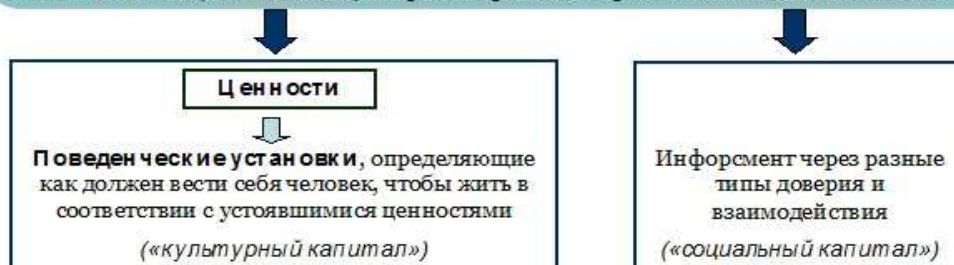
Это замеры по поведенческим установкам, по методике Гирта Хофстеде, голландского социопсихолога. Это сравнение России с четырьмя другими крупными странами. Здесь КНР, Германия, США, Япония. И видно, где лежат отличия. Вот из этого материала мы можем что-то сказать про то, что могут давать культурные характеристики, ценностные, поведенческие для развития? Наверное, можем, если мы поймем, что мы оперируем, в общем, понятиями, которые могут иметь экономический смысл. То, что я сейчас говорю, - это суперкраткое введение в теорию неформальных институтов:

## Неформальные институты: подходы к качественным и количественным исследованиям

Разграничение формальных и неформальных институтов лежит в механизмах инфорсментации:

• Институт является **формальным**, если принуждение правила к исполнению является **специализированной деятельностью гаранта**, осуществляемой только им (или устойчивой группой индивидов).

• Институт является **неформальным**, если в роли гаранта правила может выступать **любой индивид**, *полагающийся*, что рассматриваемое правило *должно выполняться*.



**Количественные характеристики** социального и культурного капитала могут быть выделены из достаточного массива данных, накопленных за последние 50 лет и поддающихся эконометрическому анализу.

\* Институциональная экономика: НИЭТ: Учебник / Коллектив авторов / Под ред. А.А. Аузана. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011.

Неформальные институты – это институты, которые действуют не потому, что есть специально обученные люди, принуждающие к исполнению правил, а потому, что к этому принуждает сообщество – либо узкое замкнутое закрытое сообщество, либо широкое, состоящее из разнообразных людей. И поведенческие установки могут быть разными, поэтому мы пытаемся ввести, понять не только социальный капитал, но и культурный.

Повторяю, количественно это все измеримо.

Три гипотезы, которые мы с коллегами из Института национального проекта впервые опубликовали (я выступал с этим докладом 2 месяца тому назад на Российском экономическом конгрессе) про социокультурные коды, – это только гипотезы, предположения о том, как одно воздействует на другое:

### Неформальные институты: социокультурные коды в экономике (гипотезы)



Сейчас важно вернуться к университету, а для этого, важна гипотеза о конкурентных преимуществах, – что некоторые пары поведенческих коэффициентов дают возможность стране успешно специализироваться на чем-то, где-то позиционироваться, существенна для университетов. И третья гипотеза – о трансформации, про то, что изменение некоторых установок дает экономический переход, трансформацию, изменение траектории страны.

Теперь поконкретней, чтобы объяснить вторую и третью гипотезу, смотрите:

## Взаимосвязь между характеристиками неформальных институтов и возможностями трансформации

Существует связь между динамикой основополагающих ценностей и количественными показателями социально-экономического развития общества.

**Модернизация** как социокультурный процесс, в рамках которого происходит:

- укрепление значения ценностей **индивидуализма**,
- переход от традиционных ценностей к **сексуально-рациональным**,
- рост ценностей **самовыражения**,
- снижение **дистанции власти**.

Кроме того, для модернизовавшихся стран характерна **высокая долгосрочная ориентация**.

*Культурные факторы модернизации, 2011*

Сферы специализации, определяемые культурным профилем:

**Высокая маскулинность + низкая дистанция власти**

• массовое производство (в химической промышленности, производстве тяжелого оборудования)

**Высокая феминность + высокая терпимость**

• сервисные виды деятельности;

• консалтинг

**Индивидуализм + низкое избегание неопределенности**

• инновационный сектор

*G. Hofstede, Culture consequences, 2002*

### Как это может быть применено к случаю России?

В правой колонке - иллюстрация ко второй гипотезе. Мы можем объяснить, почему та или иная страна успешна в массовом производстве, а эта в высокотехнологичном, а эти в инновационной экономике, - с точки зрения коэффициентов Хофстеде. Там есть отчетливые корреляции. Именно поэтому я теперь на разных трибунах уже с цифрами в руках доказываю, что российский автопром не произведет конкурентоспособного автомобиля, но продолжать строительство космических аппаратов мы можем. Вот она картинка, которая показывает: только страны с готовностью соблюдать инструкцию и доводить до конца стандарт могут производить массовую промышленную продукцию, а у нас получается, что одну уникальную вещь делаем хорошо, а 10 одинаковых делать не способны. Массовое производство не может быть так устроено. Слева перечень характеристик, которые мы с коллегами по МГУ и Институту национального проекта вынули из анализа стран, которые успешно пересекли таблицу - 5 стран, которые за последние 50 лет поменяли позиционирование. Это успешные опыты Японии, Южной Кореи, Тайваня, Гонконга и Сингапура. У них у всех менялись эти характеристики - 2 индекса Инглхарта и 3 коэффициента Хофстеде. То есть мы понимаем: изменения в этих направлениях дают успех. Теперь давайте перейдем к России:

## Экспериментальная проверка: результаты социологического исследования

### Портрет российского инноватора, взгляд из Германии, США и России

характеристика	плюсы	минусы
восприятие профессии как призвания, а не карьеры	нацеленность на самореализацию, на достижение уникального результата, высокая креативность	неумение себя «подавать» и «продавать», замкнутость на признании среди узкого круга коллег и друзей
фундаментальное образование советского образца	универсальная квалификация	необходимость адаптироваться к конкретным узко специальным задачам
опыт работы в институционально и нормативно не определенной среде	способность решать сложные нестандартные уникальные задачи	сложности в решении формальных и рутинных («скучных») проблем, потребность быть «творцом», а не «исполнителем»
радикальный индивидуализм	склонность к трудолюбивому и гиперответственности, презрение к признанным авторитетам	отсутствие навыков в командной работе, конфликтный характер взаимодействия, неумение перераспределять ответственность, авторитарный стиль управления
короткий горизонт планирования	способность к мобилизационным усилиям и краткосрочным прорывам	отсутствие стратегического мышления, ориентация на решение тактических задач

Социологическое исследование проведено Центром независимых социологических исследований (Санкт-Петербург). Общее руководство – Виктор Воронков. Полевое исследование в России – Ольга Бредникова, Борис Гладарев, Елена Никифорова, Елена Чикадзе; в США – Жанна Атаянц и Ирина Олимпиаева; в ФРГ – Татьяна Бараулина, Валерия Медвежникова и Елена Паршина-Штайн.



Это портрет, я о нем уже говорил, он был сделан с использованием личного положения, когда я возглавлял Консультативную группу президента по модернизации, мы заказали эти микросоциологические исследования по особенностям поведения наших соотечественников в инновационном секторе Германии, России и США. Таково положение страны с точки зрения социокультурных характеристик:

### Ограничения и возможности, связанные с социокультурными характеристиками россиян

«-»

- Комбинация высокой *дистанции власти* и высокого *избегания неопределенности* нередко **блокирует изменения**
- Наличие высокой *дистанции власти* и низкой *маскулинности* приводит к **несоблюдению правил** и стандартов
- Сочетание *индивидуализма* и низкой *терпимости* **препятствует самоорганизации**

«+»

- Возможности, связанные с нынешними социокультурными характеристиками:
- нацеленность на самореализацию;**
  - высокая креативность;**
  - способность к мобилизационным усилиям и краткосрочным прорывам**

По опыту успешных модернизаций сдвиги социокультурных характеристик достигаются за 10-20 лет. Инструментами могут быть образование, язык, формы пространственной организации (архитектура, устройство офиса и т.д.), при этом важно использовать существующие возможности и не утратить наличные конкурентные преимущества.

Мы, с одной стороны, имеем характеристики, которые блокируют изменения, не позволяют делать массовое производство, препятствуют самоорганизации, - а, с другой стороны, есть характеристики, которые нам позволяют в определенных нишах продвигаться очень даже неплохо. Вопрос - как можно это все вместе использовать? Секрет модернизации - это вопрос, как вы можете из существующих недостатков сделать достоинство. Теперь давайте вернемся к образованию специалистов. Вот смотрите, это свежий анализ, который был сделан нашими коллегами из Института национального проекта в прошлом году.

### Профессиональные сферы конкурентного преимущества выходцев из России



1. Специалисты ИТ, математики, физики, химики

2. Профессии, связанные с искусством, спортом, медиа

3. Специалисты в области наук о живой природе (прежде всего, биологии)

\* Источник: исследование ИНП «Общественный договор»

Связь между культурными характеристиками (в частности, *дистанция власти, индивидуализм, долгосрочная ориентация*) и спецификой образовательного процесса и профессиональным профилем находит частичное подтверждение в работах Hofstede, 2002; Leung et al., 2006; Hagerdorn, Purnamasari, 2012; Большая Москва: формирование смысла, 2012.

Мы посмотрели на те трудовые рынки, где наши соотечественники широко представлены много лет. Это Германия, США и Израиль. Там есть трудовая статистика, есть миграционная статистика. Мы можем посмотреть успешность наших соотечественников. Они потрясающе успешны в IT, математике, физике, химии. Они более успешны, чем те, кто в этой стране родился, или конкуренты из других стран. Это зона абсолютного лидерства тех, кто получил образование у нас. На втором месте - второе и третье по двум странам - лидируют люди из искусства, спорта и медиа, либо люди из медицины и биологии. Это второй эшелон наших преимуществ в мировом развитии, качества человеческого капитала, который здесь производился. А это картинка не наша, это исследование McKinsey про то, что будет со спросом на высококвалифицированных специалистов, прогноз на 2030 год.

### Спрос на образованных людей, особенно в точных науках, будет расти во всем мире. Это создает возможности для России

Разрыв между спросом и предложением высококвалифицированной рабочей силы, прогноз на 2030 г.



Источники: McKinsey Global Institute, The world at work: Jobs, pay, and skills for 3.5 billion people

Обратите внимание, что в развитых странах дефицит высококвалифицированных людей к 30 году 16-18 миллионов в инженерной специальности и других технических областях.

А вот *вывод*, который я хотел предложить вашему вниманию.

### Воздействие культуры и образования на конкурентоспособность экономики



**Гипотеза Р. Иналхартта:** формирование ценностей приходится на период ранней взрослости, т.е. период обучения в университете.

Смотрите, что получается. Что фактически делает университет? Университет опирается на культурную рамку, которая уже создана, и эта культурная рамка, задавая ценности и поведенческие установки, способствует одним результатам и препятствует другим. Кстати, почему и с какими профессиями это связано – это тоже исследовалось. Когда есть такие характеристики, как высокая дистанция власти, средний или высокий индивидуализм и наличие долгосрочной ориентации – это характеристика нашей страны, – то хорошо производятся математики. В такой стране формируются математические школы, но хуже производятся юристы и журналисты. Анализ миграционной статистики пока приводит к таким результатам. Значит, мы имеем ситуацию, когда можно нынешние воспроизводящиеся способности в определенной группе специальностей использовать как основу образовательной подготовки, и тем самым производить высококачественный человеческий капитал в мировом смысле.

Это позволяет стране *удерживаться*, но не позволяет *развиваться*, потому что проблема – как реализовать третью гипотезу, как сдвинуть такие характеристики, которые не позволяют делать, например, высокотехнологичные массовые производства? Сошлюсь на гипотезу Инглхарта, что ценности у людей кристаллизуются в ранней взрослости – от 18 до 25 лет. Это возраст пребывания в университетах. Поэтому я бы сказал, что вот здесь, скорее всего, находится позиционирование успешных российских университетов. Если мы помним, что их миссией тоже является культура, не только высокая специальность, но и культура, потому что они на этой культуре стоят, они из нее делают капитальный результат, это делается из *существующей* культурной рамки, действующей в системе образования. С другой стороны, должны несколько сдвигаться те характеристики, которые блокируют желаемые в стране изменения.

Это все практические вещи. Мне интересно, как устроен мир, но мне еще важно понимать, куда двигать один из самых больших факультетов МГУ им. Ломоносова, который устойчиво производил, производит и будет производить элиту для России и ряда соседних стран. Я для себя из предложенного взгляда сделал три вывода. Во-первых, ограниченная рациональность заставляет ориентироваться, прежде всего, на студентов, и МГУ силен именно тем, что этот шпиль – мощный магнит, который продолжает притягивать самых талантливых ребят. Я могу просто цифрами подтвердить, что не преподаватели, а студенты МГУ – это по-прежнему, благодаря действию этого притяжения шпиля, самые талантливые студенты в России, поэтому даже при каких-то изъянах образования наши факультетские команды выигрывают национальные первенства, сейчас они по финансовому анализу в Лондоне вышли в финал Евразии. Проиграли финал, но они вышли туда! А до этого выиграла национальное первенство у всех конкурентов. Очень хороший стартовый студенческий потенциал студентов в МГУ, поэтому очень важно его поддерживать. Это редкий ресурс, важный.

Второй момент – ну что делать, если нынешняя культурная рамка позволяет производить талантливых математиков, физиков, в мировом уровне конкурентоспособных, лучше, чем экономистов, юристов, журналистов? – я могу сказать, что делать. МГУ по рейтингу Блумберга в 2012 году занял первое место в мире по математической подготовке экономистов. Понятно почему – математические школы в МГУ. Поэтому мы сейчас совместные магистерские программы будем делать с ВМК, биоэкономику с биофаком и прочее. Нужно просто сцеплять эти вещи, чтобы наши талантливые экономисты пошли вместе с зонами прорыва, где накоплен культурный капитал. И третье – раз уж мы производим разного рода элиты – управленческие, исследовательские, академические, – может быть, мы сможем как-то повлиять на некоторые ограничения и характеристики этих элит, например, решить, по-моему, самые тяжелые проблемы, это сочетание высокого избегания неопределенности с высокой дистанцией власти? Это означает, что люди боятся будущего, значит, они сценарно не готовы мыслить, для элит это означает, что они вести никуда не могут, потому что страшно: вдруг там что-то произойдет? Вот эти вещи подвигать можно, не быстро, но, я думаю, лет через 20 при нормальной работе университета могут измениться характеристики российских элит. Спасибо, я закончил.

### **Обсуждение лекции**

**Борис Долгин:** Спасибо большое. Я бы хотел сначала дать две сноски. Наверное, их надо было дать до, но, с другой стороны, понятно, что только по итогам мы окончательно знаем, о чем же будет лекция. Первая сноска – на лекцию Павла Юрьевича Уварова о том, как вообще возникли университеты в Европе, понятно, что они расширят какие-то одни пункты из сегодняшней нашей лекции. А другая сноска – на лекцию Михаила Соколова о том, как устроены рейтинги университетов. Да, спасибо большое, было очень интересно, и это очень порождает мысли. Честно говоря, я-то по природе своей куда более скептичен относительно МГУ и качества тех, кто туда поступает, в зависимости от факультета, и было немало людей, которым я отсоветовал на некоторые факультеты туда поступать, порекомендовав что-то, на мой взгляд, более

качественное, но дело не в этом. Это как бы вопрос некоторой привычки, традиции, отнесения себя к традиции. Несомненно, репутация есть, и кого-то она притягивает, но пойдём по каким-то таким более принципиальным моментам. Если мы исходим из того, что задача такого массового вуза, «плохого» вуза, – это производство культурного человека, там опять-таки сложный вопрос, то, что было сказано по характеристикам, тот ли средний класс, который Татьяна Малева признала бы таковым, есть вопрос, а производят ли они *его* действительно, не стоит ли померить? Это не к лекции, это просто некоторый вопрос для будущих способов измерения качества образования вузов или качества вузов, потому что многих явно не устроила та пятикритериальность, которую минобрнауки, при всех возможных симпатиях, предложил. Эти 5 критериев были очень странные: явно они не мерили ни качества производства культуры, ни чего-то другого тоже не мерили.

Если 60% качества вуза – это студенты, то тогда, наверное, опять-таки, это еще одна интересная вещь к этим самым критериям – это необходимость мерить студентов. Там по студентам был только один критерий, которые мерил, собственно, ЕГЭ на входе. Это интересный момент, но опять-таки дальше надо думать о том, как править этот критерий. Это просто некоторые размышления. Дальше, если мы исходим из того, что бакалавриат будет заниматься производством культуры, вообще бакалавриат в целом, то отсюда явная потребность в том, чтобы, вообще-то говоря, убрать или уничтожить, или что-то другое сделать со специализацией в бакалавриате, перепланировать бакалавриат – и четко тогда концептуализировать его как общее образование, а магистратуру действительно, – как некоторое специальное образование, потому что это уже вопрос не качества университета, а того, что вообще-то там сейчас пытаются делать совсем не то. Может быть, есть смысл тогда об этом подумать. Были еще какие-то мысли, но я думаю, что я потом еще о них вспомню.

**Вопрос из зала:** Конечно, видна ваша мотивация, очень интересные вещи. Вы показали, что есть источник притяжения. Хотелось бы знать, насколько силен социум ваших соратников, которые глубоко задумываются об этом? Окружение. Единицы измерения – это как Александр Александрович скажет. И еще интересно было бы знать, насколько серьезна деятельность разных комиссий президентских структур? У вас большой опыт. Как, с вашей точки зрения, эта умная и глубокая мысль достигает людей, которые принимают конкретные политические решения? Когда вы встречаетесь с людьми, которые принимают серьезные государственные экономические решения, как они понимают, что такое рыночная цена? Сейчас очень много законов идет и по поводу расплаты за дачную амнистию, сейчас ставится вопрос, что по истечении какого-то времени, если владелец квартиры не может оплатить...

**Александр Аузан:** Я, разумеется, согласен с тем, что хорошо бы то померить и это померить, несомненно. Всегда хорошо под высказанные мысли иметь возможность это обосновать. Частично это мерилось. И по среднему классу я напоминаю, что мы с Татьяной Малевой вместе участвовали в проектах, поэтому я примерно представляю направление поиска в современной теории среднего класса. Но хочу внести одну поправку – я, видимо, по вашим словам понял, что цифру я назвал неверную. Не 60%, а 40% студенты определяют. А остальные все факторы – 60%. Но 40% – это очень много.

Теперь позвольте к вашим вопросам. По поводу соратников – видите ли, меня немного смущает формулировка «соратники», потому что она предполагает, что есть одна рать, другая рать, и идут военные действия. На мой взгляд, идут некоторые поиски, и, разумеется, есть разные взгляды. Поэтому что я бы сказал об отношении к этим взглядам? Да, я излагал эти взгляды, во-первых, я их излагал ученому совету и профессорскому собранию родного факультета, я какие-то вещи оглашал на совете ученых советов МГУ, я делал доклад на встрече 30 классических университетов – и получил поддержку и понимание в частности от декана экономического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, профессора В.Д. Базилевича, который назвал этот взгляд возможной основой для развития классических университетов, что для меня было очень важно. Есть выпускники нашего факультета, с которыми я много разговаривал, потому что, во-первых, с ними интересно разговаривать, во-вторых, они занимают разные видные позиции в разных местах: в бизнесе, во власти и т.д. И они, по крайней мере, охотно обсуждают эти постановки, а я хочу сказать, для нас нормальная вещь, когда один выпускник нашего факультета Сергей Михайлович Игнатьев будет заменен на этом посту выпускницей нашего факультета Эльвирой Набиуллиной. Я обсуждаю это с нашими выпускниками, которые стали стэнфордскими и йелльскими профессорами. Не могу сказать, что они все согласны с этими подходами, – они все *обсуждают* эти подходы. Кто-то готов работать дальше над этими стратегиями, кто-то предлагает подумать над чем-то.

Теперь о воздействии на власть. Я бы сказал, что, когда власть что-нибудь делает, мы нередко получаем следы наших собственных взглядов 5- или 10-летней давности. Не принимаю аргумент,

что власть все равно приняла решение и будет это делать, поэтому давайте ей поможем, чтобы она сделала что-нибудь менее вредоносное, потому что власть взяла нашу прежнюю недодуманную идею. Если мы считаем, что это неправильно, нужно срочно формировать другой взгляд и убеждать. Вопрос о том, как вообще взгляд превращается в какое-то решение, сложный. Я уже на прежних лекциях отвечал, что в опыте моего общения с президентами за последние 10-12 лет были случаи, когда убеждаешь главу государства в том, что нельзя делать этого, *пока эта предпосылка не сделана*, имея в виду, что нужно эту предпосылку обеспечить, они выслушивают, соглашаются *по-своему*: «Ах нельзя делать? Значит, не будем делать, потому что эту предпосылку я создавать не намерен». Поэтому власть на то и власть, принимающая решения, чтобы, исходя из тех проектов, которые предлагаются, выбрать то, за что они готовы нести ответственность, потому что это *их решение*. Это не означает, что я соглашаюсь с решением, - я просто говорю о том, как иногда происходит. Мы считаем, что мы убеждаем в том, чтобы что-то сделать, а на самом деле мы даем кусочек картины мира, и исходя из этой картинки представитель власти теперь будет действовать противоположным образом, но *исходя из этой картинки мира*.

Про бакалавриат, про специализацию. В нашем бакалавриате никаких специализаций давно нет. В МГУ на экономфаке мы перешли к системе 4+2 в 1991 году. Я думаю, что, может быть, МГИМО еще в это же время переходил, но думаю, что мы первые перешли. Мы отчетливо ставим задачу дать универсальность образования, которая потом реализуется в наших магистерских программах, которых как раз много, их 17. Факультет большой, на факультете 2500 студентов, но все равно 17 – это значительный набор магистерских программ. Поэтому означает ли это, что весь бакалавриат одинаковый? Нет, конечно. Поэтому то, что мы сейчас попробуем сделать, такой дифференцированный подход, различие не по специальности, а по *уровню* студента: надо сильному студенту дать возможность звездной траектории, поэтому мы начинаем проект, он называется «Первая группа». Мы попробуем сформировать группу из победителей всероссийских олимпиад. Учебную группу на 1 курсе. У нее будет свой научный руководитель, это профессор Принстона, наш выпускник, очень сильный экономист и математик. Но извините, я увлекаюсь.

**Борис Долгин:** Нет, ну, проблема бакалавриата, думаю, интересует достаточно многих.

**Вопрос из зала:** Глеб, студент. Ярослав Кузьминов недавно предложил передать функцию общего образования из университета в школы, как вы к этому относитесь? И второй вопрос, не стоит ли государству консолидировать финансовые ресурсы на подготовку математиков и физиков, чтобы готовить их на мировом уровне?

**Александр Аузан:** По первому вопросу наши взгляды с моим давним товарищем здесь противоположны, потому что школа, на мой взгляд, перестала справляться с этой задачей, в частности, потому что она включилась в подготовку к вузу. Повторяю, это не столько результат каких-то ошибок в реформах, а той всеобщей демократизации образования, которая всюду идет в развитых странах, это должно было произойти. Падение происходит и в школе, потому что я хочу напомнить, что и школа в начале 20 века не была всеобщей, она была не все 10 классов, теперь 11. Поэтому по мере такой демократизации там тоже возникала эта проблема, поэтому когда мы начинаем думать: Боже мой, в гимназии-то было и то, и се, - я подразумеваю, что тот процент населения, который проходил классическую гимназию в России, – это было несколько процентов населения. Понятно, что за 100 с лишним лет демократизация привела к тому, что падает конкурентный уровень, и в школе тоже. Поэтому думаю, что придется дотягивать общее образование, и бакалавриата. Ведь когда мы не можем исправить школу, мы осознаем, что мы получаем этих студентов, талантливых, но недоученных, значит, мы должны эти программы развернуть, чтобы из них потом можно было сделать специалистов мирового класса.

Вопрос, не стоит ли сконцентрировать ресурсы на их подготовку, - я бы сказал, что эти ресурсы уже сконцентрированы. Обратите внимание, чем отличаются те факультеты МГУ, которые не поддаются тиражированию? Ведь есть такие факультеты, как химический или биологический, географический, ВМК. Чем они отличаются? Это факультеты, где за десятилетия накоплено колоссальное лабораторное оборудование. На химическом факультете работает больше 1000 человек, у нас порядка 720 на факультете, плюс человек 200 совместители, а у них сильно больше, под 1,5 тысячи, потому что лабораторные корпуса, многочисленное накопленное оборудование - это накопленный потенциал. Флотилия спутников МГУ, которая летает у МГУ, 3 супервычислителя, которые стоят на ВМК, – это результаты государственных инвестиций. Поэтому я бы сказал, что как раз правильно двигаться там, где эти сравнительные преимущества созданы.

Но означает ли это, что не нужно вкладываться в подготовку экономистов и юристов? Не означает. Отдать эти профессии на рынок? Вроде бы соблазн есть (да, у нас примерно половина студентов контрактные, а половина бюджетные). Но произойдет падение уровня. Падение уровня не потому, что человек с деньгами всегда глупее, а потому что не каждый умный поступающий имеет деньги

для того, чтобы поступить на эти специальности. У нас начнется деградация. Я вас уверяю, что эти профессии позарез нужны нашим драйверам мирового роста. Я приведу очень простое доказательство. 13 февраля 2013 года - я считаю, что это исторический день в МГУ, я все время повторяю, что с этого дня я преподаю именно в Московском университете, при том, что я преподаю там с 1982 года, - в этот день в МГУ начался проект межфакультетских курсов. 107 курсов, которые читаются для студентов не своих факультетов. Из 17 000 студентов, которые слушают эти курсы, 3000 слушают курсы по экономике, это наши курсы. Спрос! Вот у меня в моем курсе основ институциональной экономики 20 факультетов, но преобладают ВМК и мехмат, географический факультет, геофак – это естественный факультет с серьезным оборудованием и прочим, с завязкой на космос. Надо понимать, что это особая публика. И, кстати говоря, наибольшее количество наших экономистов, кто пошел на естественные факультеты, пошли на 2 факультета – на биофак и на вычислительную математику и кибернетику. Мы это обсуждали, мы обсуждали это и с ректором, и с деканами, поэтому мы стали строить там, где протоптанные дорожки. Почему мы хотим построить биоэкономику как магистратуру с академиком М.П. Кирпичниковым? Потому что наши студенты идут потоком туда. Чтобы биоэкономика возникла как прорывная отрасль, нужен человек одновременно с экономическим и биологическим образованием. Нельзя снизить бюджетные инвестиции подготовки экономистов и юристов. Потому что задача, которую нам надо решить, – нам надо создать такую экономическую науку, которая способна работать с биологией не только инвестиционный паспорт проекта, а про глубинные вещи.

**Вопрос из зала:** Константин. Мы все учились чему-нибудь. Все зависит от студента и от преподавателя. Про студентов вы рассказали. А вот преподаватели, вот даже в 70-х годах, участвуя в закрытых институтах, у нас преподаватели ездили в Америку читать лекции, их приглашали. Какой процент ваших преподавателей приглашают в Америку, Германию, Францию?

**Александр Аузан:** Значит, тут ответ будет более сложный, чем со студентами. Могу сказать, что у нас большой процент ездит за границу, но, в основном, это Европа, а не США, потому что у нас очень тесные кооперации с университетами Германии, Австрии, Швейцарии, Франции, Италии, причем лучшими. От Гумбольдтского в Берлине, до трех миланских университетов. Хотя, конечно, в экономике лидируют американцы. У нас есть программы двух дипломов с американским университетом Джорджа Мэйсона. Это тот университет, где преподавал Василий Павлович Аксенов, он силен двумя вещами: humanities и космос, потому что он работает с НАСА. Я бы сказал, что нормальная траектория у нас выглядит, конечно, не так, что наших преподавателей переманивают, чтобы они читали лекции. С европейскими университетами кооперация работает, но так, чтобы за ними охотились, – этого нет. Но охотятся за нашими выпускниками, которые делают профессорские карьеры там. Есть проект, который мы сейчас реализуем, проект Foreigner, мы просто с тем сообществом нашей профессуры ведущих университетов Америки и Европы, наших выпускников, мы с ними связались, и они начинают с сентября читать курсы в нашей магистратуре. 3 курса каждому: 2 на английском, 1 на русском.

Их мотивация очень интересна. Наша мотивация понятна, зачем нам искать японца или американца, когда у нас есть свои выпускники, которые достигли такого уровня? Здесь ниже издержки понимания того, как здесь учат, зачем учат, как устроен один из старейших университетов. Но их мотивация связана не только с тем, что они хотят помочь родному факультету, но и рекрутировать учеников. Это сильнее у профессуры, уехавшей в Америку, чем у тех, кто уехал в Европу. Повторяю еще раз: математических школ в Англии и США нет. Они есть во Франции, Германии, России. Это означает, что получить экономистов с хорошей математической подготовкой легче здесь. Поэтому, я понимаю, что он обучит 20 человек, а одного увезет. Пусть. Я считаю, что это нормальные обменные отношения с преподавателями, которые присоединяются к тому, что делают наши преподаватели. По-другому формируется в старых университетах преподавательский состав и в новых, потому что новые набирают - знаете откуда? От нас. Я все время повторяю, что если вы хотите закончить Высшую школу экономики, вы правы, потому что это очень хороший университет. Но если вы хотите быть профессором ВШЭ, то вы должны закончить экономический факультет МГУ. И сейчас молодые профессора ВШЭ – это выпускники МГУ. Мы умеем производить профессуру. А для новых университетов это проблема, они их ищут на рынке. Там люди со своей достижительностью, со стремлением пойти в бизнес, они не любят длительных академических траекторий. Поэтому молодежь-то у нас подрастает конкурентоспособная, и у нас за профессором идет доцент, и у нас работает команда, а когда приводится человек извне, у него есть курс, конечно, а где команда, которая с ним работает и работает со студентами? Поэтому это совсем другие традиции. Опять не хочу сказать, что то, что у нас, – это хорошо, а то, что в новых университетах, - плохо, потому что это опять нехорошо по

отношению к нашим коллегам, которые 20 лет назад создали ВШЭ. Нет. Просто это опять по Коузу, ну нет единственно правильного решения. Есть разные варианты со своими плюсами и минусами...

**Вопрос из зала:** А процент-то какой?

**Александр Аузан:** Экономисты ниоткуда не ездят в Америку преподавать. Они либо уезжают в Америку и преподают там, и этот процент маленький. Это, я бы сказал, на выпуск 2 человека, и они делают там карьеру, и теперь мы пытаемся их вернуть. Я не знаю, какой вы профессии принадлежите, я говорю о своей экономической профессии. Я вас уверяю, что примерно та же ситуация и в других европейских университетах, потому что доминирование в мэйнстриме американское. Они либо съедают этих людей, они просто кормятся людьми, которые воспитаны в других странах, но не приглашают их. Я читал в американском университете по программе двух дипломов, но это не тот случай, это не означает, что Америка не обойдется без моих лекций. Поэтому у нас сейчас так. И будет так, если мы не сформируем свои школы и направления, потому что я полагаю, что сейчас мы конкурентоспособны в основном по математической подготовке, и поэтому Америка съедает наших учеников, выпускников, а вообще, хорошо было бы сформировать свои научные школы. Я полагаю, что они сформируются в ближайшие 10-20 лет. Это медленное дело, их весь 20 век рушили у нас в стране.

**Борис Долгин:** В продолжение того, о чем вы уже говорили, такой вопрос об идентификации. Представим себе экономический факультет лет через 10. Предположим, вам удастся сделать с ним все, что вы хотите в течение этих 10 лет. Как бы вы хотели, чтобы позиционировался экономический факультет МГУ по отношению к соседям: к ВШЭ, к РЭШ? Как бы вы видели специфику?

**Александр Аузан:** Посмотрим на конкурентов, с которыми на самом деле все сложнее. Мы находимся, скорее, в симбиотических отношениях, и это очень важно, потому что, например, РЭШ – это сейчас лучшее учебное заведение, которое готовит магистров. Лучшее в каком отношении? Для ухода на Запад. Для тех, кто хочет работать потом в Принстонском или Йельском университете, лучше всего закончить РЭШ. Но откуда бакалавры, которые идут в РЭШ? Наш факультет там представлен примерно так же, как Физтех и мехмат МГУ, то есть это симбиотические отношения. То же самое с Высшей школой экономики, там другой симбиоз. Наша профессура в значительной степени все время переходит туда, реализуя очередное поколение идей в ВШЭ. Тем не менее, в чем различие позиционирования? Экономфак МГУ традиционно формировал элиты. Так было и в СССР. Когда я приезжаю в соседние страны, всякий раз мне говорят: профессор, вы будете встречаться с выпускниками, эти люди хотят поужинать с вами, эти люди возглавляют банки, министерства.

Именно поэтому у нас на факультете экономика и управление вместе, они соединены. Потому что мы людям должны давать одновременно картину мира и некоторые навыки для того, чтобы этим распоряжаться. Мы намерены эту историческую специализацию и развить, то есть не преобладание, скажем, в бизнес-структурах, не обслуживание экспертных запросов правительства, не производство сырого материала для западных университетов, а доминирование в пространствах России и соседних стран, доминирование, потому что мы конкурентоспособны, и мы обыгрываем здесь и американские университеты, потому что у МГУ есть 5 зарубежных филиалов, а теперь будет 7, и 3 из них – это филиалы с экономическим факультетом. С кем мы конкурируем в Казахстане, Азербайджане, Украине? Мы конкурируем с американскими, турецкими, британскими университетами. Мы выигрываем эту конкуренцию за право формировать эти элитные слои в исследованиях, в управлении, в госслужбе и т.д. Я думаю, мы останемся доминирующим производителем профессуры, это обычно для магистерских, для профессорских университетов. То есть значительная часть профессуры для наших конкурентов будет выходить от нас – это хорошо, это нормально.

**Вопрос из зала:** Спасибо огромное за такую интересную лекцию. Соломатина Наталья. Я преподаватель в плохом-плохом университете. Поэтому тут ряд вопросов. Во-первых, немного насчет математики. Знаете, есть такой взгляд, что в странах, где была гуманитарная система, лучше всего изучают математику, музыку. Мне кажется, что это немножко не тот путь. Там высокая дистанция власти. Почему вдруг математика? Мне кажется, надо пересмотреть это. Может быть, тут какая-то ошибка, и она может много стоить. Дальше, вы говорите, что бакалавры должны быть культурным пространством, – все правильно, но если вы дадите такой лозунг, то это будет черте что. Представляете, бакалавры придут, и будут учить культуре так, как сейчас учат. Тут надо быть очень выдержанным и сделать все-таки культуру, не хватает глубины, чтобы это было интересно, чтобы это был глубокий курс, чтобы они в нем прошли все, иначе тогда мы вообще уьем образование. Дальше, знаете, вопрос еще такой, звучит не очень, мне спиральная динамика очень не нравится. С точки зрения этого роста моральных ценностей, ценность власти, ценность как

самоэффективность, на этой почве, понимаете, мне кажется, что этот Лоухэм, который в стране, так сказать, будет самым эффективным. Это тоже очень важная вещь, именно изменение ценностей морального плана. Это следующее, потом дальше. Насчет того, что математиков готовить. Математики – это прекрасно, но у нас колоссальный пробел, что у нас нет нормальных менеджеров. Мало того, в Советском Союзе никогда не изучались хорошо гуманитарные науки. Я – тот человек, который с техническим образованием преподает социологию, психологию, социальную психологию, и так как техническое образование было, как-то получилось, что образование я получала сама, и сделала это поглубже, как мне кажется. Еще один вопрос. Не надо ли убрать сначала трансакционные издержки маленькие? Что такое переход на магистратуру? Вы думаете, самые умные идут? Нет, не самые умные. А дальше диссертации – это же вообще кошмар, что придумали. И таких - ну очень много.

**Александр Аузан:** Я буду коротко отвечать, потому что вопросы очень хороши, они еще показывают, что я, видимо, не хорошо объяснил. Смотрите, когда я говорю о культуре, я говорю о культуре в лотмановском смысле, то есть не про то, что люди должны учиться всюду искусству, музыке, рисованию, а о производстве смыслов, о ценностях и поведенческих установках. Поэтому, когда я говорю об обучении бакалавров, что это не специализации, это, тем не менее, профессиональная подготовка, но она универсальная. Я могу сказать про наших бакалавров: они пользуются очень большим спросом у «большой четверки», консалтинговые компании просто охотятся за нашими бакалаврами. При этом, когда я спрашиваю: а вам нужно, чтобы они стали магистрами? - они говорят «нет»: им просто нужно, чтобы их готовили универсально. Дальше их дообучат. Они очень хорошо меняют сферы деятельности, делают карьеру, благодаря универсальности образования. Поэтому отсутствие специализации – это универсальное образование. Почему я так радуюсь проекту межфакультетских курсов? потому что универсализм не должен замыкаться экономикой. Очень хорошо, что студент МГУ теперь обязан записать за время обучения в свой список 4 курса с других факультетов. Это очень правильно, это универсализм. МГУ использует свое преимущество, что мы вместе имеем такой широкий спектр.

**Борис Долгин:** Близкие подходы исповедуют и некоторые другие вузы. Андрей Зорин то, что разрабатывал для Академии народного хозяйства и госслужбы для факультета госуправления, эти подходы очень близки.

**Александр Аузан:** Да. Но если бы в Академии народного хозяйства был химфак, биофак, географический факультет, биолого-почвенный, факультет наук о материалах и т.д., то *тогда* эти подходы были бы очень близки. Мы просто работаем в принципиально другом спектре. И это не наша заслуга, а это исторически накопленный результат первого из российских университетов. Про математику - да, конечно, можно сказать и так, что эти характеристики часто встречались в тоталитарных и авторитарных государствах, и сейчас встречаются. Эти культурные характеристики по-прежнему при нас, потому что инерция довольно серьезная, причем есть ли это результат политических режимов? Не знаю, это сложный вопрос, откуда они берутся. Я ведь говорю о том, что, во-первых, наборы предпосылок для этих профессий по-прежнему сохраняются. Может быть, потом они исчезнут, но пока это есть, и поэтому это и надо пока использовать, одновременно сдвигая.

**Борис Долгин:** Случилась путаница, потому что вопрос был об общем уровне владения предметом.

**Александр Аузан:** Давайте я скажу то, что чувствую эмпирически. Проблема, конечно, есть. Наши математики 30-го августа проводят тест, и это при том, что у нас вступительный экзамен. Мы живем по закону о двух университетах, мы проводим вступительный экзамен по математике, мы отбираем прежде всего по дополнительному испытанию по математике. Причем в один день по единой программе пишется математика на все факультеты МГУ, где есть прием по математике, от мехмата до Высшей школы бизнеса. Просто разные результаты дают основание для зачисления на разные факультеты. Потом мы проводим тест 30-го августа, наши математики, после чего они приходят с прогнозом и говорят: прогноз отчисления на первую сессию – 25 человек, или 40 человек из 500, которых мы набираем. Но проблема, с которой уже я столкнулся, - конечно, уровень школ, подготовка математическая. Даже не в России – в России есть школы, которые готовят очень неплохо, в совершенно неожиданных местах. А вот Украина, Казахстан, я уж не буду говорить о других республиках, более удаленных, великая проблема ребят, которые приходят оттуда, - они не вытягивают математику. Мы что только ни пытались делать, они сами это понимают, говорят: ну, нет в Луганске такой математической подготовки. И, к сожалению, очень часто это кончается отчислением. Поэтому то, что в целом просел уровень математической подготовки, особенно в тех пространствах, откуда просто люди уезжали в другие страны, но, по-прежнему, немалое количество людей с очень хорошими способностями и очень неплохой



подготовкой, - нужно ли это все сохранять, хороший ли это фильтр? Фильтр просто замечательный, просто самый хороший. Это фильтр на обучаемость, поскольку проблема ограниченной рациональности студента, как и любого другого человека, ключевая в университете, математика дает очень хороший тест. Про ценности и сдвиги ценностей, кстати, я не ответил на вопрос про цены, про рыночные цены.

Рыночная цена – это для экономистов не проблема, но в нормативном понимании это проблема. То, что меня поражает в российском высшем образовании, - смотрите, установлен законодательный запрет там, где готовят бюджетников, где бюджет дает деньги на подготовку специалиста, и одновременно набираются контрактники, опускать цену ниже цены бюджета, потому что с рыночной ценой происходят вещи странные, например, бюджетная норма, выделенная, - 60 тысяч рублей в год на подготовку экономиста-бакалавра. Для МГУ это просто капля в море, мы реально тратим в районе 300 тысяч рублей в год, но не будем про это говорить. Знаете, сегодня со мной говорил декан одного из экономических факультетов одного из крупных российских городов, говорит, у нас и контрактники есть. Я говорю: а почему у вас они? - Не как у вас, конечно, не 10 тысяч долларов, а 45 тысяч рублей. Нам, конечно, не хватает. То есть вы бюджетные деньги перекачиваете на подготовку контрактных студентов? Ну, вот так.

Поэтому чудеса, которые происходят, я могу объяснить только одним. Какая рыночная цена? Это несовершенный рынок, это в известном смысле вообще не рынок, с монополиями, олигополиями, поэтому тут могут быть такие неожиданные сюрпризы ценовой динамики, тут парадокс Гиффена может работать когда *выше цена, тем выше спрос*. Тут многое может быть. Видите ли, ведь что такое хорошо, что такое плохо – это очень сложный вопрос, поэтому я хочу вернуться к этим самым характеристикам. Это хорошо ли иметь ценности рационально секулярные - или лучше традиционные? *Неизвестно*. Это выбор человека, нации, сообщества и прочего. Мы можем сказать одно - что если люди в такой-то стране руководствуются такими-то ценностями, и у них такие-то поведенческие установки, то это будет иметь вот такие *экономические* последствия. Поэтому если мы хотим жить так, а не так, то это может потребовать изменения в ценностях и поведенческих установках. Будет ли это *правильно*? Не знаю, это открытый вопрос. Вам либо нужно будет отказаться от желания производить собственные конкурентоспособные машины, либо поменять отношение к стандартам, которые неприлично в России соблюдать.

Про трансакционные издержки – конечно, их нужно убирать там, где их можно убрать. Как вы понимаете, с помощником президента по этим вопросам я обсуждал не только эти вещи, но то, что Закон о высшем образовании, вступающий в силу, некоторые весьма странные решения по аспирантуре принял, у нас слово «соискатель» законом уничтожено. Спокойно, все будет восстановлено! Аспирантура в академических институтах тоже чуть не рухнула, потому что раз это образовательная деятельность, нужно иметь образовательную лицензию. А у ФИАНа нет образовательной лицензии, значит, он должен закрыть аспирантуру. Шибко быстро делали. Нужно ли снимать такие трансакционные издержки? Нужно. Как можем, снимаем. Поэтому соискательство будет восстановлено, аспирантура в физических институтах сохранится и т.д.

**Вопрос из зала:** Виктор. У меня к вам есть два вопроса: вопрос первый, не должен ли университет, высшее образование идти в школу? Вы говорите, что очень низкое качество абитуры, при этом понятно, что как ценности формируются в возрасте 18-25, так некоторые умственные умения должны формироваться в школе. И если мы попытаемся формировать их в университете на младших курсах, ничего хорошего из этого не получится. И второй мелкий частный вопрос по поводу МФК. В программе многих факультетов есть экономика. По моим воспоминаниям 10-летней давности это довольно ни о чем. Не надо ли исправлять то, что уже есть, а не создавать новое?

**Александр Аузан:** Значит, по первому вопросу. Очень тяжелый, трудный вопрос, Потому что по логике вроде бы *должен* идти в школу, но *может* ли? Я приведу разговор с одним из наших выпускников не в России, который там ключевую позицию занимал и объяснял мне, говорит, мы вот сделали совместный университет с Британией, поставили два входных условия: математика и знание английского языка. Привезли британскую профессуру, и выяснили, что не можем набрать достаточное количество ребят в школах, которые достаточно знают математику. Он возглавлял колоссальную очень богатую госкомпанию, и он сказал: «Моя компания, конечно, может сделать университет, но она не может поднять школы: это слишком много». Вот я бы сказал то же самое про университеты. Куда могут прийти университеты? Могут ли они прийти в *значимое количество* школ? Не могут. Мы ровно этот вопрос обсуждали в понедельник с ректором и представителями других ведущих университетов в области экономики и менеджмента. У нас было заседание комиссии по школам, ассоциации ведущих университетов России по экономике и менеджменту. Моя позиция состоит вот в чем: на мой взгляд, наша задача – не поднять уровень в школе для того, чтобы, например, они легче поступали к нам, а заниматься совершенно другими вещами,

причем, скорее всего, на базе каких-то факультативных школ. У нас ЭМШ (экономико-математической школе) 45 лет будет, мы в мае будем отмечать. Это школа бесплатная все 45 лет, где студенты преподают школьникам. ЭМШ учит, как сдавать экзамены? Нет. ЭМШ учит, как жить, когда вы сдадите экзамены, и для чего жить. Поэтому там читаются курсы одновременно про поэзию серебряного века и что-нибудь математическое.

Я считаю, что задача университета в школах – формировать вот эти вещи, так же, как и олимпиады. Есть олимпиады, которые надо проводить для отбора. А у нас в это воскресенье на факультете будет III открытый чемпионат школ по экономике. Знаете, чем он отличается? Мы категорически не хотим давать какие-то льготы по результатам, потому что он не для этого проводится. Он проводится для того, чтобы люди показали не только индивидуальную, но и командную конкурентоспособность, потому что жесткие рейтинги плохи тем, что люди разучаются сотрудничать. А во-вторых, это делается не для того, чтобы поступить, а для того, чтобы жить было значимо и интересно. Я сторонник того, чтобы делать другие олимпиады, другие факультативные школы, это мы можем. Потому что фактически при нынешних дистантных технологиях, при тех возможностях, которых 45 лет назад точно не было, можно это сделать. А прийти в значимое количество школ, по-моему, нельзя.

Теперь про преподавание экономики. Во-первых, не наш факультет преподает экономику на ваших факультетах, поэтому мы сейчас обсуждаем ровно этот вопрос с ректором. Я говорю: мы можем это делать, мы попробуем это сделать. Это непросто, потому что 39 факультетов, ну извините, это сколько людей нужно? В принципе, мы могли бы это попробовать, но это все равно МФК не заменит, потому что в межфакультетских курсах, есть выбор между 10-ю экономическими курсами, которые мы даем, еще парочка экономических курсов дается факультетом госуправления, парочка – Московской школой экономики. Выбор, который важен для студента 4 курса или 1 года магистратуры, потому что ему вот это нужно, одному нужна экономика предпринимательства, а другому нужна интеллектуальная собственность, курс, который мы тоже читаем. Эти заточенные курсы мы можем дать только в каких-то кусочках, если начнем преподавать другим факультетам. Я согласен с вами, что экономика должна быть значимой и интересной внутри МГУ, но это не решит вопроса специализации, а это уже вопрос. Как мне сказал декан ВМК, Евгений Иванович Моисеев, «мы же знаем, что многие выпускники ВМК потом получают экономическое образование, давайте что-нибудь попробуем сделать параллельно». Для того чтобы применять свою прикладную математику, им не хватает экономического образования, и не ликбеза, а довольно заточенного. Поэтому магистратуру надо делать, а под это чтобы сориентироваться, нужны курсы другого уровня, чем ликбезовские.

**Борис Долгин:** А нужны ли тогда эти якобы ликбезовские, которые, если я правильно понимаю, я сейчас не буду говорить об МГУ, но как бы естественнонаучные, точнее, вводящие естествознание для гуманитариев, и гуманитарные для представителей иных специальностей, нередко и те, и другие читаются бывшими научными коммунистами или кем-то примерно того же рода?

**Александр Аузан:** Вообще, самая тяжелая проблема – это кто читает и как читает. Высшая школа экономики предложила ввести ЕГЭ по экономике, чтобы мы могли преподавателей экономики в школах поддержать. Идея, может, и правильная, но кто же в школах будет преподавать экономику? Кадров-то нет. А значит, начнется дикая профанация, страшная порча мозгов. Поэтому я выступил с неожиданным и альтернативным предложением, сказал: а давайте мы лучше географию введем как ЕГЭ. География – штука более или менее бесспорная и сильно полезная для экономиста. Знание географии позволяет распределение ресурсов понимать. Это исторически сильная специальность в школах. Я понимаю, что она тоже не в лучшем виде, но легче преподавать во всех школах географию, наладить, усилить, чем ввести экономику.

Валерий Аджиев: Я автор статей на Полит.ру о мировых университетских рейтингах. Не кажется ли вам, что вся эта проблема миссии университета, а так же их конкурентоспособности не только на пространстве российско-среднеазиатском, она в значительной степени зависит от общей ситуации в России? Ситуации социальной, политической. Соответственно, этот миф, что в нашей стране физики... Как выпускники нынешних университетов пользуются спросом в разных капиталистических странах – это миф, потому что внутри России сейчас умные абитуриенты и их родители знают, что учиться на современную физику смысла нет, потому что в России возможность работать на мировом уровне ограничена. Если человек имеет исключительный талант, он может потом уехать на Запад, но внутри России физик-эмгэушник очень часто заканчивает в качестве программиста. Соответственно, сама эта очень хорошая программа, но провисает она в воздухе, потому что общество, власть и население не готовы к этой прекрасно обрисованной миссии современного университета, и российское образование обречено в обозримом будущем быть замкнуто на себя само и на это постсоветское пространство, а вот выход за рубеж – это для

штучных талантов, которые, безусловно, есть. Есть университеты российские, которые дают базовое образование на высоком уровне, но уже научить современной физике здесь почти никому.

**Борис Долгин:** А можно уточняющий вопрос? Что следует из вашей гипотезы? Нужно поднять руки и сдаться?

**Валерий Аджиев:** Просто надо понимать, что в обозримом будущем не нужно замахиваться на эти 5 мест в мировых рейтингах. Нет сейчас конкуренции у западных университетов с российскими, вопрос вообще так не стоит. Российское образование сейчас очень замкнуто в себе.

**Александр Аузан:** Если позволите, во-первых, я ведь говорю не о своих каких-то там внезапно сформировавшихся представлениях, а о расчетах. Вот это рынки, это все статистические расчеты на достаточно больших массивах. Да, мы можем говорить, что это волна, инерция предыдущего времени, но, пардон, а почему же инерция предыдущего времени, когда это совсем не наши исследования, которые показывают, что есть такие зависимости не для России, а для разных стран? Нет математических школ в Англии и США. Нет и не было. Есть во Франции, Германии, России. Это факт. При том, что мы понимаем, что есть прекрасные, например, школы в области права, экономики и т.д. Существуют такие зависимости. Можно понять почему? Мы в научном смысле ровно этими вещами занимались для того, чтобы дать ответ на вопрос. Теперь по поводу того, существует ли сейчас спрос, во-первых, штучно - не штучно? У нас, по моей прикидке, до кризиса 2008 года примерно каждый 5-й мой выпускник уезжал работать либо в Западную Европу, либо в Северную Америку. Это штучно? Это не штучно, это конкурентоспособность. Если говорить об инженерных профессиях, то расчет Маккинси я бы подтвердил еще одной вещью. У нас сейчас Бауманский университет поставляет инженерные кадры в Европу. Европа не очень сейчас справляется с подготовкой кадров в тех количествах, которые нужны. По крайней мере, эта тенденция до 2010-го года сохранялась.

Теперь относительно того, есть конкуренция или нет. Поскольку я много общаюсь с коллегами по этим поводам - рейтинги, связи с европейскими университетами, вы поинтересуйтесь, что германская или швейцарская профессура, испанская или, например, австрийская говорит о тех или иных требованиях к рейтингу. Например, потрясающий момент. Я понимаю, откуда взялся уровень требований в рейтинге к доле иностранных студентов, это правильно. Потому что это ключевой вопрос конкурентоспособности. А вот откуда показатель доли иностранной профессуры, работающей в университете? То есть чем больше доля иностранной профессуры, тем лучше университет. Дорогие мои, это модель университетов в одной стране мира - в США. Она формируется и всегда формировалась за счет иностранной профессуры. Я же не спорю, может быть, это очень разумно для такой модели, но почему же мы или Германия должны разогнать свою профессуру и набрать китайцев для того, чтобы соответствовать этому рейтингу? На самом деле, ситуация не в том, что кто-то замыслил что-то дурное против нас. Нет, просто этот костюм шит не для нас - он шит по другой модели. Поэтому что мы обсуждаем с теми же ведущими европейскими университетами? Вместо того, чтобы ругать международные рейтинги, которые сделаны по англосаксонской модели, надо просто делать рейтинги по континентальной модели. Марбургский университет, по-моему, отказался рейтинговаться. Я считаю, что наша вина в том, что мы просто не делаем рейтинги, которые настроены на эту модель университета, потому что в данном случае различия существенные.

В чем они состоят? Англо-американский университет - это, прежде всего, научно-исследовательский университет, который еще и образованием занимается. Континентальный университет - это образовательное учреждение, которое производит элиты в стране. И это не только у нас. Это масштабное образование, где наука - инструмент, подпорка для картины мира. Это *другая модель*, и для этой модели нужны другие измерители. Поэтому когда, скажем, убирают англосаксонские университеты, то МГУ оказывается на 3-м или 7-м месте, когда это идет по Европе.

**Александр:** Мы живем в сырьевой стране. И спроса на такое количество умных образованных людей в нашей стране нет. Я слышал такую цифру, что около 50000 ученых ежегодно уезжает из страны за рубеж. Более того, даже в прошлом году скорость отъезда увеличилась. Какой смысл, как экономиста я вас спрашиваю, нам готовить, ковать кадры, чтобы результат получил кто-то другой?

**Александр Аузан:** По поводу того, зачем это все делать, давайте посмотрим. Во-первых, я бы привел фразу, которую академик Кирпичников любит цитировать, декан биологического факультета МГУ. На обсуждениях в Европе по вопросам разного рода биотехнологий, которые, в частности, вытесняют старую энергетику, регулярно замечали бывшего министра нефти Саудовской Аравии, шейха Ямани. Его однажды спросили, что он делает в таких обсуждениях, когда его страна плавает в нефти. Он ответил, что каменный век на земле закончился не потому,

что закончились все камни. Причем заметьте, что страны, гораздо более обеспеченные сырьем, озабочены такого рода поиском модели будущего. На самом деле, отъезды, конечно, сейчас не увеличиваются по простой причине: рецессия в мире, все сейчас не нужны. Я говорил, что каждый примерно пятый из моих выпускников уезжал, - это было до 2008 года, а сейчас попробуйте найти рабочее место, это тяжело. Там для своих рабочих мест нет.

Если говорить о том, что действительно мы топим мир мозгами, то к этому обстоятельству можно относиться двояко. Первое - то, что мы природные наши ресурсы отдаем наружу, мы уже считаем нормальной экономикой. А если у нас есть такой ресурс, как креативный потенциал, если он является нашим экспортным ресурсом, то проблема тогда не в том, что они там работают, а проблема в том, что продукт полностью остается там, а мы остаемся без этого результата. Поэтому здесь я вижу два возможных решения. Не знаю, какое из них более фантастическое. Когда, скажем, футболиста известного по трансферу передают в «Арсенал» из «Зенита», то там денежные схемы работают так, что «Зенит» доволен, «Арсенал» доволен, Аршавин был доволен. Первый вопрос, нельзя ли создать систему роялти? Если это наша специализация, то, может быть, мы способны тогда позиционироваться в этом?

**Борис Долгин:** То есть, ум как природный ресурс?

**Александр Аузан:** Ум, только не как природный ресурс, потому что все-таки ум как природный ресурс - это *на входе* в образовательную систему. Он во многом утрачивает свою природность при прохождении образования. Поэтому это один вариант поиска, а второй вариант состоит в том, что если мы можем это делать, означает ли это, что мы можем это делать только для наших соотечественников? Или у нас эти системы настроены так, что мы можем производить этот продукт из иностранцев? Хочу заметить, что доля иностранцев, причем из стран, не связанных с нами исторически, у нас в МГУ растет. Не говоря о евроазиатской части, у нас - я в советское время не встречал там Южную Корею, Турцию. Из Латинской Америки в советское время была только Куба. В этом смысле, некоторая привлекательность наших моделей образования для мира существует. Вопрос, можем ли мы это разработать, или нет? Тогда это один из источников производства культивированных мозгов.

Но есть еще и третий вариант, - вариант сделать эти идеи внедряемыми внутри страны, но это самый трудный вариант. По последним расчетам, чистое время модернизации - 50 лет. Мы, конечно, не в нуле находимся, потому что у нас модернизационные процессы при Петре Первом начались, поэтому можно ли (где умные идеи внедряются хорошо в промышленность? в траектории А) перейти с первой космической скорости на вторую? Сколько времени это занимает? Переход занимает 20-30 лет, это длинный переход, поэтому будет ли в оптимистическом сценарии внедряемость этих идей в стране? Будет, но точно не через 5 лет, это точно. Это я могу сказать с высочайшей вероятностью. Что делать, пока мы движемся, надеюсь, по правильному сценарию, пока не возникла внедряемость здесь? Два варианта - либо система роялти, либо подготовка иностранных кадров и рента на этом, либо сосуществование того и другого.

**Борис Долгин:** Есть четвертый вариант, которого можно опасаться: зачем готовить слишком умных? Не стоит ли чуть меньше вкладывать в это дело, раз все равно не для себя готовим?

**Александр Аузан:** Понимаете, какая штука? Тут все равно есть риск, поскольку они ведь такие, какие есть, не только благодаря системе образования, а благодаря некоторой социокультурной рамке. Поэтому когда победителей всероссийских олимпиад пытаются сходу вместе с семьей иностранные компании пригласить и увезти из страны, университеты тут еще и ни при чем - просто действительно очень талантливые ребята. Поэтому я-то считаю, что мы скорее участвуем в конкуренции - какого рода? Если к 2015 году МГУ не сможет развернуть широкую магистратуру для региональных университетов, я скажу, что произойдет. В 2015 году произойдет первый выпуск бакалавриата по обязательной схеме 4+2 - и куда денутся эти люди? Магистратуры строятся долго, их нельзя построить за 4 года, *нельзя*. Значит, они уедут в Европу, в Америку, в Австралию. В этом смысле мы уже находимся в некотором вынужденном варианте, когда если мы хотим сохранения этих людей для страны, то и после школы мы должны эту штуку развернуть, и после бакалавриата мы должны попробовать эту сеть растянуть, сделать. Поэтому я не хочу сказать, что я уж совсем оптимистически на это смотрю, но я считаю, что это все равно, что сказать, ну давайте мы разрушим трубопроводы, и пусть они нашу сырую нефть таскают ведрами, потому что это слишком способствует их экономическому процветанию, - я бы этого не делал.

**Вопрос из зала:** Дмитрий Исакин, врач и маркетолог. У меня вопрос насчет социальных сейфов. Очень интересная тема, я так понимаю, что это в совете обсуждается. Вы назвали три возможных варианта путей для школ, если закрыть эти университеты.

**Александр Аузан:** Есть доклад Татьяны Львовны Клячко еще пятилетней давности, где эти три сейфа названы. В данном случае я использую ряд идей, которые мы обсуждаем вместе, потому что мы с Татьяной Львовной находимся в некотором диалоге. Про те же математические школы считала она, а вот факторы искали мы.

**Дмитрий Исакин:** Там тюрьма, армия или университет. А почему других-то путей нет? Например, рабочие на заводе, на стройке, дефицитные специальности.

**Александр Аузан:** Как справедливо говорилось, у нас экономика так устроена, что она спрос предъявляет либо на низкоквалифицированный нестатусный труд, который заполняется мигрантами, и надо сказать, что они лучше работают, чем выпускники нашей школы, это тоже надо осознавать. Это опять к вопросу о соблюдении стандартов, инструкций, потому что наш выпускник школы (и не только школы) не очень соблюдает стандарты и инструкции. А в этих простых работах важно не придумать что-нибудь неожиданное, а убрать от сих и до сих. Поэтому, вообще говоря, предложение мигрантов более конкурентоспособно, чем предложение наших школьников. Не говорю уже о том, что не то, что у них отнимают эти рабочие места, но они туда и не собираются особенно. С высококвалифицированными рабочими все сложнее, у нас нет училищ, которые готовили бы рабочую аристократию, - их нет. Они сохранились только где? Единственная система, где эти училища сохранились, - это колонии, исправительно-трудовые лагеря, потому что там действительно готовят квалифицированных рабочих, только их потом не берут по понятной причине. На самом деле, что пытаются сейчас делать, и что доказывает такой факт погружения всей системы? Техникумы объявят высшим образованием, это будут прикладные бакалавриаты. Вдруг статус высшего образования привлечет людей, которые будут на самом деле мастерами, а не инженерами? Может быть, потому что в целом тренд системы такой - проседание в результате демократизации.

**Дмитрий Исакин:** Я где-то пару лет назад прочитал о концепции Кузьмина насчет мигрантов и рабочей силы. Он сказал, что нужно всем гражданам России дать высшее образование, а рабочие специальности будут занимать мигранты.

**Борис Долгин:** Это не была его концепция, вы что-то неточно прочитали.

**Александр Аузан:** Насколько я знаю его взгляд, он говорит о том, что когда достигается определенный уровень поступаемости в университеты, то возникает проблема конкурентности, поэтому он говорил о том, что нужно привлекать иностранных студентов для того, чтобы поднимать уровень, что мы должны конкурировать с американскими, британскими университетами за студентов. Американский студент не представляет такого большого интереса, как китайский, индийский, вьетнамский, латиноамериканский, потому что там отбор идет из маленького процента населения, и это люди с хорошими стартовыми данными. Посмотрите, кто сидит в библиотеках ночью в сильном университете в Европе или в Америке. Кто там всю ночь сидит и работает? Китайцы, индийцы. Я хочу сказать, следует ли из этого, что они все такие? Нет. Я, увы, нередко отчисляю китайских студентов, которые за деньги учатся у нас, потому что они не демонстрируют возможности работать день и ночь. А от студентов МГУ этого хочется ожидать: талантливости и работоспособности.

**Борис Долгин:** Спасибо большое

## ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ

---

**В 2013 году** Нобелевскую премию по экономике получил эмпирический анализ цен на активы. Агентство "Прайм" предлагает вспомнить, какие исследования удостоились премий за прошедшие 10 лет.

**В 2012 году** Нобелевскую премию по экономике получили два американских исследователя – **Ллойд Шепли** (Lloyd Shapley) и **Элвин Рот** (Alvin Roth) "за теорию стабильного распределения и практику устройства рынков". Ещё одна формулировка из официального пресс-релиза Шведской королевской академии наук – "за выдающийся пример экономического инжиниринга".

Шепли опубликовал с коллегой, профессором Дэвидом Гейлом, математическое исследование, посвященное ряду аспектов теории распределения и соответствия. Итогом исследований стала разработка так называемого "алгоритма Гейла-Шепли". Результаты практических исследований Рота были применены для создания многочисленных институтов регулирования рынка и поддержки его функционирования и, в конечном итоге, привели к созданию новой ветви экономической науки, известной как "market design" (рыночное планирование).

**В 2011 году** Нобелевская премия по экономике была присуждена американским экономистам **Томасу Сардженту** (Thomas Sargent) и **Кристоферу Симсу** (Christopher Sims) "за эмпирические исследования причинно-следственных связей в макроэкономике". Ученые сыграли важную роль в создании инструментария современной эмпирической макроэкономики. Томас Сарджент заложил основы структурной макроэконометрики, а Кристофер Симс ввел в арсенал макроэкономистов векторные авторегрессии.

**В 2010 году** премия досталась двум американцам и киприоту, работающему в Великобритании – исследователю рынка труда **Дейлу Мортенсену** (Dale Mortensen), аналитику рынка труда и благосостояния **Питеру Даймонду** (Peter Diamond) и представителю Лондонской школы экономики и политических наук **Кристоферу Писсаридесу** (Christopher Pissarides) "за проведенный ими анализ рынков с поисковыми помехами". Ученые были удостоены награды за работы, которые легли в основу современной методики анализа рынков, в том числе рынка труда.

**В 2009 году** Нобелевская премия по экономике была присуждена двум американским ученым – **Элинор Остром** (Elinor Ostrom) и **Оливеру Уильямсону** (Oliver Williamson) "за исследования в области экономической организации". Впервые за историю существования этой награды ее получила женщина. Элинор Остром оспаривала распространенную точку зрения о том, что общественная собственность должна либо управляться централизованно, либо быть приватизирована. Основным тезисом теории Уильямсона является мысль о том, что склонность компаний к решению вопросов в пределах организации возрастает по мере выстраивания более четкой взаимосвязи ее активов.

**В 2008 году** обладателем Нобелевской премии по экономике стал американский исследователь **Пол Кругман** (Paul Krugman) из Принстонского университета, США. Он получил ее "за анализ структуры торговли и размещения экономической активности". свободной торговли и глобализации, которая объясняет, почему в мировой торговле доминирующее положение занимают страны, имеющие отношение к одинаковым товарам, в отличие от традиционной теории, исходящей из того, что все страны разные.

**В 2007 году** лауреатами стали трое экономистов из США – **Леонид Гурвич** (Leonid Hurwicz), **Эрик Маскин** (Eric Maskin) и **Роджер Майерсон** (Roger Myerson). Премия вручена им "за создание основ теории оптимальных механизмов". Исследования ученых касаются проблем формирования экономических институтов и являются важным теоретическим инструментом как для экономистов, так и для политологов. Их теория позволяет различать ситуации положительного и отрицательного функционирования рынков. Леонид Гурвич, родившийся в 1917 году в Москве, стал самым великовозрастным лауреатом Нобелевской премии за всю историю ее существования.

**В 2006 году** Нобелевская премия по экономике была присуждена американскому ученому **Эдмунду Фелпсу** (Edmund Phelps) за "исследования взаимосвязей между краткосрочными и

долгосрочными эффектами в макроэкономической политике". По теории Фелпса, субъекты, действующие на рынке, имеют неполное знание о действиях других субъектов, и поэтому решения, принимаемые в экономике, во многом базируются на ожиданиях. Таким образом, по мнению Фелпса, инфляция зависит не только от безработицы, но и от ожиданий инфляции.

**В 2005 году** лауреатами премии стали ученый из Израиля **Роберт Оманн** (Robert Aumann) и ученый из США **Томас Шеллинг** (Thomas Schelling) "за вклад в понимание явлений сотрудничества и конфликта через анализ теории игр". Используя теорию игр, они показали, как выбирать оптимальную бизнес-стратегию, достигать компромисса в конфликтах и на переговорах.

**В 2004 году** Нобелевская премия по экономике была присуждена американцу **Эдварду Прескотту** (Edward Prescott) и проживающему в США норвежцу **Финну Кидланду** (Finn Kydland) "за вклад в динамическую макроэкономику: временная составляющая экономической политики и движущие силы внутри бизнес-циклов". Лауреатами была создана новая теория экономического цикла, включающая в себя как теорию долгосрочного экономического роста, так и микроэкономическую теорию поведения потребителей и фирм.

**В 2003 году** победу разделили американский и британский экономисты – Роберт Ингл III (Robert Engle III) "за разработку метода анализа временных рядов в экономике на основе математической модели с авторегрессионной условной гетероскедастичностью (ARCH)" и Клайв Грэнджер (Clive Granger) "за разработку метода коинтеграции для анализа временных рядов в экономике". Нобелевский комитет подчеркнул большое теоретическое и прикладное значение разработанной Инглом ARCH-модели. Она "стала незаменимой не только для ученых, но и для финансовых и рыночных аналитиков, которые применяют ее при оценке собственности и рисков портфельных инвестиций". Разработанные Грэнджером методы экономико-статистического анализа помогают экономистам лучше объяснять долгосрочные тенденции и строить более достоверные прогнозы путей развития экономики.

**В 2002 году** лауреатами стали израильско-американский психолог **Даниель Канеман** (Daniel Kahneman) "за применение психологической методологии в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности" и американский экономист Вернон Смит (Vernon Smit) "за проведение лабораторных экспериментов, используемых для эмпирического экономического анализа, особенно в изучении альтернативных рыночных механизмов". Главный объект исследований Канемана – это механизмы принятия человеком решений в ситуации неопределенности. Он доказал, что принимаемые людьми решения существенно отклоняются от того, что предписано стандартной экономической моделью homo oeconomicus. Вернон Смит – оппонент Канемана, он доказывал, что экспериментальная проверка в основном подтверждает (а не опровергает) привычные для экономистов принципы рационального поведения.

#### **Лауреаты-выходцы из СССР и России**

**В 1971 году** американский экономист (выходец из России), **Саймон Кузнец**, получил премию "за эмпирически обоснованное толкование экономического роста, которое привело к новому, более глубокому пониманию как экономической и социальной структуры, так и процесса развития".

**В 1973 году** премию "за развитие метода "затраты – выпуск" и его применение к экономическим проблемам" получил американский экономист российского происхождения **Василий Леонтьев**.

**В 1975 году Леонид Канторович** получил премию за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов.

## КАК СДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ СЧАСТЛИВЕЕ

*Константин Сонин, профессор Российской экономической школы (РЭШ/ЦЭФИР), обозреватель газеты "Ведомости"*

Все начиналось с чисто теоретической задачи, решенной нынешним профессором Университета Калифорнии в Лос-Анджелесе Ллойдом Шепли, а продолжилось созданием приложений, которые спасают жизни и делают людей более счастливыми. Шепли — один из основоположников теории игр, фундамента современной экономической теории; концепции и теоремы его имени встречаются в любом магистерском курсе экономики, а Элвин Рот из Гарварда — один из отцов современной экспериментальной экономики. Но премия — за конкретный математический результат и его применение на практике.

### Теоретический алгоритм

В 1962 году Дэвид Гейл из Университета Брауна и Ллойд Шепли, работавший в знаменитой корпорации RAND, доказали красивую абстрактную теорему, формулировка и идея доказательства которой так просты, что их можно изложить на пальцах. Есть  $N$  юношей и  $N$  девушек, и у каждого есть какие-то предпочтения относительно возможного партнера. Каждая девушка может сказать, «в каком порядке» ей нравятся юноши: этот — на первом месте, этот — на втором и так далее, до самого конца. В конце списка стоит тот, кто нравится меньше всех. И у каждого юноши есть свой рейтинг девушек. Теорема Гейла-Шепли говорит, что можно разбить юношей и девушек на пары так, чтобы получившаяся комбинация была стабильной, то есть не было бы такого юноши и девушки, которые хотели бы бросить свои пары и стать новой парой. Конечно, то, что разбивка получилась стабильной, не означает, что все абсолютно счастливы. Кому-то мог достаться партнер, стоящий далеко не на первом месте в рейтинге. И тем не менее это уже кое-что: участникам невыгодно покидать пары, созданные для них алгоритмом.

Собственно, алгоритм Гейла-Шепли несложен. Можно сделать так. Сначала каждый юноша делает предложение «девушке своей мечты» — той, которая стоит в его рейтинге первой. Каждая девушка выбирает самое привлекательное из сделанных ей предложений (если, конечно, они вообще есть), но не торопится принимать его. После этого те юноши, чье предложение было отклонено в первом раунде, снова делают предложения. Может оказаться, что какая-то девушка предпочтет новое предложение тому, которое она выбрала (но не приняла!) раньше, что ж, тогда автор предложения, которое теперь отвергнуто, будет иметь возможность сделать кому-то предложение в следующем раунде. Работа алгоритма прекращается в тот момент, когда оказывается, что все разбились на пары (в том, что в итоге так и получится, состоит теорема Гейла-Шепли), — и теперь предложения окончательно принимаются.

Такой способ разбивать юношей и девушек на пары не единственный. Конкретно этот алгоритм максимально хорош (из числа тех алгоритмов, которые приводят к успеху) для юношей и совсем плох для девушек. Если бы девушки делали предложения, было бы наоборот.

В конце своей статьи Гейл и Шепли говорят о том, что они надеются, что их теория найдет применение на практике. Многие теоретики так пишут, но далеко не у всех мечта сбывается. Элвин Рот, экономист на поколение младше Шепли, нашел способ применить теорию на практике.

### Теория — практике

Юноши и девушки, ищущие себе пару, конечно, не редкость, но редко кому приходит в голову, что механизм поиска нужно как-то централизовать. Однако есть множество разных ситуаций, когда наличие центра значительно улучшает ситуацию. Например, с исследования этого рынка начинал Рот — такой центр был создан как частная инициатива для размещения медиков-интернов по больницам. Каждый год тысячи выпускников медицинских факультетов в Америке ищут место для стажировки, и у каждого есть какие-то предпочтения относительно клиник. У больниц тоже есть предпочтения относительно интернов. Та же самая задача, что у юношей и девушек: здесь больницы — это «юноши», интерны — «девушки».

Рот обнаружил, что центр работает очень эффективно (никто не заставлял интернов и больницы участвовать и соблюдать рекомендации центра) и использует, по существу, алгоритм Гейла-Шепли. Первым делом он усовершенствовал алгоритм — там были проблемы с размещением



семейных пар интернов (им же нужно в один и тот же город) — и обратил внимание на то, что участникам может захотеться «схитрить». Если использовать алгоритм механически, может возникнуть ситуация, что кому-то будет выгодно принять (временно) предложение, которое не совсем соответствует собственному рейтингу для того, чтобы в конце концов добиться более хорошего результата. Рот справился с этой проблемой, и путь к применению механизма в самых разных ситуациях был открыт.

Самое массовое использование механизма, разработанного Ротом, — в области образования. Выступая на мировом конгрессе по теории игр в Стамбуле в июне этого года, профессор МТИ Падраг Патак подвел первые итоги масштабных экспериментов. В начале XXI века несколько крупных городов в Америке перешли на механизмы размещения школьников по государственным школам, основанные на алгоритме Гейла–Шепли и разработках Рота и его учеников. Нью-Йорк перешел в 2003 году, Бостон — в 2005-м, Денвер, Ньюарк и Новый Орлеан — в 2011-м. Схемы распределения, использующие элементы алгоритма, работают во многих мировых мегаполисах, в том числе в Лондоне и Чикаго.

Для того чтобы проанализировать последствия перехода школьных систем Нью-Йорка и Бостона на новые алгоритмы, Патак и соавторы использовали данные об учениках бостонских и нью-йоркских школ: результаты опросов и, кроме того, данные о тех школьниках, которые по каким-то причинам имели возможность выбирать между участием и неучастием в распределении через предложенный алгоритм, и данные о том, кто покинул школы, куда их направили. Такая эмпирическая работа требует фантастического мастерства — нужно исключить огромное количество посторонних факторов, которые могут повлиять на результат.

Анализ данных показал, что последствия введения новой системы оказались довольно серьезными. Использование алгоритма привело к тому, что школьники стали реже менять место учебы — ровно это и предсказывала теория. Кроме того, сократилось расстояние и, соответственно, время, которое дети тратили на то, чтобы добраться до школы. Само по себе это не означает, что школьникам стало лучше (плохая школа может быть ближе), однако это косвенный признак того, что результат в большей степени удовлетворяет запросы ребят и их родителей.

## Рынок без цен

Математическая красота присутствует, прикладное значение очевидно, но почему экономисты говорят о том, что механизм мэтчинга (от английского to match — соответствовать), придуманный Шепли и модифицированный Ротом, — центральная часть современной экономической теории? Дело в том, что это ответ на вопрос: как можно добиться эффективности без использования цен? Конечно, если в какой-то ситуации можно создать рынок, то есть механизм, определяющий цену, по которой производится обмен товарами, услугами — чем угодно, то эффективность будет высокой. Если один человек ценит товар не слишком, а другой — намного выше, то можно назначить «промежуточную» цену, то есть назвать такую сумму денег, которая, перейдя от второго к первому в обмен на товар, сделает обоих более счастливыми. Но что делать, если люди не хотят думать про что-то в терминах цен? Мы же не торгуем человеческими органами, хотя возникают ситуации, когда одному человеку очень нужна, например, почка, а другой человек (у которого их две) ценит ее не так сильно.

Рот и его соавторы решили проблему, создав на основе алгоритма Гейла–Шепли механизм обмена человеческими органами. Он работает в Новой Англии (США) и уже помог спасти жизни многим людям. По словам Рота, самым трудным было уговорить врачей использовать «экономический механизм» — использование цен на рынке органов противоречит медицинской этике. Однако прелесть алгоритма в том и состоит, что он и цен не использует, и никому не делает хуже.

## Нобель-2013

Предсказывать Нобелевскую премию и легко, и трудно. С одной стороны, круг выдающихся ученых не так велик и очерчен довольно четко. С другой — их десятки, и не каждому достанется почетная награда. В этом году автор ждал премии за анализ экономического роста — лауреатами могли бы стать Пол Ромер из Нью-Йоркского университета и Роберт Барро из Гарварда. Давно ожидается премия по финансам: может быть, Роберту Шиллеру из Йеля за анализ неэффективности на финансовых рынках, а может быть, Кеннету Френчу из Дартмутского университета и Юджину Фаме из Чикагского за «гипотезу об эффективности рынков», с борьбы с которой начинал когда-то свой научный путь Шиллер. А возможно, и принцип — давать премию за многолетние заслуги — будет отброшен. В XX веке экономика прошла путь, который за столетия до этого проделали физика, биология и химия, став, по

существо, полноценной наукой. В физике и химии Нобелевские премии дают людям, активно занимающимся исследованиями. В экономике — за давно признанные достижения. Неудивительно, что большинство лауреатов — пенсионного возраста. (89-летний Шепли давно на пенсии, Рот, которому 60, становится в Гарварде профессором — Emeritus, то есть почетным пенсионером, продолжая, правда, работать в Стэнфорде.) Если Нобелевский комитет решит последовать примеру «классических» естественных наук, то премия омолодится и претендентом в ближайшее время станет, например, Дарон Асемоглу (МТИ, экономика труда, макроэкономика и политическая экономика). Станут возможны сюрпризы не только для широкой публики, но и для работающих ученых.

### Наших нет

Среди экономистов, работающих в нашей стране, претендентов на Нобелевскую премию в ближайшие 30–40 лет нет. Достаточно посмотреть на индексы цитируемости (например, на Google Scholar): если работы ученого-экономиста не цитируются в нескольких тысячах (а лучше — паре десятков тысяч) научных работ, он претендентом на премию не является. У ведущих российских экономистов — по несколько сотен цитирований.

Тем не менее достижения российских ученых упоминаются в связи с присуждением Нобеля-2012.

Ольга Бондарева (1937–1991), российский математик и экономист, сотрудник Ленинградского государственного университета, доказала в работе «Некоторые применения методов линейного программирования к теории кооперативных игр», опубликованной в журнале «Проблемы кибернетики» в 1963 году, важную теорему, независимо сформулированную и доказанную в статье 1967 года Ллойдом Шепли (теорему Бондаревой–Шепли) и отмеченную в описании Нобелевской премии 2012 года.

## НОБЕЛЕВСКАЯ ПРЕМИЯ ПО ЭКОНОМИКЕ - 2013

**Сергей АФОНЦЕВ, доктор экономических наук, заведующий отделом экономической теории Института мировой экономики и международных отношений РАН, профессор МГИМО(У) МИД РФ**

*Лауреатами Нобелевской премии по экономике стали Юджин Ф.Фама, Ларс Питер Хансен и Роберт Шиллер за анализ цен на активы.*

Я бы назвал сегодняшнее решение комитета не награждением экономистов, а награждением за исследование финансового рынка. Анализ цен на активы — это поведение цен на финансовых рынках. То, что объединяет разные виды активов, — это процесс ценообразования на них.

Юджин Фама — человек, который рассматривался в качестве кандидата на Нобелевскую премию уже очень давно. Его работы 70-х годов, которые посвящены влиянию ожиданий на динамику цен, на поведение ценовых переменных, стали классикой, которая вошла во все учебники по экономике. Юджин Фама главным образом — автор гипотезы эффективного рынка, главный аргумент которой заключается в том, что вся имеющаяся информация уже заложена в ценах рынка, потому что участники рынка ведут себя рационально и максимально используют имеющуюся информацию и ожидания.

Роберт Шиллер прославился в начале 80-х тем, что начал атаку на гипотезу эффективного рынка, и в рамках его построений главный тезис заключался в том, что на самом деле участники рынка не так рациональны, как предполагалось ранее. Поэтому нужно вводить бихевиористские предпосылки, то есть описывающие их поведение, в частности, в условиях риска. И то направление, которое он заложил, сейчас называется поведенческой теорией финансов. В данном случае Фама и Шиллер являются оппонентами с точки зрения исследования их финансовой тематики.

Питер Хансен — эконометрист. Он разрабатывал обобщенный метод для ситуаций, которые сейчас активно используется для макроэкономических исследований в области финансов. Но он ортогонален обоим направлениям, которые выдвигали Фама и Шиллер. Он внес существенный вклад в современное понимание эмпирических методов анализа финансовых рынков. Каким-то образом это исследование, конечно, связано с вкладом первых двух экономистов, но не так чтобы сильно.

Я не могу сказать, что они вместе разработали какую-то целостную концепцию или доказали какой-то эффект. Шиллер претендовал в свое время на то, что он объяснил волатильность. Ему приписывают предсказание кризиса. Однако не нужно было быть семь пядей во лбу, чтобы в сентябре 2007 года сказать, что на американском рынке возник перегрев, и что это чревато взрывом финансовых пузырей. Этот факт предсказывали многие из известных мне экономистов.

Безусловно, Шиллер — известный экономист. Его спор с гипотезой эффективного рынка внес вклад в дальнейшее развитие экономики. Но если говорить о Нобелевской премии как о премии за судьбоносные достижения, которые двинули вперед науку и позволили по-новому взглянуть на мир экономических явлений, то фундаментальной теории за их разработками я не усматриваю.

Понятно, почему тема анализа цен на активы сегодня популярна. Финансовый кризис никто не отменял. И в США, и в Европе эта тематика на слуху. Вполне естественно, что понимание такого рода вещей имеет не только академическое значение.

# БЕРКОЛАЙКО Марк Зиновьевич

---

*доктор физико-математических наук,  
профессор кафедры «Финансы и кредит» ВГУ,*

Родился 8 мая 1945 года в городе Баку.

**В 1967 году** закончил математический факультет Азербайджанского госуниверситета. **До 1998 года** преподавал в Воронежском инженерно-строительном институте, занимался теоретической и прикладной математикой: теория функциональных пространств, гармонический анализ, сингулярные интегральные операторы, псевдодифференциальные операторы, вэйвлет- анализ.

**В 1998 году** поменял и область преподавания, и сферу научных интересов: теория инвестирования, математические модели и стратегии на фондовом рынке, управление портфелем ценных бумаг. Более 130 научных работ, успешное руководство аспирантами.

Попутно: пьесы, сценарии, проза, публицистика, консалтинговый бизнес, политехнологии, консультирование органов власти и некоторых (в меру несимпатичных) партий.

Наград и регалий нет. Считает, **что настоящей академии (РАН) не достоин он, все остальные – не достойны его.**

# **ЗУБАРЕВИЧ Наталья Васильевна**

*доктор географических наук,  
профессор МГУ им. М.В.Ломоносова,  
директор региональной программы Независимого института социальной политики,  
эксперт Программы развития ООН.*

Родилась 7 июня 1954 года в городе Карабаново Владимирской области

В 1976 году окончила **географический факультет** Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова.

**С 1977 года работает** на кафедре экономической и социальной географии России географического факультета МГУ, читает курсы лекций «География непродовольственной сферы», «Современные проблемы регионального развития», «Новые направления социальной географии».

**В 1990 году** защитила кандидатскую диссертацию, **в 2003 году** – докторскую.

Как специалист в области социально-экономического развития регионов, социальной и политической географии, является **автором**, соавтором и **научным редактором** ряда **монографий**, в том числе: «Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода» (2007, 2005 и 2003); «Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем?» (2005); «Регион как субъект политики и общественных отношений» (2000). Ею опубликовано около **140 научных работ**. Является одним из авторов учебника «Экономическая и социальная география России» **(2009)**.

Директор региональной программы **Независимого института социальной политики**, а также эксперт Программы развития ООН и Московского представительства Международной организации труда.

**с 2003 года** руководитель Программы «Социальный атлас российских регионов». Программа помогает исследователям, инвесторам, политикам, преподавателям и студентам. С ее помощью можно увидеть остроту существующих в регионах проблем, оценить человеческий капитал и социальную инфраструктуру, познакомиться с современными тенденциями регионального развития. Размещенные на сайте Атласа материалы регулярно дополняются и обновляются. За достижения в региональном экономическом анализе и обосновании региональных экономических реформ в России **в 2009 году** награждена Медалью В.В. Леонтьева «За достижения в экономике»

Постоянно участвует в качестве руководителя и ответственного исполнителя в программах Министерства экономического развития и торговли РФ, Министерства труда и социальной защиты, а также в международных проектах и программах, в т. ч. в проектах Программы развития ООН (Ежегодные доклады о развитии человеческого потенциала в РФ в 1997–2004 гг.), Московского бюро Международной организации труда ("Стратегия сокращения бедности в России", "Стратегия гендерного развития России"), Программы ТАСИС ("Реформирование системы социальной защиты в РФ" и "Мониторинг региональных реформ в РФ"), Фонда социальных проектов Всемирного Банка ("Разработка методики формирования модели развития социальной инфраструктуры региона") и др.

По приглашению международных организаций читает лекции в университетах и государственных органах власти Казахстана, Киргизии, Азербайджана, Украины, Нидерландов, ФРГ.

# ИВАНОВ Дмитрий Владиславович

**доктор социологических наук, профессор кафедры теории и истории социологии Санкт-Петербургского государственного университета**

Родился 26 февраля 1967 г., Читинская область, поселок Кличка.

**Образование:** социолог-экономист (1995), Санкт-Петербургский государственный университет; инженер-механик (1990), Ленинградский механический институт.

**Ученая степень:**

- доктор социологических наук (2002), диссертация "Современные теории общественных изменений (анализ логической структуры)" по специальности 22.00.01 - Теория, методология и история социологии;
- кандидат социологических наук (1998), диссертация "Эволюция критической теории общества" по специальности 22.00.01 - Теория, методология и история социологии.

**Область профессиональных интересов:**

Разработка современной социологической теории и преподавание социологии  
Член Международной социологической ассоциации (ISA) с 1998 г., участник всемирных социологических конгрессов в Монреале (Канада, 1998), Брисбене (Австралия, 2002), [Дурбане \(ЮАР, 2006\)](#), Гетеборге (Швеция, 2010)

**Область непрофессиональных интересов:**

- Побывал в 51 стране
- страны в которых побывал в 2012-2013 г: Литва, Латвия, Куба, Тайланд, Макао, Гонконг, Колумбия, Мексика, Талия, Вьетнам, Аргентина, Уругвай, Венгрия

**Научные публикации:** Всего свыше 50 публикаций. В число наиболее важных за последние десять лет (1998-2008) входят *книги*:

- Время ЧЕ: альтер-капитализм XXI, СПб, Петербургское востоковедение, 2012;
- Глэм-капитализм. СПб.: Петербургское востоковедение, 2008;
- Социология: теория и история. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2006;
- Социология. Учебник. М.: Высшее образование, 2005;
- Виртуализация общества. Версия 2.0. СПб.: Петербургское востоковедение, 2002;
- Императив виртуализации: Современные теории общественных изменений. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2002;
- Виртуализация общества. СПб.: Петербургское востоковедение, 2000;

**Последние статьи:**

- По следам тигра: анализ траекторий социальных изменений в Южной Корее//Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность, 2013 , № 1
- К теории потоковых структур//Социологические исследования, 2012, № 4
- Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики//Вопросы экономики, 2012, №7
- Глэм-капитализм и социальные науки // Журнал социологии и социальной антропологии, 2007 (Том X), № 2;
- Истоки виртуализации // Top-Manager, 2006, июнь
- [Эволюция концепции глобализации](#) // Проблемы теоретической социологии. Выпуск 4. СПб.: НИИХ СПбГУ, 2003;
- Феномен потребления: критический подход // Социология потребления. СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2001;
- [Феномен компьютеризации как социологическая проблема](#) // Проблемы теоретической социологии. Выпуск 3. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2000;
- [Ценные предсказания Питирима Сорокина](#) // Возвращение Питирима Сорокина. М.: Московский общественный научный фонд; МФК, 2000;
- Общество и Internet: куда ведет "информационная магистраль" // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 6, 2000, Вып. 3;

**Область непрофессиональных интересов** – Путешествия

# КАРПАЧЕВ Михаил Дмитриевич

*историк, профессор ВГУ, доктор исторических наук, заведующий кафедрой истории России (ВГУ), автор книг и научных статей по истории России XIX в. Медаль "За освоение целинных земель", грант фонда Фулбрайта (1990), заслуженный деятель науки Российской Федерации.*

Родился 22 ноября 1943года

## **Образование и учёные степени:**

В 1968 году окончил исторический факультет Воронежского университета. В 1973 – защита кандидатской диссертации. В 1987 – защита докторской диссертации. В 1990 году присвоение ученого звания профессора.

## **Область исследований:**

Основные исследования Карпачева М.Д. проводились в области истории Русского революционного народничества, зарубежной историографии общественного движения в России 1860-1880-х годов. В последние годы опубликованы работы по истории аграрных отношений в России в конце XIX - начале XX вв, в т. ч. по истории проведения столыпинской земельной реформы в крае. Изучалась также история отечественного университетского образования (история основания и первых лет деятельности Воронежского университета). Карпачев М.Д. является научным редактором межвузовских сборников трудов, посвященных вопросам истории общественного движения в Центральной России в XVI - начале XX вв.

## **Около 120 публикаций. Некоторые из них:**

1. Русские революционеры-разночинцы и буржуазные фальсификаторы. - М.: Мысль, 1979.
2. Очерки истории революционно-демократического движения в России. - Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 1985.
3. Истоки российской революции: легенды и реальность. - М.: Мысль, 1991.
4. Воронежская деревня в годы столыпинских аграрных преобразований Русская провинция. - Воронеж, 1995.
5. Воронежский университет: начало пути. - Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 1998.

**Карпачев М. Д. является главным редактором двухтомной «Воронежской энциклопедии», которая вышла в свет в январе 2009 года. В энциклопедии обобщены сведения по разным областям жизни Воронежа и Воронежской области. Статьи энциклопедии посвящены истории региона, его природе, а также его культурной, спортивной и общественно-политической жизни.**

# ПРИВАЛОВ Александр Николаевич

---

*российский экономический [публицист](#), [кандидат экономических наук](#), научный редактор и генеральный директор журнала «[Эксперт](#)». Бывший ведущий программы «[Однако](#)» на «[Первом канале](#)», декан [Высшей школы журналистики](#)*

Родился 31 мая 1950 года в Москве

В [1971 году](#) окончил [Московский государственный университет](#), [механико-математический факультет](#).

В советское время являлся сотрудником НИИ при [Госплане СССР](#), избрав тематику проблем [прогнозирования](#). Занимался преподавательской деятельностью на Высших экономических курсах Госплана СССР. Завершил деятельность в НИИ уже в должности заведующего сектором моделирования управленческих процессов.

С [1993](#) по [1995 годы](#) — редактор отдела проблем собственности и приватизации еженедельника «[Коммерсантъ-Weekly](#)», выпускавшегося издательским домом «[Коммерсантъ](#)».

В 1995 году вместе со значительной частью коллектива, выпускавшей «[Коммерсантъ-Weekly](#)», покинул издательский дом «[Коммерсантъ](#)» и принял участие в создании журнала «[Эксперт](#)».

В 1998—2000 годах — первый заместитель главного редактора газеты «[Известия](#)».

С 2002 года — декан [Высшей школы журналистики](#) (ГУ ВШЭ).

В 2004—2006 годах — генеральный директор ЗАО «Журнал „[Эксперт](#)“».



# **ТОЛСТЫХ Павел Александрович**

*руководитель Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти, главный редактор Российского профессионального портала о лоббизме и GR Lobbying.ru, вице-президент НП «Национальная лига специалистов по связям бизнеса и государства», доцент НИУ-Высшая школа экономики, кандидат политических наук*

Родился 21 марта 1981 года в Москве

Сентябрь/1999 – Июль/2003 Государственный университет - Высшая школа экономики, факультет «Прикладной политологии», специализация «Политический менеджмент». Тема дипломной работы: «Практика и возможности лоббизма в Государственной Думе ФС РФ». Научный руководитель: Начальник отдела Правового Управления Государственной Думы РФ **Любимов Алексей Павлович**.

Октябрь/2004 – настоящее время Российская Академия Государственной Службы (РАГС) при Президенте РФ, второе высшее образование, специализация: «Государственное право»

В Октябре 2004 поступил в аспирантуру Государственного университета - Высшей школы экономики, факультет прикладной политологии. Научный руководитель: Президент РСПП, Президент ГУ-ВШЭ **Александр Николаевич Шохин**. В июне 2006 года досрочно защитил кандидатскую диссертацию. Тема: Лоббизм в Государственной Думе ФС РФ: структура, технологии и перспектива легитимации. Кандидат политических наук.

С 2006 года - доцент Государственного Университета Высшая школа экономики;

В 2006 году открыл первый в России профессиональный портал о лоббизме и Government Relations – [www.lobbying.ru](http://www.lobbying.ru). Главный редактор портала.

С 2007 года - руководитель Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти;

С 2009 года инициатор и руководитель оргкомитета ежегодной Международной конференции специалистов по связям с органами государственной власти «**GR-КОНГРЕСС**».

В 2012 году выступил инициатором создания профессиональной ассоциации специалистов по связям с органами государственной НП «Национальная лига специалистов по связям бизнеса и государства». Учредитель НП совместно с **А.В. Годуновым, И.Е. Минтусовым, М.Ф. Башировым**. В декабре 2012 года избран вице-президентом Партнерства, вошел в коллегиальный орган управления Лиги: Совет Партнерства.

**2005** «Практика лоббизма в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации». – Москва. – 13,5 п.л.

**2007** "GR. Практикум по лоббизму в России", Москва, Альпина бизнес букс - 21 п.л.

# **ХАРИТОН Семен Валерьевич**

***Кандидат экономических наук, заместитель генерального директора ООО «Инвестиционная палата» (г.Воронеж)***

Родился 15 декабря 1966 года в Воронеже.

С 1983 года - студент Воронежского Государственного университета, а в 1985-1987 годах служил в рядах ВМФ. В 1991 году окончил с отличием Воронежский Государственный Университет, исторический факультет, по специальности «преподаватель истории с правом преподавания английского языка».

1991 г. - 1993г. – аспирантура при кафедре социологии и политологии ВГУ по специальности «Политические процессы и институты».

1993г. – 1994г.- исполнительный директор страховой компании «Гранд» (г.Воронеж) 1994г. – обучающий курс по управлению рисками по программе TACIS.

1996г. - 1998г. – Воронежский Государственный Университет, экономический факультет, диплом (с отличием) по специальности «Бухгалтерский учет и аудит».

1995г. стажировка в США по программе «Business for Russia» (брокерская компания «Dickinson @ Co», First Union Bank).

С 1994 по 2001 гг занимал руководящие должности в банковских и коммерческих организациях. с 2001г. – 2003г. работает в Администрации Воронежской области вначале начальником Главного управления программ и проектов регионального развития, а затем начальником Главного управления экономического развития Администрации Воронежской области.

2003 — 2004гг. – заместитель генерального директора ООО «Каргилл Индустриальный Комплекс Воронеж» по развитию бизнеса и в 2004 году - защищает кандидатскую диссертацию по теме «Региональная инвестиционная политики: содержание и инструментарий...». Кандидат экономических наук.

2004г. - 2007г. - заместитель генерального директора ООО «Воронежская инвестиционная палата» по финансам.

2007г. - 2010г — генеральный директор ОАО «Орловский социальный банк».

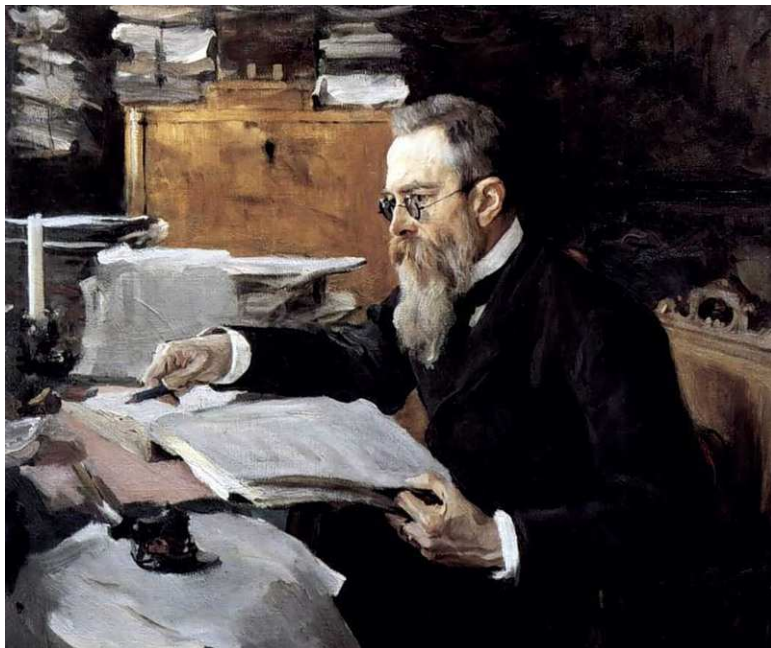
С 2010 года - заместитель генерального директора ООО «Инвестиционная палата» (г.Воронеж)

2011г. - завершение обучения, защита выпускного проекта по курсу EMBA "Стратегический финансы» Академии народного хозяйства и государственной службы.

Женат, трое детей

### Николай Андреевич Римский-Корсаков

18 марта 1844 — 21 июня 1908



Любителям музыки хорошо знаком портрет Н. А. Римского-Корсакова работы художника В. А. Серова. Великий композитор изображен за работой: левой рукой он придерживает листы рукописи, правая уже нацелилась что-то исправить. А кругом — на массивном письменном столе и этажерке — книги и рукописи... Общий тон картины — намеренно приглушенный, неяркий — рождает мысль о буднях, заполненных неустанным трудом. Подчеркнуто прямая посадка худощавой фигуры, умное, одухотворенное лицо, живой взгляд, который не могут притушить двойные очки, — все говорит о человеке большой воли, уверенном в правильности избранного пути. Таким был Н. А. Римский-Корсаков, своим искусством и всей своей жизнью служивший обществу.

Деятельность его поражает многообразием; он — один из великих композиторов;

дирижер, пропагандировавший русскую музыку; теоретик-мыслитель, оставивший ряд трудов по теории музыки, в том числе — «Учебник гармонии» и «Основы оркестровки»: педагог, вырастивший несколько поколений музыкантов; собиратель и исследователь народного творчества; редактор многих крупнейших произведений русской музыки... Трудно представить себе, что это все делал один человек!

Многогранно и творчество Римского-Корсакова: он создал 15 опер, 10 симфонических, а также несколько камерно-инструментальных произведений, хоров, кантат, около 80 романсов. Его произведения разнообразны по характеру музыки, темам, сюжетам.

Однако, какое бы сочинение Римского-Корсакова ни рассматривать, всегда в нем выступает великий русский художник-гражданин, борец за справедливость. Римский-Корсаков умел любить и ненавидеть. Он видел прекрасное в жизни, в людях, в природе, воспевал его в своем творчестве. Так же ясно, как и прекрасное, видел он и безобразное, прежде всего несправедливость царской власти. Темы добра и зла, красоты и насилия над ней, любви к Родине и защиты ее от врага занимают центральное место в его творчестве. Отсюда и привязанность композитора к былинам, преданиям, сказкам, в которых образно раскрывается борьба добра и зла, утверждается вера в победу доброго начала.

**Николай Андреевич Римский-Корсаков** родился (6) 18 марта 1844 года в Тихвине. Образование получил в морском кадетском корпусе, имея при этом определенную склонность к музыке. Среди первых учителей композиции у Римского-Корсакова был Балакирев.

После окончания кадетского корпуса, Римский-Корсаков ушел в трехлетнее дальнее плавание. Там в свободное время он занимался сочинением музыки и по возвращении представил Балакиреву свою первую симфонию. Успех симфонии вдохновил автора — за ней последовали «Садко» и «Сербская фантазия», а затем и опера «Псковитянка», которая была поставлена на сцене Мариинского театра в 1873 году.

Занимая различные посты на музыкальном общественном поприще, Римский-Корсаков находил время для обширной композиторской деятельности в области оперной, симфонической, камерной, а позднее и церковной музыки.

Среди известных работ композитора в этом периоде можно отметить оперы «Майская ночь», «Снегурочка» и другие. Некоторые фрагменты становились самостоятельными произведениями, как это стало с «Дубинушкой».

Опера «Садко», будучи поставлена в 1897 году на Московской частной русской оперной сцене, имела несомненный успех, повторившийся в Петербурге. Та же судьба ждала оперу «Моцарт и Сальери» на текст Пушкина — в 1898 году она с успехом прошла в Москве, в 1899 — в Санкт-Петербурге. Затем была написана «Царская невеста».

Успешно строилась и симфоническая деятельность Римского-Корсакова. Из его симфонических произведений особенно выделяются «Антар», «Шехерезада», «Испанское каприччио», «Воскресная увертюра». Кроме того, он написал струнные квартет и септет, фортепьянный концерт, фантазию для скрипки на русские темы, много романсов и хоров «а капелла», сборник народных русских песен и несколько небольших духовных произведений.

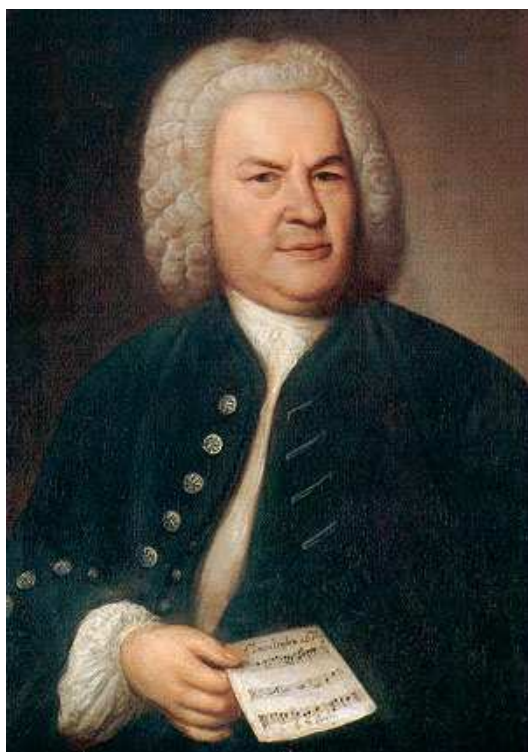
Он произвел переоркестровку оперы «Борис Годунов» и некоторых других сочинений Мусоргского, принимал деятельное участие в окончании оперы «Князь Игорь» Бородин и в оркестровке «Каменного гостя» Даргомыжского.

Долголетняя педагогическая деятельность композитора отразилась в творчестве его учеников, среди них – Лядов, Сакетти, Глазунов.

Умер великий композитор Николай Андреевич Римский-Корсаков (8) 21 июня 1908 года в своем имении - усадьбе Любенск, близ Луги, Санкт-Петербургской губернии.

## **Иоганн Себастьян Бах**

**31 (21) марта 1685 – 28 июля 1750**



Бах Иоганн Себастьян немецкий композитор, органист, клавесинист. Философская глубина содержания и высокий этический смысл произведений Баха поставили его творчество в ряд шедевров мировой культуры. Иоганн Бах обобщил достижения музыкального искусства переходного периода от барокко к классицизму. Бах - непревзойденный мастер полифонии. Произведения композитора: "Хорошо темперированный клавир" (1722-44), Месса си-минор (ок. 1747-49), "Страсти по Иоанну" (1724), "Страсти по Матфею" (1727 или 1729), св. 200 духовных и светских кантат, инструментальные концерты, многочисленные сочинения для органа и др.

Иоганн Себастьян Бах был шестым ребенком в семье скрипача Иоганна Амвросия Баха, и будущее его было predetermined. Все Бахи, жившие в горной Тюрингии, с начала XVI в. были флейтистами, трубачами, органистами, скрипачами, капельмейстерами. Их музыкальное дарование передавалось из поколения в поколение. Когда Иоганну Себастьяну исполнилось пять, отец подарил ему скрипку. Он быстро выучился на ней играть, и музыка заполнила всю его жизнь. Природа, окружавшая его родной город Эйзенах, пела на все голоса, и маленький скрипач пытался воспроизводить ее звуки. Его счастливое детство кончилось рано, когда будущему композитору исполнилось 9 лет. Сначала умерла

его мать, а через год - отец. Мальчика взял к себе его старший брат, служивший органистом в соседнем городке. Иоганн Себастьян поступил в гимназию - брат же обучал его игре на органе и клавире. Но одного исполнения мальчику было мало - он тянулся к творчеству. Однажды ему удалось извлечь из всегда закрытого шкафа заветную нотную тетрадь, где у брата были записаны сочинения знаменитых в ту пору композиторов. По ночам тайком он переписывал ее. Когда полугодовая работа уже близилась к завершению, брат застал его за этим занятием и отнял все, что уже было сделано... Эти бессонные часы при лунном свете в дальнейшем пагубно скажутся на зрении И.С.Баха.

В 15 Бах переехал в Люнебург, где в 1700-1703 гг. учился в школе церковных певчих. Во время учебы посетил Гамбург, Целле и Любек для знакомства с творчеством знаменитых музыкантов своего времени, новой французской музыкой. К этим же годам относятся и первые композиторские опыты Баха - произведения для органа и клавира.

После окончания учебы Бах был занят поиском работы, обеспечивающей хлебом насущным и оставляющей время для творчества. С 1703 по 1708 он служит в Веймаре, Арнштадте, Мюльхаузене. В 1707 женится на своей кузине Марии Барбаре Бах. Его творческие интересы были сосредоточены тогда, главным образом, на музыке для органа и клавира. Известнейшее сочинение той поры - "Каприччо на отъезд возлюбленного брата".

Получив в 1708 место придворного музыканта у герцога Веймарского, Бах обосновывается в Веймаре, где проводит 9 лет. Эти годы в биографии Баха стали временем интенсивного творчества, в котором основное место принадлежало сочинениям для органа, в их числе многочисленные хоральные прелюдии, органная токката и fuga ре-минор, пассакалья до-минор. Композитор писал музыку для

клавира, духовные кантаты (более 20). Используя традиционные формы, Иоганн Бах доводил их до высочайшего совершенства.

В Веймаре у Баха родились сыновья, будущие известные композиторы Вильгельм Фридеман и Карл Филипп Эммануил.

В 1717 Бах принял приглашение на службу герцога Анхальт-Кетенского Леопольда. Жизнь в Кетене поначалу была счастливейшим временем в жизни композитора: князь, просвещенный для своего времени человек и неплохой музыкант, ценил Баха и не мешал его творчеству, приглашал его в свои поездки. В Кетене были написаны три сонаты и три партиты для скрипки соло, шесть сюит для виолончели соло, Английские и Французские сюиты для клавира, шесть Бранденбургских концертов для оркестра. Особый интерес представляет сборник "Хорошо темперированный клавир" - 24 прелюдии и фуги, написанные во всех тональностях и на практике доказывающие преимущества темперированного музыкального строя, вокруг утверждения которого шли горячие споры. Впоследствии Бах создал второй том "Хорошо темперированного клавира", также состоящего из 24 прелюдий и фуг во всех тональностях.

Но безоблачный период жизни Баха оборвался в 1720: умирает его жена, оставляя четырех малолетних детей.

В 1721 Бах женится второй раз на Анне Магдалене Вилькен. В 1723 состоялось исполнение его "Страстей по Иоанну" в церкви св. Фомы в Лейпциге, и вскоре Бах получил должность кантора этой церкви с одновременным исполнением обязанностей учителя школы при церкви (латынь и пение).

В Лейпциге (1723-50) Бах становится "музыкальным директором" всех церквей города, следя за личным составом музыкантов и певцов, наблюдая за их обучением, назначая необходимые к исполнению произведения и выполняя многое другое. Не умея хитрить и манкировать и не будучи в состоянии исполнять все добросовестно, композитор неоднократно попадал в конфликтные ситуации, омрачавшие его жизнь и отвлекавшие от творчества. Композитор достиг к тому времени вершин мастерства и создавал великолепные образцы в разных жанрах. В первую очередь, это духовная музыка: кантаты (сохранилось около двухсот), "Магнификат" (1723), мессы (в том числе бессмертная "Высокая месса" си-минор, 1733), "Страсти по Матфею" (1729), десятки светских кантат (среди них - комические "Кофейная" и "Крестьянская"), произведения для органа, оркестра, клавесина (среди последних необходимо выделить цикл "Ария с 30 вариациями", так называемые "Гольдберг-вариации", 1742). В 1747 Бах создал цикл пьес "Музыкальные приношения", посвященный прусскому королю Фридриху II. Последней работой стало произведение под названием "Искусство фуги" (1749-50) - 14 фуг и 4 канона на одну тему.

В конце 1740-х годов здоровье Баха ухудшилось, особенно беспокоила резкая потеря зрения. Две неудачные операции по удалению катаракты привели к полной слепоте. Дней за десять до смерти Бах неожиданно прозрел, но затем с ним случился удар, сведший его в могилу.

Торжественные похороны вызвали огромное стечение народа из разных мест. Композитора похоронили вблизи церкви св. Фомы, в которой он прослужил 27 лет. Однако позже по территории кладбища проложили дорогу, могила затерялась. Лишь в 1894 останки Баха случайно были найдены во время строительных работ, тогда и состоялось перезахоронение.

Сложной оказалась и судьба его наследия. При жизни Бах пользовался известностью. Однако после смерти композитора имя и музыка Баха стали предаваться забвению. Подлинный интерес к его творчеству возник лишь в 1820-е годы, начало чему положило исполнение в 1829 году в Берлине "Страстей по Матфею" (организованное Ф. Мендельсоном-Бартольди). В 1850 году было создано "Баховское общество", стремившееся выявить и опубликовать все рукописи композитора (за полвека было издано 46 томов).

Бах - крупнейшая фигура мировой музыкальной культуры. Его творчество представляет собой одну из вершин философской мысли в музыке. Свободно скрещивая черты не только разных жанров, но и национальных школ, Бах создал бессмертные шедевры, стоящие над временем. Будучи последним (наряду с Г. Ф. Генделем) великим композитором эпохи барокко, Бах вместе с тем пролагал пути музыке нового времени. Среди продолжателей исканий Баха - его сыновья. Всего у него было 20 детей, только девять из них пережили отца. Четверо сыновей стали композиторами. Кроме упомянутых выше - Иоганн Кристиан (1735-82), Иоганн Кристоф (1732-95).