

# АЛЬМАНАХ

*Центра исследований  
экономической культуры  
факультета свободных  
искусств и наук СПбГУ*

*2013*

ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНСТИТУТА ГАЙДАРА  
МОСКВА · САНКТ-ПЕТЕРБУРГ · 2013

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Расков Данила Евгеньевич (СПбГУ)

ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР:

Кадочников Денис Валентинович (СПбГУ)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Кудрин Алексей Леонидович (СПбГУ)

Нуреев Рустем Махмутович (НИУ ВШЭ)

Вольчик Вячеслав Витальевич (ЮФУ, Ростов-на-Дону)

Погребняк Александр Анатольевич (СПбГУ)

Розмаинский Иван Вадимович (СПбГУ)

Широкоград Леонид Дмитриевич (СПбГУ)

Арьо Кламер (Университет Эразма Роттердамского, Нидерланды)

Дейдра МакКлоски (Университет Иллинойса в Чикаго, США)

Корректор Л. Агадулина

Дизайнер С. Зиновьев

В издании использованы

гарнитура Old Standard, дизайнер А. Крюков,

фрагмент работы «Гавань», В. Трофимов, 2012 (на обложке)

Издание осуществлено при содействии ООО «Нево-Центр»

и лично Э. Я. Насибулина.

Адрес редакции: ул. Галерная, 58-60, Санкт-Петербург,

190000 Россия,

тел. +7 812 320-07-29

teppanova@smolny.org

artesliberales.spbu.ru

ISBN 978-5-93255-381-7

Отпечатано в филиале «Чеховский печатный двор»

ОАО «Первая образцовая типография». www.chpd.ru.

Факс (496) 726-54-10, (495) 988-63-87. 142300, Чехов, ул. Полиграфистов, 1

Подписано в печать 5.11.2013. Тираж 1000 экз.

## Об альманахе

Центр исследований экономической культуры (ЦИЭК) факультета свободных искусств и наук Санкт-Петербургского государственного университета занимается изучением взаимосвязи экономики и культуры, или, иными словами, взаимосвязи экономического устройства с политической, социальной и культурной средой. Центр принципиально не связывает себя с какой-либо одной, единственно верной методологией, но открыт к различным подходам. Среди важных задач Центра — создание междисциплинарного диалога между экономистами, философами, социологами и историками разных направлений и взглядов.

Связь экономики и культуры предполагает включение в исследовательскую повестку дня следующих областей: критики ценностных оснований и неявных допущений современной экономической теории, достижений неортодоксальной экономической мысли (посткейнсианства, марксизма, институционализма), изучения экономики как гуманитарной дисциплины, роли культуры и ценностей в экономическом развитии, экономической культуры стран и регионов, взаимосвязи экономики и религии, экономики и искусства, философской и художественной рефлексии по поводу экономики.

Альманах — это открытая площадка для обсуждения данных вопросов. Его цель — пригласить к участию в дискуссии по осмыслению феномена экономической культуры представителей различных социальных и гуманитарных наук, а также донести до более широкой читательской аудитории материалы конференций, познакомиться с наиболее интересными обсуждениями в рамках регулярных семинаров «Экономика и культура» Центра исследований экономической культуры факультета свободных искусств и наук СПбГУ.

THE ALMANAC  
OF THE CENTER FOR THE STUDY OF  
ECONOMIC CULTURE  
FACULTY OF LIBERAL ARTS AND SCIENCES  
ST. PETERSBURG STATE UNIVERSITY  
ST. PETERSBURG. 2013

CHIEF EDITOR OF THE ALMANAC  
Danila Raskov (St. Petersburg State University)

EXECUTIVE EDITOR OF THE ALMANAC  
Denis Kadochnikov (St. Petersburg State University)

EDITORIAL BOARD  
Aleksii Kudrin (St. Petersburg State University)  
Rustem Nureev (HSE)  
Vyacheslav Volchik (Southern Federal University, Rostov-on-Don)  
Alexander Pogrebnyak (St. Petersburg State University)  
Ivan Rozmainsky (St. Petersburg State University)  
Leonid Shirokorad (St. Petersburg State University)  
Arjo Klamer (Erasmus University, the Netherlands)  
Deirdre McCloskey (University of Illinois at Chicago, USA)

## ABOUT THE ALMANAC

The Center for the Study of Economic Culture (CSEC) of the Faculty of Liberal Arts and Sciences of St. Petersburg State University aims to investigate the linkages between economy and culture, or, in other words, the relationship between economic phenomena and political, social and cultural environment. The Center strives not to constraint its research by adhering to any specific methodology, but is open to a multitude of approaches. One of the important tasks of the Center is to create a interdisciplinary dialogue between economists, philosophers, sociologists, and historians of different schools and views.

Addressing the relationship of economy and culture implies the inclusion into the research agenda of the following themes: the critique of the axiological foundations and implicit assumptions of modern economic theory; the argumentation of heterodox schools of economics (post-Keynesian, Marxist, institutionalist); the study of economics as a humanitarian discipline; the role of culture and values in economic development; economic culture of specific countries and regions; the relationship of economy and religion; economy and arts; philosophical and artistic reflections on economic issues.

The almanac is an open platform for discussion of these issues. Its goal is to involve representatives of various social and humanitarian disciplines into the discussion of the phenomenon of economic culture as well to bring their views to a broader audience. Papers presented in this Almanac have been earlier discussed at conferences and seminars on economics and culture organized by CSEC at the Faculty of Liberal Arts and Sciences of St. Petersburg State University.

# Содержание

<i>Предисловие редактора . . . . .</i>	<i>1</i>
--	----------

## **Экономика как культура: теоретические и методологические аспекты**

Погребняк А. А., Расков Д. Е. <i>Экономика как культура: возвращение к «спору о методах» . . .</i>	<i>13</i>
Кадочников Д. В. <i>Теоретико-экономический анализ культуры и культурных ценностей: вопросы методологии . . . . .</i>	<i>31</i>
Нуреев Р. М. <i>Методология экономической науки и проблемы анализа генезиса капитализма . . . . .</i>	<i>48</i>
Олейник А. Н. <i>Культура власти как элемент экономической культуры . . . . .</i>	<i>62</i>

## **Капитализм и его экономическая культура: философско-исторические аспекты**

Фокин С. Л. <i>Этика капитализма: язык, логика суда, террор ответственности . . . . .</i>	<i>91</i>
Тарабанов А. Э. <i>Глобальный капитализм: актантно-нарративный анализ идеологии . . . . .</i>	<i>103</i>
Corsani, Antonella. <i>Some hypotheses on “Neoliberal cognitive capitalism” . . . . .</i>	<i>117</i>
Дубянский А. Н. <i>Культурный аспект ростовщичества и процента . . . . .</i>	<i>132</i>
Гущина В. Н. <i>Особенности национального предпринимательства в творчестве Н. С. Лескова . . . . .</i>	<i>144</i>

**Экономическая культура:  
практические исследования**

Розмаинский И. В. <i>Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста</i> . . . . .	167
Кадочников Д. В., Одинг Н. Ю., Савулькин Л. И. <i>Культура, институты и экономическое поведение в России</i> . . . . .	179
Hass, Jeffrey K. <i>Political culture of post-Soviet economic change: the case of financial-industrial groups</i> . . . . .	193
Kornai, János. <i>Breaking promises: Hungarian experience</i> . . . . .	210
Пушкина Д. Б. <i>Эффективность международного содействия послевоенной реконструкции в политико-экономическом и культурном контексте Сьерра-Леоне</i> . . . . .	244
<i>Содержание на английском языке</i> . . . . .	263





## Предисловие редактора

В руках у вас первый выпуск альманаха Центра исследований экономической культуры. Мы сознательно выбрали этот консервативный путь — ежегодно издавать альманах. Консервативно, потому что мы хотим, чтобы альманах имел не только электронную, но и печатную форму, чтобы его можно было взять в руки, полистать, отложить, вернуться. Несколько консервативной может показаться и сама идея печатать сборник научного Центра. Казалось бы, каждый исследователь может сам добиваться рейтинговой публикации, по конференциям можно организовывать тематические сборники, но иногда из этого получаются «братские могилы». Преимущество же альманаха в том, что он дает больше свободы: авторы объединены в основном по предмету исследования, появляется возможность печатать не только статьи, но и переводы, результаты обсуждений, материалы семинаров, рецензии на книги и использовать другие формы, которые еще предстоит придумать.

Это особенный и волнительный момент, когда из небытия рождается новое, судьбу чего трудно предсказать наперед. Хочется, чтобы альманах вызвал интерес у читателей, чтобы на его страницах печатались новые авторы, чтобы он внес свою лепту в продуктивный диалог в социальных науках и в формирование нового экономического мышления.

Альманах — это часть более широкой работы нашего Центра. Уже регулярными стали конференции, которые проводятся в конце академического года, в апреле–июне. На первой обсуждались вопросы экономической культуры современного капитализма (июнь 2012 года), на второй рассматривались ценности и интересы (апрель 2013 года). Предстоящая в мае 2014 года конференция посвящена уже более узкой, но не менее масштабной и многоаспектной теме: «Экономика и религия». В планах работы Центра — совместный проект с Издательством Института Гайдара по выпуску специальной серии книг «Новое экономическое мышление». Мы планируем печатать переводы наиболее значимых трудов по переосмыслению современной экономической науки, философии экономики, истории экономической мысли, просто хороших книг об экономике, проводить работу

по поиску новых авторов. В перспективе создание сайта по мониторингу исследований в области экономической культуры, продвижения самих исследований.

\* \* \*

В основу первого выпуска альманаха вошли главным образом статьи, представленные на конференции «Экономическая культура современного капитализма», которая прошла 29–30 июня 2012 года на факультете свободных искусств и наук СПбГУ. Главная задача состояла в том, чтобы ответить на вопрос: как возможно и почему необходимо интерпретировать и понимать экономику как культуру? В этой связи важно было проработать теоретические и методологические аспекты такого понимания (чему и посвящен первый раздел альманаха), вписать данные представления в более широкий философский и исторический контексты (материалы второго раздела) и, наконец, показать, как работать на практике с концепцией «экономическая культура» (третий раздел альманаха).

Не будет преувеличением сказать, что все авторы первого раздела «Экономика как культура: теоретические и методологические аспекты» сходятся в том, что в экономическом знании наметился разворот в сторону включения в область исследования культурных параметров. Единодушны авторы и в признании ограниченности и недостаточности стандартных неоклассических методов, которые доминируют в экономической теории.

Нужно ли сегодня возобновлять «спор о методах»? В чем актуальность дебатов К. Менгера и Г. Шмоллера? Какова судьба гуманитарной экономической науки? Станет ли культура вслед за институтами новым рубежом незнания для экономической науки? Какие перспективы для исследований открывают философская и онтологическая критики экономической сферы? Может ли экономика превратиться из «унылой науки» в «науку веселую»? Почему императив о спасении банковской сферы находит больше понимания, чем спасение больных СПИДом или вымирающих животных? Ответить на эти и другие непростые вопросы ставит своей задачей совместная статья *Александра Анатольевича Погребняка и Даниила Евгеньевича Раскова*. По замыслу авторов, продуктивно задать именно такой широкий контекст обсуждению темы «Экономика как культура».

На важность линии «понимания» (в противовес линии «объяснения») в экономической науке обращает внимание в своей статье *Рустем Махматович Нуреев*. Затянувшаяся трансформация российского общества, глобальный кризис и другие изменения экономической действительности заставили более активно вести поиск альтернативных подходов, методов, идей. Отойти от экономического детерминизма и глубже понять роль культуры

в экономике смогли авторы, которых в стандартном разделении наук относят к социологии, — такие как Нортон Элиас и Карл Полаanyi. За рамками рынка, который далеко не столь тотален, продолжают действовать архаичные принципы взаимности, перераспределения и автаркии. Эти принципы тем больше проявляют себя, чем меньше распространен и институционализирован безличный рыночный обмен. Расширение рамок исследования будет способствовать более тонкому пониманию экономики, политики и культуры.

Насколько экономический детерминизм проявил себя в отношении исследования культуры и ценностей, можно судить по обзору литературы и «инвентаризации подходов» в статье *Дениса Валентиновича Кадочникова*. Рассмотрены два влияния: ценностей на экономическую деятельность и экономических факторов на культуру. Автор акцентирует внимание на недостаточной проработанности влияния экономических изменений на ценности в аспекте возможностей применения современной теории (теории клубов, новой институциональной экономической теории, теории рационального выбора) и количественного подхода (социологические разработки Хофштеде, Рокича, Инглхарта). Взаимодействие экономики и культуры Д. В. Кадочников предлагает сводить к ценностным аспектам и подчеркивает, что экономический анализ изменения культурных ценностей намечен, но далек от глубокой и тем более масштабной проработки.

Значимому элементу экономической культуры — культуре власти — посвящена статья известного экономиста и социолога *Антонa Николаевича Олейника*. Наукометрический анализ автора показал, что вопросам экономической культуры в России уделяется большое внимание, к тому же этот интерес с течением времени лишь возрастает. Культуру он предлагает инструментально толковать как «все то, что помогает решать практические задачи и адаптироваться к среде». В выборе между молчаливой предпосылкой об универсальности экономической культуры и признании уникальности и неповторимости каждой конкретной культуры А. Н. Олейник предлагает, вслед за Г. Хофштеде и другими авторами, искать «золотую середину», то есть описывать и сопоставлять такие элементы, как отношение к неопределенности и риску, распространение коллективистских норм и гендерных ролей. Ценность статьи в том, что в ней показано, как на теоретическом и практическом уровнях работать на микро-, мезо- и макроуровне с таким элементом экономической культуры, как властные отношения. В работе намечена программа эмпирических исследований (сбор первичных материалов) дистанции власти в обществе в сочетании качественных и количественных методов.

\* \* \*

Основное внимание второго раздела «Капитализм и его экономическая культура: философско-исторические аспекты» уделено капитализму. С одной стороны, капитализм — не более чем абстракция, «пустое место», с другой — только этот обобщающий термин может помочь увязать и осмыслить многие значимые явления, которые происходят в экономике, политике и культуре. Какова логика современного капитализма с точек зрения философа и филолога? В чем отличия неolibерального когнитивного капитализма? Какова идеология глобального капитализма? Как образ капиталиста воспринимался в русской литературе? Каковы культурные предпосылки для светского и христианского оправдания ростовщичества? Такого рода вопросам посвящен второй раздел альманаха.

«Капитализм как религия» — основная метафора, на которой строится философская критика современной экономики *Сергея Леонидовича Фокина*. Это понимание капитализма заимствовано у В. Беньямина (1921). Капитализм представлен как своего рода язык, используемый для самооправдания, для чего задействована архаичная логика вины и жертвы. Автор видит капитализм как могущественное, тотальное явление, которое всемерно главенствует над современностью. Капитализм — церковь Мамоны, торжество голой языческой воли к власти, секулярная религия, которая освобождает от забот, наделяя человека неискупимой виной; «это не просто новая форма религии, а такая невиданная прежде религия, которая является не преобразованием, не трансформацией бытия, но... превращением его в руины». Любопытно, что в подтверждение религиозного характера капитализма автор приводит концепцию длинных волн Н. Д. Кондратьева, в которой экономика выступает в качестве вселенского демиурга истории, политики, войн, революций и потрясений. Развивая дальше эту мысль, С. Л. Фокин, возможно под излишним впечатлением от российского политического процесса и реформ в сфере образования, приписывает капитализму неизбежный поиск жертв и преуспевающих «козлов отпущения»: «Каждый участник капиталистического соревнования легко может быть принесен в жертву ради облегчения максимально прибыльного, максимально здорового функционирования капиталистической системы». Обосновать тезис о «капиталистических чистках» помогают идеи и концепции Кафки, Сюрита, Делеза, Жирара и уже упомянутого Беньямина.

Философский и филологический анализы таких практик глобального посткапиталистического мира, как инвестирование, продолжены в статье *Арсения Эдмондовича Тарабанова*. Подход к этой проблеме основывается на методах нарративного и актантного анализа французских семиотиков А. Греймаса, Ф. и Ж. Марго-Дюкло. В отсутствие единого метанарратива и

идеологии процесс инвестирования предстает как захватывающая детективная история, в которой есть герой (инвестор), помощники (экспертное знание, исследовательские центры), противники (технический прогресс). Множественность нарративов, перформативность языковых стратегий, производительную силу мысли автор демонстрирует, привлекая критические работы по пониманию современного общества и культуры Дж. Ваттимо, П. Вирно, А. Аппадурраи и др.

Что такое современный капитализм? Что общего и что отличает «экономику знаний» и «когнитивный капитализм»? В чем эвристический потенциал концепции «неолиберального когнитивного капитализма»? Такие ключевые вопросы затрагиваются в статье французского исследователя *Антонеллы Корсани*, которая уже известна российскому читателю<sup>1</sup>. Концепция «когнитивного капитализма» исходит из того, что торговый и промышленный капитализм, о котором писал К. Маркс, остался в прошлом. Новую фазу капитализма целая группа исследователей склонна ассоциировать с возросшей ролью знания. Отношение капитал–труд преобразуется в отношение капитал–жизнь. Современный экономический порядок основывается уже не только на «эксплуатации труда в индустриальном смысле, но и на эксплуатации знания, жизни, здоровья, свободного времени, культуры, межличностных отношений (включающих общение, социализацию, сексуальность), воображаемого, образования, среды обитания и т. д.»<sup>2</sup>. Соотнося идеи М. Фуко о биополитике с идеями о когнитивном капитализме, Корсани подробнее останавливается на следующих последствиях. Происходит «де-демократизация», сочетающая элементы неолиберализма и консерватизма; она проявляется прежде всего в потере автономии таких институтов, как судебная система, полиция, публичная сфера. В новых условиях не могут оставаться автономными и университеты, школы, исследовательские центры, культурные институты; они перестают быть автономными, поскольку должны теперь действовать по рыночным правилам как бизнес-структуры и ориентироваться в своей деятельности на прибыль. В новом обществе уже нет пролетариата, все становятся предпринимателями, в том числе чиновники, учителя и врачи, ученые и депутаты. Осмысление этой новой ситуации становится важной задачей для экономистов, социологов и философов.

1. *Корсани А.* Капитализм, биотехнонаука и неолиберализм. Информация к размышлению об отношениях между капиталом, знанием и жизнью в когнитивном капитализме // Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. С. 162–191.
2. Там же. С. 163.

Более частным историческим аспектам становления экономической культуры капитализма посвящена статья *Александра Николаевича Дубянского*. Считается, что осуждение ростовщичества, которое было свойственно эпохе европейского Средневековья, сковывало предпринимательскую энергию и способствовало нулевому росту экономики. Традиционно показывать постепенное смягчение строгих запретов и ограничений выдачи денег под процент по мере приближения к Ренессансу и эпохе Просвещения. Церковь достаточно ревниво относилась к таким «чудесам», как мультипликация денег, поскольку исходила из противоестественности подобных превращений. В определенном смысле эти запрещения ограждали и наиболее незащищенных бедных собственников, которые жили непостоянными заработками от сельского хозяйства. Проценты часто приводили к кабале и потере личной свободы. Ростовщик продает то, чего нет, он торгует временем, которое принадлежит только Богу. Сами деньги — это ничто, простой посредник во взаимном соглашении людей. Статья А. Н. Дубянского ставит в этой традиционной плоскости новые вопросы, такие как единство и синонимичность греха и долга в христианской культуре, архаическая мотивация возврата денег должником, факторы устойчивости долговых отношений в обществе.

В русле исследования отображения и интерпретации экономики в литературе и, как следствие, в общественном сознании лежит статья *Веры Николаевны Гущиной*. Образы, созданные Гоголем, Достоевским, Островским, отразили и определили восприятие хозяйственной прозы жизни в России. Во многом это относится и к творчеству Н. С. Лескова, которому посвящена статья В. Н. Гущиной. Автор грамотно показывает место, которое может быть отведено литературе в изучении экономической культуры. В центре внимания статьи — рассказ «Отборное зерно» (1884). В хозяйственных делах больше вдохновляет быстрый заработок, обман, масштабные аферы, на что, минуя честный бизнес, часто уходит энергия и изобретательность. Автор показывает привлекательность разрушительного предпринимательства для всех слоев российского общества. Представляет интерес дискурсивный анализ, который демонстрирует, что аферы часто осуществляются под благовидными патриотическими и христианскими предложениями — «пусть истинно русский наживает».

\* \* \*

Одна из задач альманаха — показать, что проблема экономической культуры достойна практического изучения. Этому посвящен третий раздел «Экономическая культура: практические исследования». Больше внимание уделено следующим вопросам: какова взаимосвязь экономической культуры и экономического

роста? как благосостояние влияет на изменения в экономической культуре? что говорят эмпирические исследования о предпринимательской культуре в России? как она складывалась в постсоветский период? как проинтерпретировать и понять динамику выполнения обязательств в переходных экономиках? каков экономико-культурный контекст международного участия в урегулировании конфликтов?

Для эмпирических исследований экономической культуры большое значение имеет концептуальное осмысление этого явления. *Ивану Вадимовичу Розмаинскому* удалось создать теоретический каркас для дальнейшего изучения взаимосвязи экономической культуры и экономического роста. Экономическую культуру он определяет как «совокупность ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и воздействующих на неформальные правила игры». Базовая гипотеза относительно ее влияния на экономический рост носит посткейнсианский характер. Экономическая культура формирует хозяйственный стиль («укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения») и тем самым через тип потребления оказывает влияние на экономический рост. Экономическая культура будет влиять на выбор между трудом и отдыхом, потреблением и сбережением, на предпочтения между краткосрочными и долгосрочными проектами, а также степень честности/оппортунизма, степень, в которой решения принимаются исходя из просчитываемой рациональности. И. В. Розмаинский предлагает ограничить рассмотрение экономической культуры двумя типами — аскетической и гедонистической. Трудолюбие, высокий уровень сбережений, низкий уровень кредитования характеризуют аскетическую экономическую культуру; тогда как массовое потребление, расточительность, большая степень оппортунизма свойственны гедонистической культуре. Достоинство изложенного подхода в том, что автор показывает «неоднозначность» воздействия на экономический рост. Аскетическая культура порождает богатство, что на следующем этапе подтачивает ее основания и приводит к угасанию. Увеличение объемов кредитования подталкивает спрос и позволяет расширять объемы производства, но легкость кредитования повышает финансовую хрупкость всей системы.

Экономической культуре российских предпринимателей посвящена статья *Дениса Валентиновича Кадочника*, *Нины Юрьевны Одинг* и *Льва Израилевича Савулькина* «Культура, институты и экономическое поведение в России». В постсоветской экономике влияние культуры более заметно; именно она определяет институты, которые обуславливают экономическое развитие и формируют наиболее распространенные типы предпринимателей. Из этой гипотезы исходят авторы. Вслед

за Р. Инглхартом в статье противопоставляются ценности выживания и самовыражения, традиционные и секулярные ценности. Как правило, более богатые страны тяготеют к светскости и ценностям самовыражения. В качестве эмпирической базы в работе использованы исследования «Левада-Центра», а также результаты опросов владельцев и менеджеров семнадцати компаний Петербурга в 2004–2007 годах. Взаимодействие экономики и политики, институты рыночного хозяйства, коррупция, социальные отношения, доверие — таковы основные направления, по которым представлены неоднозначные выводы исследования, заставляющие задуматься об устойчивости дорыночных институтов в условиях капиталистической экономики.

К постсоветской культуре 1990-х годов приковано внимание *Джеффри Хасса*, статья которого посвящена соперничеству финансово-промышленных групп, ориентированных на оборонную промышленность, финансы и государство. Действительно, габитус и поля, поняты как взаимосвязь власти и культуры, институционализированной властью и представлениями о «нормальном», отличались у так называемого корпуса красных директоров, новых финансовых олигархов и государственников, на первое место выдвигавших национальную безопасность. Автор, следуя методологии экономической социологии (Вебер, Дюркгейм, Бурдьё), показывает, что экономические изменения невозможно объяснить лишь борьбой интересов и эффективными стратегиями. Гораздо большее значение имеет экономическая культура и в более узком смысле — столкновение представлений о том, какой тип поведения и знаний является нормальным, общепринятым. Для «красных директоров» нормально отдавать предпочтение реальным показателям выпуска продукции — тоннам, баррелям, единицам, уделять внимание коллективу; для культуры олигархов нормально придавать центральное значение частной собственности, движению капитала, акциям, финансовому управлению. В рамках культуры силовиков нормально вызывать и ходить на допросы, строить жесткую вертикаль власти на всех уровнях, центральную роль придавать охране, безопасности, порядку в ущерб здравому смыслу и профессионализму. Какая экономическая культура будет доминировать в ближайшем будущем — зависит от множества обстоятельств и в конечном счете от предпочтений и ценностей большинства.

Продолжает проблему становления капитализма в социалистических странах статья видного венгерского экономиста *Яноша Корнаи*. Взаимосвязь экономики с социумом и культурой четче проявляется в период становления новой системы, когда закон, моральные нормы и распространенные практики менее увязаны между собой. Основной вопрос, который поднимает Корнаи, — проблема выполнения обещаний на всех уровнях.



Статья полна разочарований от невыполнения обязательств политиками, потребителями, заемщиками и производителями в Венгрии последних лет. Производители не выполняют взятых на себя обязательств по отношению к потребителям, должники — по отношению к кредиторам, государство и политические партии — по отношению к гражданам. Исходя из опыта Венгрии в сопоставлении с данными исследований и опросов в развитых странах, автор показывает, какое значение имеет выполнение обязательств, что заставляет людей следовать своим обязательствам или не выполнять своих обещаний. Нормы и мораль, репутация в социуме и бизнесе, легальное принуждение заставляют держать слово. Вместе с тем невыполнение обещаний приводит к цепной (иногда лавинообразной) реакции в экономике и политике, разрушает основы демократии в политике и рыночных отношений в экономике.

Еще большее значение приобретает экономическая культура для понимания политических и экономических процессов, происходящих в таком регионе, как Африка. Во многих странах большинство жителей живет за чертой бедности в условиях примитивного типа технологического уклада и остатков родоплеменного строя. В разное время Африка поставляла на мировые рынки рабов, пальмовое масло, какао-бобы. По признанию историков, колониализм, коррупция, выборочное сохранение племенной структуры, недемократический характер власти стали причинами отставания этого региона. Зачастую богатство ресурсами не ведет к благополучию. Один из таких примеров современной истории рассматривается в статье *Дарьи Булатовны Пушкиной*. Сьерра-Леоне богата алмазами, которые доступны для дешевых методов добычи, что делает эту сферу конкурентной и слабоконтролируемой; страна долгое время была британской колонией, ее политическую структуру автор характеризует как неородовую, то есть с доминированием родовых связей в условиях современного государства. В статье ставится вопрос о том, как оценить эффективность международной помощи по линии ООН и других организаций в плане поддержки нелиберальных реформ и разрешения конфликтных ситуаций. В статье показывается, что стандартная политика, направленная на макроэкономическую стабильность, часто приводит к обеднению населения и усилению конфликтов. В этом смысле изучение экономической культуры данного региона могло бы способствовать выработке более адекватных мер экономической политики.


\* \* \*

Хочется надеяться, что обсуждение предлагаемых вопросов — экономика как культура; взаимовлияние экономики и культуры; политическая, социальная, ценностная, религиозная, этическая, властная составляющие экономики — будет продолжено на стра-


ницах альманаха и на семинарах и конференциях Центра исследований экономической культуры СПбГУ.

Благодарим за поддержку наших инициатив декана факультета свободных искусств и наук СПбГУ *А. Л. Кудрина*; за помощь в реализации этого проекта — главного редактора Издательства Института им. Е. Т. Гайдара *В. В. Анашвили*; за финансовую поддержку — *Р. Я. Насибулина*. Также выражаем признательность всем, кто неравнодушен к экономической культуре.

Д. Е. РАСКОВ  
*д. Наволок  
август 2013*



**Экономика как культура:  
теоретические и методологические  
аспекты**





# Экономика как культура: возвращение к «спору о методах»

А. А. ПОГРЕБНЯК, Д. Е. РАСКОВ

Экономика как часть культурной деятельности человека требует поиска нового видения своего предметного поля. Экономическая теория не может быть изолирована от морального, исторического, социального, а подчас и метафизического контекстов, равно как и от таких сопредельных дисциплин, как социология и философия. В настоящей статье авторы стремятся показать, как возможно и почему необходимо интерпретировать экономику как культуру. Эвристический потенциал данного подхода раскрывается на примере воссоздания «спора о методах», обращения к идеям немецкой исторической школы и институционализма, а также поиска новой онтологии и герменевтики современного капитализма.

ПОГРЕБНЯК АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ (aapogrebnyak@gmail.com), кандидат экономических наук, доцент философского факультета и факультета свободных искусств и наук СПбГУ.

РАСКОВ ДАНИЛА ЕВГЕНЬЕВИЧ (danila.raskov@gmail.com), кандидат экономических наук, доцент экономического факультета и факультета свободных искусств и наук СПбГУ, руководитель Центра исследований экономической культуры.

Данная статья была представлена в форме доклада, подготовленного к конференции «Экономическая культура современного капитализма», организованной 29–30 июня 2012 года Центром исследований экономической культуры факультета свободных искусств и наук СПбГУ.

JEL: A12, B15, B41

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*экономика, культура, природа, институты, немецкая историческая школа, онтология, экзистенция, конечность (дефицит)*

Основной вопрос, вокруг которого строятся рассуждения в статье, может быть сформулирован следующим образом: как возможно и почему необходимо интерпретировать экономику как культурную деятельность? Мы предлагаем переосмыслить «спор о методах», разгоревшийся в конце XIX века, — спор, который дает возможность вновь поставить вопрос о том, к чему ближе экономика — к природе или к культуре. «Спор о методах» традиционно отсылает к различению «понимания» и «объяснения» как двух стратегий познания — естественно-научной (мир как

природа) и социогуманитарной (мир как культура). Экономическая наука в XX столетии в основном предпочла первую установку, предполагающую принципиальную возможность моделирования экономики как непротиворечивого процесса. При этом сама оппозиция природы и культуры предполагалась преодоленной<sup>1</sup>. На сегодняшний день эта установка во многом исчерпала себя и должна быть дополнена представлением об экономике как о культуре. Сначала важность этого вопроса обосновывается с точки зрения внутренней логики развития экономической теории, показывается, что институционализм подошел к новому рубежу незнания, которое можно обозначить как культура. Затем данная проблема вписывается в более широкий контекст философской онтологии, чтобы показать, как можно осмыслить экономическую культуру современного капитализма.

### ЭКОНОМИКА КАК КУЛЬТУРА ИЛИ КУЛЬТУРА КАК ПРИРОДА ЧЕЛОВЕКА

Экономика — это часть природы или культуры? Культура — все то, что не передается генетически, но приобретается с воспитанием. Речь вовсе не идет о дихотомии — либо–либо. Из природы рождается культура, которая изменяет природу. Напротив, здесь важно отойти от примитивных трактовок и понять, что крайне неверно понимать экономику как безличный, лишенный своего языка механизм, подобный представлениям физиков XVIII столетия о природе. Изучение экономики как культуры предполагает заново вовлечь в единое пространство исследований социум, политику и экономику. В этом смысле экономика социальна, связана с властью, не свободна от нормативности, немислима вне контекста определенных *ценностей* и *символов*.

Понятие культуры исторично и имеет множество аспектов. Само выделение пространства культуры, социума, религии, экономики как отдельных сфер жизни связано с эпохой модерна. Культура может пониматься в высоком значении (цивилизация), тогда она будет нести нормативный заряд, либо как образ жизни и идентичность. В первом значении это культура в единственном числе, во втором значении — во множественном числе,

1. Любопытное обсуждение актуальности «спора о методах» в социологии состоялось на страницах журнала «Неприкосновенный запас» (2004. № 3), где в дискуссии приняли участие В. Воронков, Ю. Качанов, Н. Копосов, А. Олейник. Промежуточное положение экономики между природой и духом доказывал Петер Козловски (1999. С. 148), актуальность и значимость подходов немецкой исторической школы и институциональной экономической теории показал В. М. Ефимов (2007 б).

культуры. У первого есть универсальное и дискриминирующее начало, у второго — плюралистическое, экзотическое и подавляемое. Первое больше характерно для эпохи модерна, второе — уже для постмодерна и романтизма. Культура — «это то, что делает жизнь достойной того, чтобы жить» (Элиот, 2012. С. 164); в этом определении Т. Элиота народная культура сплетается с элитарной.

По ряду причин, которые еще требуют дополнительного изучения, экономисты дистанцировались от исторического и культурного измерения экономики, которое являлось важной составляющей ведущих трактатов А. Смита, К. Маркса и М. Вебера. В послевоенные годы расцвета неоклассики сформировалось новое разделение наук, по которому вопросами экономической культуры в социальных науках стали заниматься экономическая социология и экономическая антропология.

Изолирование экономики было полезно, но в условиях новой экономики уже бесперспективно. Экономисты-методологи (в частности, Ф. Миrowsки) убедительно показали роль термодинамики, а затем техники и военных заказов в формировании и развитии методологического аппарата неоклассического направления (Mirowski, 2002; Майровски, 2012; Сорвин, 1997). Буржуазные ценности стали трактоваться как естественные (читай: природные) и приниматься за неявные допущения (Лаваль, 2010; McCloskey, 2010). В то же время в стремлении к научности чистая политическая экономия сознательно изолирует экономические явления от политических, социальных, этических. В этом смысле экономическая теория претендует на то, чтобы быть аисторичной, аморальной, аполитичной. В реальности историческое сохраняется как аналитический нарратив, как иллюстрация; этическое — как молчаливая предпосылка о буржуазной морали; политическое выражается в преобладании неолиберализма или авторитаризма.

Понимание исторической и этической личности возможно только под углом зрения определенной культуры. В то же время, говоря об опасностях крайних подходов, речь не идет о культурном детерминизме, когда смыслы и характер принятия решений в экономике выводятся исключительно из культуры и тех ценностей и побудительных мотивов, которые в ее рамках формируются, — это было бы большим преувеличением. Более важная задача — поиск плодотворного синтеза подходов и выработка принципиально нового *видения экономики*. Было бы неверно один тип догматизма заменить на другой.

Изучение экономики как культуры имеет синхроническое и диахроническое измерения. В контексте последнего важно заново проинтерпретировать споры и признанные тупиковыми в магистральном направлении экономические теории и подходы. Это касается античности, религиозной экономической мыс-

ли и, в частности, средневековой схоластики, неаполитанской школы политической экономии (аббат Галиани, А. Дженовези) (см., напр.: Поланьи, 2010; Langholm, 1998; Афанасьев, 2004; Robertson, 2005).

Но, пожалуй, ближе всего к изучению экономики как культуры подошли представители институциональной экономической теории (Т. Веблен, Дж. Коммонс и др.) и немецкая историческая школа (Г. фон Шмоллер, А. Шпитгофф и др.). Далее мы вкратце рассмотрим, в чем актуальность «спора о методах», а также покажем, как сама внутренняя логика развития экономической науки в рамках институционального направления приводит к необходимости изучения экономики как культуры.

#### «СПОР О МЕТОДАХ»: НУЖНО ЛИ СЕГОДНЯ ОБНАЖАТЬ МЕЧ?

Йозеф Шумпетер в своей неоконченной «Истории экономического анализа», отступая от провозглашенного принципа проследить историю инструментов экономического исследования, уделяет значительное место «битве темпераментов и интеллектуальных пристрастий» между «историками» и «теоретиками» — немецкой исторической школой и австрийской школой политической экономии, — битве, которая стала известна как *Methodenstreit*, или «спор о методах». «Лидер вложил меч в ножны» — так характеризует Шумпетер тот факт, что подлинный лидер «новой», или «молодой», исторической школы Густав фон Шмоллер в своей поздней крупной работе «Очерк общего учения о народном хозяйстве» (1900–1904) частично принимает теорию маржиналистов и теоретизирует, но «слабо» и «безнадёжно плохо» (Шумпетер, 2001. С. 1072).

Классическая точка зрения состоит в том, что исторически верх в этом споре одержали австрийцы, хоть идеи Менгера и были еще достаточно далеко от неоклассических представлений. Экономическая теория после Второй мировой войны по большей части стала опираться на методологический индивидуализм (атомизм), заниматься поведением индивидуальных агентов, рассматривать теорию как нейтральную по отношению к этике и ценностям. Для истории экономической мысли характерны резкие, безапелляционные оценки немецкой исторической школы и ее лидеров. К примеру, Э. Скрепанти и С. Заманьи отмечают: «Тем не менее оказалось, что работе Шмоллера не хватило аналитических основ; главным образом она не смогла реализовать основную цель автора: сформулировать новый способ работы в экономической теории. Влияние Шмоллера на развитие экономической науки в Германии было довольно пагубным, особенно потому, что помогло на более чем полвека изолировать



немецких экономистов от остального мира. Фактически экономисты с другой культурной ориентацией не были допущены для работы в немецких университетах» (Scrapanti, Zamagni, 2005. С. 190). Результатом триумфа альтернативного подхода стал тем не менее в точности противоположный результат: у немецкой исторической школы сегодня практически нет продолжателей, даже в Германии их работы известны лишь узкому кругу любителей экзотики. Оставляя в стороне вопрос о тенденциях и причудливости развития экономической теории, попробуем разобраться в том, какие ценные идеи для понимания экономики как культуры можно почерпнуть в этом давнем и по существу не оконченном споре.

Теоретический трактат Менгера «Основания политической экономии» не нашел столько откликов, сколько его более поздняя методологическая работа «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности» (1883), где он подверг достаточно жесткой критике исторический метод (Менгер, 2005). Густав Шмоллер не заставил себя долго ждать и постарался представить Менгера эпигоном и догматиком классической школы (Шмоллер, 2011). В следующем же, 1884 году Менгер публикует ответный памфлет — «Ошибки историцизма в немецкой экономической науке», где обращается прямо к Шмоллеру, который возвращает книгу автору не читая, снабдив комментарием: «Я выбрасываю все такие личные нападки на меня, не читая, в печь или в мусорную корзину, особенно когда я не жду от автора ничего хорошего... Но мне бы не хотелось быть грубым с Вами и уничтожить так замечательно изданную небольшую книгу. Поэтому я с благодарностью возвращаю ее Вам в надежде, что Вы найдете ей лучшее применение. Я буду очень признателен Вам за дальнейшие нападки. Ибо „в большой вражде — много чести“» (Хайек, 2005. С. 29–30).

Менгер выступил за создание универсальной экономической науки, формулирующей законы, не зависящие от исторического контекста и национальной специфики. Фактически Менгер обосновывал микроэкономический подход, в рамках которого исследование базировалось на изучении простейшего элемента системы — индивида. В этой связи надо заметить, что взгляды Менгера не в точности соответствовали зарождающейся неоклассике: он испытывал неприязнь к использованию математики и к понятию общего равновесия, уделял внимание эволюции институтов (см.: Майровски, 2012).

Кредо Шмоллера — расширить наблюдение, на основе которого улучшить классификацию, образование понятий и поиск причин, при этом изучать не индивидуальное, а коллективное поведение, принимая во внимание государство, общество, обычай, право. Законы, по его мнению, должны быть результатом всестороннего изучения экономических явлений — быта, истории, пси-

хологии. Экономика во многом связывалась с психологией и моралью: «Духовные науки имеют, в общем, иные методы, чем науки естественные, и среди первых психология» (Шмоллер, 1902. С. 18). Школа именовалась *этико-исторической*. Сегодня Шмоллер по праву мог бы считаться подлинно междисциплинарным автором, сочетающим психологию, антропологию и культурологию.

### КУЛЬТУРА КАК ВНУТРЕННЕЕ РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ ИНСТИТУТОВ

Институциональная экономическая теория (или старый институционализм) вплотную подошла к культурному измерению экономики. Очевидно, что по своему видению, задачам и методам ближе к этому был старый институционализм, или, точнее, институциональная экономическая теория в лице Веблена, Коммонса (см. подробнее: Rutherford, 2011; Ефимов 2007 а). Экономика рассматривалась ими не статично, а в эволюции с учетом взаимовлияния этики, права, инстинктов и рутин. Стандартный упрек современных экономистов состоит в том, что многофакторный, широкий подход помешал создать теорию. С точки зрения объяснения институционалисты не искали легких путей, что компенсировалось гораздо более тонким пониманием экономических процессов, которые рассматривались во взаимосвязи с культурой, политикой, этикой.

Иллюстрацией может стать практически любая книга Веблена. К примеру, в «Теории делового предприятия» вырисовывается необычный образ экономики (Веблен, 2007). Автор выделяет две антагонистические силы — бизнес и машинную индустрию, которые вместе составляют часть *культурного* развития современной цивилизации. Описать их природу и понять деловое предприятие Веблен считает невозможным без изучения исторического и политического процессов и прав, без осмысления развития *культуры*. Экономика обладает свойством кумулятивной причинности. «Слабое возмущение может стать причиной широкомасштабного расстройств» (Веблен, 2007. С. 28). Природу современного делового предприятия он показывает на фоне средневековых институтов: «Унаследованный титул давал право на владение собственностью, но собственность не давала права на титул» (Веблен, 2007. С. 60). Экономика понимается Вебленом не как универсальная система, но как имеющая культурную обусловленность. Зачастую Веблен говорит о западноевропейской и американской культурах: «Америка — естественная среда обитания человека, добившегося успеха своими собственными силами, а такой человек сам по себе является финансистом с ног до головы» (Веблен, 2007. С. 200; Dorfman, 1966. P. 6–13). Войны и продвижение *финансовой культуры* в отсталые страны Веблен склонен рас-

смагивать как часть экспансии делового предприятия. Веблен, в отличие от Шмоллера, не выступает за исключительную важность эмпирического сбора материала, скорее, ему важнее схватить и понять суть, в результате чего история, статистика, теория и экономическая политика сплетены у него воедино (см. краткие сравнения Шмоллера и Веблена: Mitchell, 1969. С. 562–564).

В послевоенные годы развитие новой институциональной теории пошло по траектории империалистической экономической науки, осваивавшей новые области (политика, преступность, семья, эвтаназия, суициды), но сохранявшей редукционизм основного течения. Большая работа была проведена по тому, чтобы создать экономическую теорию институтов, то есть расширить область применения стандартных экономических инструментов: экономии издержек, равновесия спроса и предложения, эффективности, рациональности поведения (см.: Расков, 2010). При этом стало очевидно, что данный этап работы исчерпал себя. Теория, исходящая из представлений о контрактных отношениях оппортунистических максимизаторов, не способна объяснить и понять поведение человека, фирмы, государства, глобальных рынков. Любая институциональная проблема требует выхода за рамки стандартной методологии и поиска новых рубежей. Исследование экономики как культуры, или экономической культуры, и может стать таким новым рубежом в экономическом знании.

Заметным исключением в новой институциональной экономической теории следует считать работы последнего времени Д. Норта, в которых он вплотную подошел к необходимости создания общей социальной науки, интеграции экономической теории, социологии и политологии. Вопрос о причинах институциональных изменений неизбежно выводит *за рамки* стандартного инструментария новой институциональной экономической теории. В книге 2005 года «Понимание процесса институциональных изменений» Норт показывает, что взгляд на эволюцию институтов перекликается с новейшими представлениями когнитивных наук, призванных показать, «что человеческий процесс познания не просто находится под влиянием культуры и общества, но что он является культурным и социальным процессом в самом фундаментальном смысле» (Норт, 2010. С. 58)<sup>2</sup>. Без культуры как передачи знаний, опыта, ценностей, по мысли Норта, невозможно понять разницу в траектории экономического развития и типов политического и социального устройств обществ. С культурой Норт связывает распространение организаций, основанных не на личных связях, а на безличного типа взаимодействии. Попытка ставить вопрос о том, в чем природа и причина развития того или иного институционального устройства, заставляет обращаться к сфере культуры и понимать саму экономику как культурный процесс.

2. Норт цитирует в данном случае Э. Хатчинса.

Учитывая сказанное выше, можно заключить, что намечается альтернативный путь позитивистской ориентации экономистов исключительно на рациональный выбор (дорога выбора), который А. Кламер обозначил как дорога ценностей (Klamer, 2003). Честность, достоинство, мужество, красота, истина и представления о них фундаментальны для принятия реальных решений в экономике. В этом смысле очевидно, что культурный контекст, ценности задают цели в принятии тех или иных экономических решений. Социолог П. Бергер, один из теоретиков экономической культуры, высказал важную идею (к которой подошли и экономисты) о том, что изучение институтов должно быть встроено в культурный и ценностный контекст: «Экономические институты существуют не в вакууме, а в контексте или, если хотите, в ткани социальных и политических структур, культурных форм и, безусловно, в структуре самосознания: в системах ценностей, идей, верований» (Бергер, 1994. С. 31).

#### ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ ОСМЫСЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ КАК КУЛЬТУРЫ

Цель второй части статьи — поставить вопрос о *философских основаниях* осмысления экономической культуры современно-го капитализма.

Методология основного течения экономической мысли может быть оценена (с известными оговорками) как структуралистская. «Иррациональное» и «внеэкономическое» «обволакивается» неоклассической аксиоматикой (например, у Г. Беккера), подобно тому как «первобытное мышление» интерпретируется в качестве вариации «инвариантной» логической системы в антропологии К. Леви-Стросса.

Мы, напротив, хотим показать, что возможно и, более того, необходимо своего рода постструктуралистское или неортодоксальное истолкование современной экономики, которое в своем методе должно опираться на интеллектуальные течения, в большинстве своем игнорирующиеся так называемым мейнстримом. Перечень их обширен: феноменология, экзистенциализм, психоанализ, герменевтика, неомарксизм, прагматизм и ряд других. Конечно, некоторые положения этих школ были задействованы в экономической социологии и экономической антропологии, но не секрет, что эти дисциплины сохраняют маргинальный характер, по крайней мере, в практике подготовки экспертов по экономическим вопросам.

Почему необходимо трактовать экономику как культуру? Разумеется, не просто в силу того тривиального факта, что экономика — это производство, процесс и продукт деятельности человека. В самом деле, «природа» в той мере, в какой она есть

нечто познаваемое, тоже может быть истолкована как конструкция, проекция нашего рацио. Скорее, термин «культура» следует связать со сферой *смысла* как чего-то качественно отличного от значения тех или иных функций. В качестве примера можно сослаться на психоанализ, который показал, что смысл удовлетворения наших так называемых естественных потребностей находится не в них самих, а располагается на какой-то «другой сцене», в бессознательном. Культура, таким образом, отсылает к тому, что трансцендентно полю значений всякой абстрактной системы, репрезентирующей ту или иную «природу» (например, экономических отношений), но зато имманентно человеческому существованию в его конкретности.

Нет ли здесь противоречия, возникающего в силу инверсии смысла терминов? Нет, поскольку речь вовсе не о консервативной идее наличия истинной «духовной субстанции», которая тогда действительно имела бы вид «подлинной природы», но и не о «догматическом культурализме», который подвергается справедливой критике Т. Иглтоном (Иглтон, 2012. С. 136). Говоря о культуре, имеется в виду не чисто внешняя оппозиция природе; наоборот, речь идет о необходимости мыслить сам внутренний проблематизм нашего существования (в том числе экономического), когда имеет место не только нетождественность природы и культуры друг другу, но прежде всего их нетождественность самим себе: амбивалентность, социальный антагонизм, бессознательное, «игра восполнений», о которых говорит новейшая мысль, — вот то концептуальное поле, в котором должна осмысляться экономика (Иглтон, 2012. С. 161).

Итак, какую методологическую трансформацию влечет истолкование экономики как культуры? Самое важное, что субъект перестает рассматриваться как фиксированный агент, подчиняющийся неким объективным закономерностям, которые регистрируются внешним наблюдателем, а понимается в открытом историческом горизонте непрерывного самоконституирования, в рамках которого стандартные экономические цели (рост, благосостояние, максимизация прибыли) являются не чем-то априори значимым, но непрерывно вовлекаются в процесс проблематизации своего смысла.

## ОНТОЛОГИЧЕСКИЙ ПОВОРОТ И «ЛИНИЯ ПОНИМАНИЯ»

Обратимся к одному из важнейших и дискуссионных философских проектов XX века — фундаментальной онтологии М. Хайдеггера. Известно, что понятия культуры и субъекта им используются редко и в полемическом контексте, что, однако, означает не отказ от самой проблематики, но размежевание с предшест-

вующей традицией их понимания. На наш взгляд, именно в *онтологическом повороте*, ключевой фигурой которого является Хайдеггер, «линия понимания» нашла не просто свое продолжение, но была подвергнута радикальному обновлению.

В своих методологических рефлексиях экономисты обращаются к философии по преимуществу как к эпистемологии, онтологическая же функция остается вне поля их внимания (симптоматично, что обращаются к К. Попперу, но не к Хайдеггеру или Ж. Лакану; в России — к В. С. Степину, но не к В. В. Библихину). Разумеется, экономисты в своей работе опираются на некое онтологическое предположение, например об ограниченности ресурсов и даже рациональности, но следует подчеркнуть: это положение есть лишь регистрация некоего *естественного факта*. Экономическое мышление метафизично в негативном смысле этого слова: поведение людей в условиях ограниченности ресурсов объясняется исходя из потустороннего и неизменного принципа реальности, будь то невидимая рука, закон капиталистического накопления или спонтанный порядок. Вот почему такого рода рефлексия все время обнаруживает неразрешимое противоречие: присущее человеку чувство своей субъективности непрерывно подвергается фрустрации, натываясь на реальную субъектность капитала и рынка, от которой поступают указания на ту или иную «объективную» ситуацию (например, необходимость снижения уровня благосостояния в целях улучшения инвестиционного климата и т. п.). Симптомами данной ситуации являются, с одной стороны, особое рода наслаждение тех, кто идентифицировал себя с субъективной позицией капитала («успешные» предприниматели и эксперты), с другой стороны, зачатую «негативное удовольствие» тех, кто соотносит себя с позицией «объектов» системы («лузеры»).

Иная ситуация в фундаментальной онтологии Хайдеггера; здесь внешней, чисто теоретической рефлексии над ограниченностью вещей («ресурс» от «рес» — «вещь») противопоставляется внутреннее, практическое уяснение человеком принципиальной конечности как сущности *собственного* существования. В этом — смысл «онтологического различения» сущего и бытия: бытие не объясняется в качестве свойства некоей вещи или рода вещей, а *понимается* непосредственно в самом акте «умения-быть» (то есть выбора между «собственным» и «несобственным» характером существования). Таким образом, экономический дефицит (и соответственно, изобилие) выступает способом реального сокрытия, но тем самым и возможного обнаружения онтологической конечности. Кстати, отмечалось, что философский проект Хайдеггера исторически мотивирован ситуацией кризиса Веймарской республики (с его беспрецедентным обесценением рейхсмарки). Расширяя, можно сказать, что в данной философии артикулировано *понимающее отношение* — не столько

абстрактного ученого к капиталистической системе, сколько этой последней к своему собственному смыслу.

Различие «экономики-как-природы» и «экономики-как-культуры» не реальное, а модальное, то есть различие в способе бытия одного и того же явления. В философии Хайдеггера этому отвечает различие собственного и несобственного образов существования. Так, несобственному, как «озабоченности» наличием или нехваткой тех или иных вещей, противопоставлена *забота о бытии*, то есть практика перманентного возвращения к себе самому из заброшенности в делах и людях (*Das Man*, нечто «общечеловеческое»). *Забота о бытии, трансцендирующая озабоченность тем или иным сущим — это и есть способ бытия культуры, понятой в своих экзистенциальных основах.*

По Хайдеггеру, наше существование непосредственно онтологично, то есть бытие всегда выступает как смысловая проблема, а не естественная данность (нет *определения* бытия, его сущность не схватывается путем предикации). Но и самая элементарная герменевтика экономической культуры капитализма обнаруживает в качестве смысла своих базовых понятий не что иное, как специфические характеристики *способов бытия*.

#### К ГЕРМЕНЕВТИКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

Понятие *интереса* буквально означает пребывание посреди того, что есть *inter-esse*, то есть не столько безусловное владение бытием, сколько проблематичное к нему отношение. Не является ли экономическая озабоченность уровнем отдачи (*interest rate*) своего рода производной от этой ситуации? Как несколько суггестивно пишет М. А. Румянцев, современная форма «экономизма», охватывающая не только сферу производства материальных благ, но и социум целиком (включая университет), характеризуется как раз «неожреческой структурой» господства процедур искусственного вменения целой системы оценок (рейтингов, баллов, цен) для обеспечения полного контроля над сотрудниками и покупателями (Румянцев, 2012. С. 56). Иными словами, хайдеггеровский *Das Man* — это не просто толпа, «массовая культура», но постоянное производство тенденции к вменению неких «объективных» оценок — пусть сиюминутно конъюнктурной, но, безусловно, значимой шкалы ценностей.

То же с понятием *потребления*. Еще на заре христианской эры термин «консумация» употреблялся в эсхатологическом контексте: например, «свершение времен» (неслучайно критические мыслители от Маркса до Бенямина с Бодрийяром усматривают в капитализме эсхатологический мотив). Можно сказать, что подлинное противоречие современного капитализма не между

«пуританской этикой» труда и гедонистическим консюмеризмом (как показал Бодрийяр, оба они «счастливы» примирены в господствующем сегодня «иезуитском духе» [Бодрийяр, 2000. С. 303]), а между фетишизмом, присущим им обоим, и их общей *меланхолической* изнанкой. Следует напомнить, что в параграфе 42 «Бытия и времени» Хайдеггер цитирует «одну старую басню», где описывается, как по «справедливому решению» Сатурна именно «Забота» овладевает сущностью человека, пока последний жив (Хайдеггер, 1997. С. 197–198). Но Сатурн — это планета *меланхолии*, то есть источник принципиальной амбивалентности человеческого существования: как существо временное, человек должен постоянно отказываться от удержания чего-либо в собственности «навечно», но как существо, *вневременно сознающее* свою временность, он будет склонен создавать фантазматические сценарии, в рамках которых такое удержание все-таки возможно.

Проницательный аналитик капиталистической культуры Вальтер Беньямин говорит, что оборотной стороной энтузиазма «мирской аскезы» будет погружение в меланхолию; понятно, почему при капитализме «нет будней, есть только праздники»: динамика экономического роста обеспечивается перманентным разрушением всего, что сущностно, то есть внутренним образом могло бы быть завершено (Беньямин, 2012. С. 100–101). Напомним, что современный термин, означающий меланхолию, — «депрессия» (проблема Кейнса; экономист в роли психоаналитика экономики, помогающий последней совершить «работу траура» во имя «непрерывного бума»). Возможно, здесь следует вспомнить прозу А. Платонова и поэзию А. Гастева, которые являют собой не столько антиутопии, сколько подлинные экономические утопии, ведь принцип реальности не выносится в них за скобки, но включается в имманентный план существования: это перманентная жертвенность, своего рода «пролетарский дендизм» их героев, не столько переживающих кризис, сколько активно практикующих саму критичность существования.

В схожем ключе могут быть истолкованы и другие понятия — *контроль, коммерция, ликвидность, частная собственность* и т. д., наконец, и сам *капитал*. Так, в одном выступлении Ж. Деррида осуществил деконструкцию корневого значения *сар*, подключив к разбору целый ряд производных (выступ, мыс, столица, капитан и т. п.). В результате за самотождественной сущностью капитала (как экономического, так и культурного), которая состоит в расширенном воспроизводстве некоей (у Деррида — европейской, или западной) идентичности, своего рода капитализации всех мировых ресурсов, обнаружилась онтологическая проблематика саморазличения; «идиоматическая сингулярность» в культуре (как и «частная собственность» в экономике; напомним, *privatio* означает «лишение») немислима вне контекста универсальной сообщаемости, общности (Деррида, 1999).



## ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ КОНЕЧНОСТЬ И ФЕТИШИЗМ

25

*Экономика  
как культура:  
возвращение  
к «спору  
о методах»*

Онтологическую конечность человеческого существования Хайдеггер определяет как *бытие к смерти* — именно оно служит базисом для подлинного *решения*, которое, следовательно, не предполагает возможности расчета, калькуляции выгод и издержек. Конечно, есть основания критически относиться к позиции Хайдеггера, в том числе оценивая ее методологический потенциал для понимания современной экономики. Так, Хайдеггер отдает себе отчет, что содержание решения — то, на *что* мы решаемся, — не может быть взято у смерти. Более того, если «подлинная смерть всегда моя», как возможно мыслить аутентичную жизнь сообщества? Согласно Жижеку, Хайдеггер, стремясь преодолеть чисто формальный «децизионизм», уступает политическому соблазну «установить онтический порядок, соответствующий онтологической истине». Для этого вводится фигура *народа (Volk)*, то есть некий традиционный общинный уклад, с которым индивидуальное существование должно связать себя узами судьбы. По Жижеку, Хайдеггер видит социум по типу *ойкоса* (замкнутого домохозяйства), игнорируя тот факт, что сегодня не что иное, как господство анонимных рыночных сил, играет роль древней Судьбы (Жижек, 2008). Иначе говоря, недооценивается наличие социального антагонизма, и это не позволяет Хайдеггеру (в отличие от Бенямина) апеллировать не к традиционной народности, а к *отбросам* господствующего уклада, поднимая на щит то, что в прошлом сохранило утопизм и упущенную («репрессированную») потенциальность (Жижек, 2007. С. 141).

Но есть и иное прочтение Хайдеггера. Так, У. Брган в статье «Сообщество тех, кто на пути к смерти» показывает, что в качестве «без-относительной возможности» смерть уединяет, но с тем, чтобы сделать *Dasein* открытым к со-присутствию других. Дело в том, что бытие — это то, чем мы никогда не можем полностью завладеть; парадоксально, но то, что заявляется в качестве собственности, аутентичности существования, является тем, что не может стать объектом присвоения. (Как сказал Жан-Люк Нанси, сущность человека — в отсутствии какой-либо сущности; акцент на первой части фразы предохраняет ее от нигилизма и релятивизма — человек способен на сущностное отношение к этой нехватке, может позитивным образом *стать* таковой.) Смерть делает характер сообщества нетотализируемым, освобождая нас от схватывания другими и других — от схваченности нами. «Грядущее сообщество, которое Хайдеггер предвидит, поддерживает свое бытие в общности именно проблематизацией завершенности своего собственного единства и удержанием его по направлению и в открытости тому, что осталось несказанным в его истории» (Брган, 2007. С. 126). Напро-

тив, в неистинном сообществе (*Das Man*), в основе которого лежит перманентное затемнение экзистенциальной конечности, доминируют отношения рыночного обмена.

Итак, экзистенциальная конечность есть поистине трансэкономический ресурс, источник критической способности, симптомами вытеснения которой и являются экономические кризисы. Возможно, во избежание нигилизма нужно мыслить эту конечность *вне* оппозиции смерти и бессмертия, как *не-смертность* (в этом Жижек усматривает смысл «кантианской революции» в понимании субъекта: только потому, что его бытие есть бытие *между* феноменальной смертностью и ноуменальной бессмертностью, то есть некая принципиальная *избыточность*, человек и обладает свободой; напротив, сведение его без остатка к тому или другому из этих измерений означало бы его растворение в природном механизме; более того, «бессмертие» есть фантазм, экранирующий горизонт его *конечной* свободы, то есть свободы подлинного *выбора* [Жижек, 2008. С. 25–42]). Показательно, что в своей книге «Капиталистическая революция» (кстати, анализирующей именно *культуру* современной экономики) Бергер посвящает отдельный раздел доказательству *демифологизирующего* характера, присущего капитализму. В отличие, скажем, от социалистических программ, капитализм, по Бергеру, принципиально не выдвигает никаких ценностей, ради которых индивид был бы готов пойти на смерть, — он есть «просто экономика, и все». Именно поэтому капитализму все время грозит кризис легитимации (Бергер, 1994. С. 247–265). Следует уточнить: капитализм как «чисто рыночная экономика» является утопией, принцип реальности которой всегда оказывается трансцендентным. Вот пример. В своей книге, написанной по итогам финансового кризиса 2008 года, Жижек цитирует Кейнса, уподобляющего самореферентный характер фондового рынка глупой игре, где нужно выбрать ту из ста фотографий симпатичных девушек, которая окажется наиболее близкой среднему вкусу: «Наши способности направлены на то, чтобы предугадать, каково будет среднее мнение относительно того, каково будет среднее мнение». Сегодня понимание того, что «рынки действительно зависят от веры (даже веры в веру других людей)», стало достоянием здравого смысла (Жижек, 2011. С. 12–13). Проблема в том, что теория, опирающаяся на принцип формальной рациональности, здесь совершенно нерелевантна: рациональным может оказаться самое иррациональное поведение, и наоборот, рефлексия субъекта несостоятельна, ибо априори включена в объективную рефлексивность самого рынка. *Зато* работают теории, исходящие из понимания *социально-онтологических* основ; так, М. Аглиетта и А. Орлеан анализируют экономику в терминах миметического соперничества за место «субъекта, предположительно знающего» (что, кстати, и есть хайдеггеровское *Das Man*). Ста-

бильность (всегда временная) на рынках зависит от тех *конвенций*, доверие к которым поддерживается силами принципиально неэкономического характера — этикой, историко-культурным «символическим» контекстом и т. п. (Аглиетта, Орлеан, 2006). Но эта вера носит *поистине фетишистский* характер; не оттого ли «нормальным» представляется факт, что «спасение вымирающих видов, спасение планеты от глобального потепления, спасение больных СПИДом, спасение пациентов, умирающих от того, что у них нет денег на дорогостоящее лечение и операции... все это может немного подождать, но призыв “Спасти банки!” оказывается безоговорочным императивом, который требует и получает незамедлительные действия» (Жижек, 2011. С. 75). При этом огромные деньги были потрачены «не на какую-то ясную “реальную” цель, а на *восстановление уверенности* на рынках, то есть на пользу вере!» (Жижек, 2011. С. 76).

Яркий пример радикального фетишизма рыночной абстракции — концепция Хайека. То, что он называет рыночной игрой, покоится на изначальной подтасовке: смысл «рыночного закона» состоит в том, что, несмотря на частные случаи проигрышей и выигрышей конкретных «актеров», *некто* (с кем и идентифицирует себя каждый) с необходимостью выигрывает. Но подлинная игра, как показал в «Соблазне» Бодрийяр, опирается не на логику Закона, а на страсть Правила — здесь нет воображаемого большого Другого, нет трансцендентной цели, которая была бы безусловно ценна, — нет *прибыли*. По Хайеку, цель рыночного закона (псевдоигры, квазиестества) — как раз обеспечить минимальное условие возможности для извлечения каждым отдельным индивидом максимальной прибыли. Но, если игра имела бы цель, говорит Бодрийяр, единственным истинным игроком оказался бы *шулер*. Наказание за шулерство аналогично наказанию за инцест — и там и там есть нарушение правил культурной игры в пользу «закона природы» (Бодрийяр, 2000. С. 244–245). Поэтому *всегда* рациональное инвестирование будет приводить к вмешательствам в рыночный механизм, и наоборот, любой рациональный проект может давать сбой в силу «безумного умножения ставок».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Нужно ли сегодня возобновление «спора о методах»? Непримируемая борьба, настоящий бой, развернувшийся в последней трети XIX века, вряд ли необходимо повторять в его форме — оскорбления, личные выпады, непримиримость. Для свежего взгляда на экономическую науку полезно возобновление широких обсуждений, дискуссий, прений о судьбе гуманитарной экономической теории. Современной науке не хватает агона антич-

ности и ристалищ Средних веков для того, чтобы поддерживать конкурентный, инновационный дух в новых концепциях и исследованиях. Речь ни в коем случае не идет о том, чтобы замеснить теорию историческими и эмпирическими изысканиями, дедукцию индукцией. Но стоит обнажить меч, чтобы показать, что возможна и гуманитарная экономическая теория, которая вбирает в себя современные теоретические достижения философии, антропологии, лингвистики и вполне достойное место отводит новым фактам и культурному контексту.

Мы попытались показать, как возможна философская, то есть выходящая за рамки эмпирико-социологического подхода, аналитика оснований, а говоря точнее, *способа бытия* современной экономической культуры. Разумеется, мы можем лишь указать на те проблемы, которые вырисовываются на полученном «фоне». Так, возникает вопрос, насколько реалистичны проекты социально-культурной организации жизни сообщества (включая контур его экономического уклада), способные *не фетишизировать* базовые структуры своего экономического и политического устройства. Другой важный вопрос можно сформулировать так: является ли гиперпродуктивность современного сетевого «множества» (*multitude*) той перманентно-революционной силой, которая способна превозмочь эксплуататорский режим неоллиберальной «империи», или, напротив, тотальная экспансия «биополитики», один и тот же «ультиматум производства» и требование позитивности, обращения, ликвидности, предъявляемые всем без исключения сферам (от экономики до сексуальности), выступают как раз современной формой капиталистического господства, противостоять которому может только «безработная негативность»?

Возвращение к спору о методах мотивировано потребностью превратить экономику из «унылой науки» (Томас Карлейль) в «науку веселую» (Фридрих Ницше), то есть в *подлинно гуманитарное* знание, с тем, чтобы и ее предмету стали однажды присущи черты подлинного «приключения духа».

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. М., 2006.
- Афанасьев А. А. Экономическая мысль в Испании XVI века — Саламанкская школа // Экономика и математические методы. 2004. Т. 40. № 4. С. 26–58.
- Беньямин В. Капитализм как религия // Беньямин В. Учение о подобии. Медиаэстетические произведения. М., 2012.
- Бергер П. Капиталистическая революция (50 тезисов о процветании, равенстве и свободе). М., 1994.
- Бодрийяр Ж. Соблазн. М., 2000.

- Броган У.* Сообщество тех, кто на пути к смерти // *Топос.* 2007. № 3 (17).
- Веблен Т.* Теория делового предприятия. М., 2007.
- Деррида Ж.* Другой мыс. Отложенная демократия // *Метафизические исследования.* Вып. 11. СПб., 1999. С. 298–320.
- Ефимов В. М.* (2007 а). Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // *Вопросы экономики.* 2007. № 8. С. 49–67.
- Ефимов В. М.* (2007 б). Спор о методах и институциональная экономика // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* 2007. Т. 5. № 3. С. 18–36.
- Жижек С.* Размышления в красном свете: коммунистический взгляд на кризис и сопутствующие предметы. М., 2011.
- Жижек С.* Тупик трансцендентального воображения, или Мартин Хайдеггер читает Канта // *Топос.* 2007. № 3 (17).
- Жижек С.* Устройство разрыва. Параллаксное видение. М., 2008.
- Иглтон Т.* Идея культуры. М., 2012.
- Козловски П.* Принципы этической экономики. СПб., 1999.
- Лаваль К.* Человек экономический. Эссе о происхождении неолитализма. М., 2010.
- Майровски Ф.* Физика и «маржиналистская революция» // *Terza economia.* 2012. Т. 10. № 1. С. 100–116.
- Менгер К.* Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности // *Избранные работы.* М., 2005. С. 287–495.
- Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М., 2010.
- Поланьи К.* Аристотель открывает экономику // *Избранные работы.* М., 2010. С. 117–152.
- Расков Д. Е.* Риторика новой институциональной экономической теории // *Вопросы экономики.* 2010. № 5. С. 81–95.
- Румянцев М. А.* София и Антисофия на грани миров // *Философия хозяйства.* 2012. № 3.
- Сорвин К. В.* Проблема аксиоматики экономической науки // *Самосознание: мое и наше.* М., 1997. С. 153–211.
- Хайдеггер М.* Бытие и время. М., 1997.
- Хайек Ф. А.* Карл Менгер (1840–1921) // *Менгер К. Избранные работы.* М., 2005.
- Шмоллер Г.* К методологии общественно-политических и социальных наук // *Terza Economia.* 2011. Т. 9. № 3. С. 31–49.
- Шмоллер Г.* Народное хозяйство. Наука о народном хозяйстве и ее методы. СПб., 1902.
- Шумпетер Й.* История экономического анализа. СПб., 2001. Т. 3.
- Элиот Т. С.* Избранное. Т. 1, 2. Религия, культура, литература. М., 2004.
- Dorfman J.* Thorstein Veblen and His America. N.Y.: A. Kelley, 1966.
- Klamer A.* A pragmatic view on values in economics // *Journal of Economic Methodology.* June 2003. P. 191–212.
- Langholm O.* The Legacy of Scholasticism in Economic Thought. Antecedents of Choice and Power. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

- McCloskey D.* Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World. Chicago: University of Chicago Press, 2010.
- Mirowski Ph.* Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science. Cambridge University Press, 2002.
- Mitchell W.* Types of Economic Theory: from Mercantilism to Institutionalism. Ed. by J. Dorfman. N.Y.: A. Kelley, 1969.
- Robertson J.* The Case for the Enlightenment. Scotland and Naples 1680–1760. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- Rutherford M.* The Institutional Movement in American Economics, 1918–1947. Science and Social Control. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.
- Screpanti E., Zamagni S.* An Outline of the History of Economic Thought. Second Edition Revised and Expanded. Oxford University Press, 2005.

ECONOMY AS A CULTURE: COMING BACK TO  
THE “METHODENSTREIT”

ALEXANDER POGREBNIYAK

*Author affiliation:* St. Petersburg State University.

*E-mail:* aapogrebnyak@gmail.com

DANIŁA RASKOV

*Author affiliation:* St. Petersburg State University.

*E-mail:* danila.raskov@gmail.com

Economy as a part of cultural activities requires the search of the new vision of its subject's matter. Economics could not be isolated from moral, historical, social, and sometimes, even metaphysical contexts. It could not also be isolated from such contiguous academic disciplines as sociology and philosophy. In this paper authors are seeking to show how it is possible and why it is necessary to treat economy as a culture. The reconsidering of the “Methodenstreit” and the ideas of German Historical school and Institutional Economics as well as the search of the ontology and the hermeneutics of modern capitalism reveal the heuristic potential of such an approach.

*Key words:* economy, culture, nature, institutions, German Historical School, ontology, existence, finiteness, deficit.

JEL: A12, B15, B41.

# Теоретико-экономический анализ культуры и культурных ценностей: вопросы методологии

Д. В. КАДОЧНИКОВ

Статья представляет собой обзор используемых в современной теоретико-экономической литературе подходов к изучению генезиса и эволюции культуры и культурных ценностей. Рассмотрены различные трактовки понятия «культура» и «культурные ценности», подходы к количественной характеристике культурных ценностей, вопросы методологии исследования экономической культуры, а также вопросы взаимодействия культуры и экономической науки.

Кадоchnikов Денис Валентинович (dkadochnikov@yahoo.com), кандидат экономических наук, старший преподаватель факультета свободных искусств и наук СПбГУ, старший научный сотрудник МЦСЭИ «Леонтьевский центр» (Санкт-Петербург).

JEL: B4, B59, D71

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*культура, культурные ценности, методология экономической науки*

## ВВЕДЕНИЕ

Цель настоящей статьи — обобщение встречающихся в современной теоретико-экономической литературе подходов к анализу генезиса и эволюции культурных ценностей как базового элемента культуры.

Актуальность такого рода обзора обусловлена растущим интересом обществоведов к вопросам взаимосвязи и взаимовлияния экономики и культуры. Этот интерес в значительной мере связан с тем, что традиционный, базирующийся на допущении о рациональности экономических агентов подход экономической теории мейнстрима уже не отвечает задаче комплексного и ориентированного на практику анализа сложных общественных явлений, способного выявить и описать как общее, так и особенное в том, как эти явления раскрываются в различных условиях. При этом попытки расширить рамки теоретико-экономического анализа, интегрировав в него культурные параметры, осложня-

ются в настоящее время отсутствием консенсуса среди исследований по поводу базовых понятий в сфере экономической культуры, а также по поводу методологии теоретико-экономического анализа элементов культуры.

В этой ситуации представляется целесообразным провести своего рода инвентаризацию подходов, которые используются экономистами при обращении к вопросам культурной динамики, начав с наиболее базовых ее элементов. При этом мы попытаемся ответить на следующие вопросы:

— Как исследователи — представители общественных наук — интерпретируют понятие «культурные ценности» и как оно соотносится с понятием «культура»?

— Каковы возможные подходы к количественной характеристике культурных ценностей?

— Какие методологические подходы используются или могут использоваться в теоретико-экономическом анализе генезиса и эволюции культурных ценностей?

— В какой мере культурные ценности могут воздействовать на экономическую науку и экономическую политику и, в свою очередь, быть объектом их воздействия?

Необходимо оговориться, что предлагаемый обзор основан главным образом на зарубежных исследованиях данной тематики. Это связано с тем, что, несмотря на многочисленные обращения российских экономистов к вопросам взаимодействия культуры и экономики, в российской обществоведческой (в том числе экономической) литературе преобладает, скорее, социологический и/или культурологический подход к их описанию; российские экономисты склонны обращаться к анализу культурных факторов, скорее, с целью выявления и описания специфичных для экономики России или другой страны аспектов хозяйствования как в рамках сравнительного анализа, так и в рамках более или менее подробного документирования экономической или хозяйственной культуры в прошлом и настоящем. Этот подход, безусловно, имеет право на существование, а исследования, проводимые с его использованием, могут быть ценным источником, в частности, фактологической информации (в числе заметных публикаций этой направленности можно упомянуть работы: Минервин, 2011; Лебедева, Татарко, 2009; Панферов, 2009; Боечко, 2005). Вместе с тем, по нашему мнению, в современной российской академической литературе практически не представлены работы, посвященные теоретико-экономическому анализу развития культуры и ее элементов, то есть анализу, призванному выявить экономическую логику эволюции культурных ценностей. Впрочем, стоит вспомнить, что советская экономическая наука исходила из постулированного классиками марксизма примата экономических факторов в эволюции всех аспектов общественной жизни, включая материальную и нематериальную культу-



ру, идеологию, мораль. Иными словами, в российской литературе советского периода можно все же обнаружить попытки такого анализа. Однако догматизм в интерпретации идей исторического материализма советскими политэкономистами не способствовал развитию методологии и методики их эмпирического подтверждения (в целом и относительно конкретных культурных феноменов). В этом смысле больший интерес представляют более современные подходы, находящиеся в русле теоретико-экономического мейнстрима (во всяком случае с точки зрения методологии), которые можно обнаружить в зарубежной экономической литературе.

### КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ КУЛЬТУРЫ

Понятие «культура» является чрезвычайно многозначным и используется в самых разнообразных смыслах и значениях. В широком значении этого слова культура — это сфера творческой деятельности человека, направленной на изменение мира вокруг, а равно и себя в этом мире; это все то, что создается человеком в противоположность природе (натуре), созидательные силы которой не связаны с человеческой волей. Насколько широко это понятие, настолько оно и нефункционально, поэтому неудивительно, что в общественных науках понятие «культура» чаще всего сужается до своего рода характеристики присущего людям и их сообществам способа восприятия и взаимодействия с окружающим их миром (как с миром материально-вещественным, так и с миром идей).

Культура и экономика связаны неразрывно уже в силу того, что созидательная деятельность человека в значительной степени направляется экономическими мотивами, а даже если мотивы отдельных субъектов и не являются экономическими (связанными с получением выгоды), то их действия все равно, как правило, осуществляются во взаимодействии с субъектами, руководствующимися экономическими мотивами. Культура в значительной степени есть продукт экономической деятельности человека и, в свою очередь, та среда (материальная и нематериальная), в которой экономическая деятельность осуществляется. Неудивительно, что и в прошлом, и в настоящем расцвет и упадок культуры практически всегда были связаны с расцветом и упадком экономики.

Экономика влияет на культуру, как процесс влияет на результат. Но одновременно элементы культуры, будучи результатами человеческого труда, воплощенного в материальных и нематериальных ценностях, а также в виде накопленных знаний и навыков, выступают в качестве факторов производства новых благ.

Это относится в том числе и к таким специфичным для конкретной страны или региона элементам культуры, как моральные принципы, убеждения, предрассудки и т. п., — к тому, что часто именуется системой ценностей. Именно в этих элементах культуры воплощаются ценностные установки людей, принадлежащих к тому или иному сообществу, — установки, которыми люди руководствуются в своей деятельности, в том числе экономической.

Взаимосвязь и взаимовлияние экономики и культуры давно стали и продолжают оставаться объектом исследований в различных общественных науках, включая экономическую теорию. При этом обращение к методологическим подходам, которые будут рассмотрены далее, показывает: чтобы сделать возможным теоретико-экономический анализ влияния культуры на экономику и экономики на культуру, необходимо от понятия «культура», понимаемого сколь угодно широко или узко, перейти к более операционному и элементарному понятию «культурные ценности». Впрочем, даже в этом случае в литературе обнаруживаются едва ли не полярные мнения относительно как сущности, так и генезиса этого феномена.

Обширный анализ этого понятия с точки зрения общественных наук был предложен, в частности, Хэйденом (Hayden, 1988). По его мнению, культурные ценности нельзя рассматривать как устремления, мотивы, верования, вкусы и т. п. Определение, которое предлагает этот автор, состоит в том, что «ценности — это культурные критерии или оценочные стандарты в суждениях о том, что является идеалом. Это критерии высшего уровня в том смысле, что они стоят выше институтов и людей. Это центральные критерии, которые составляют то ядро, которому пытаются соответствовать все социальные критерии» (Р. 41б). При этом, однако, в трактовке Хэйдена культурные ценности (*cultural values*) являются трансцендентными, заданными извне по отношению к обществу. Осмысление ценностей же людьми в конкретной группе и в конкретный исторический период порождает общественные убеждения (*social beliefs*), которые используются для обоснования/оценки тех или иных норм, правил, институтов. Ценности не являются, по Хэйдену, детерминантами человеческого поведения; такими детерминантами являются убеждения, поскольку одной и той же ценности как критерию могут удовлетворять разные убеждения, предписывающие разное поведение. Трактую культурные ценности как заданные извне, Хэйден при этом и в силу этого отрицает возможность экономического анализа генезиса институтов (как процесса выбора оптимальных способов взаимодействия рациональными экономическими агентами).

Принятие такой трактовки подразумевает фактически отрицание возможности теоретико-экономического анализа генезиса как ценностей, так и институтов и общественных убеждений.

Роль же обществоведа в этом случае должна свестись к идентификации и описанию ценностей, убеждений и отношения к ним в тех или иных ситуациях. Но такой подход может быть приемлем, скорее, для антрополога, возможно — для социолога, но не для экономиста. Различия между ценностями и убеждениями в интерпретации Хэйдена — это вопрос терминологии и классификации, но не отражение неких объективных отличий одних от других.

Другой авторитетный исследователь влияния культуры и ценностей на разнообразные параметры общества и экономики, Хофштеде, определяет ценности как общие наклонности к предпочтению одних состояний дел другим состояниям (*Hofstede*, 2001. Р. 5). Его определение основывается на определениях, данных отдельными социологами и антропологами, которые, как и он, не считали нужным проводить резкой границы между ценностями и убеждениями, хотя и указывали на то, что ценности — это более общее понятие, в то время как убеждения более конкретны. Кстати, как представляется, Хофштеде в принципе использует термин «ценность» достаточно свободно, в определенной мере даже смешивая его с другими понятиями. Так, для описания культурных различий он использует термин «измерения культуры» (*dimensions of culture*), выделяя четыре измерения: «Индивидуализм *vs* коллективизм», «Удаленность *vs* близость власти», «Сильное *vs* слабое избегание неопределенности», «Мужественность *vs* женственность» (*Hofstede*, 1983). Ценности при этом отражаются в ответах на вопросы по данным измерениям относительно того, что является или не является желанным и приемлемым. Важно, что в рамках подхода Хофштеде ценности не трактуются как экзогенно заданные и неизменные, что позволяет поставить вопрос о генезисе культурных ценностей в обществоведческом контексте.

Вообще же, как указывают в своем обзоре трактовок понятия «ценности» в общественных науках Хитлин и Пилиавин (*Hitlin, Piliavin*, 2004), это понятие разными авторами определялось и определяется совершенно по-разному, причем за последние полвека интерес к феномену ценностей (с использованием этого термина) периодически то разгорается, то затухает. Говорить о каком-либо консенсусе по поводу того, что такое ценности, не приходится. Вместе с тем анализ того, какими определениями оперируют авторы, использующие термин «ценности», проведенный, в частности, Шварцем и Билски (*Schwartz, Bilsky*, 1987), все же позволяет сформулировать несколько ключевых признаков ценностей, по поводу которых большинство авторов согласны: ценности — это представления или убеждения относительно желаемого состояния дел или поведения, выходящие за рамки конкретных ситуаций, которыми руководствуются при выборе и/или оценке поведения или события и которые могут

быть ранжированы с точки зрения своей значимости (Schwartz, Bilsky, 1987. P. 551).

Выбор культурных ценностей как объекта теоретико-экономического анализа подразумевает двоякий предмет исследования: влияние тех или иных ценностей на экономическую деятельность и влияние экономических факторов на генезис и развитие элементов культуры. Между тем, как нам представляется, в современном теоретико-экономическом дискурсе внимание большинства исследователей смещено, скорее, в сторону первого, в то время как изучение с позиций экономической науки факторов эволюции и устойчивости тех или иных элементов культуры остается в тени. Более того, зачастую исследование влияния культуры на экономику осуществляется на основе (часто умалчиваемого и, возможно, не всегда осознаваемого авторами) допущения о том, что элементы культуры являются заданными по отношению к экономике. Такой подход не только не реалистичен, но и игнорирует уже имеющиеся у экономистов наработки в сфере теоретико-экономического анализа сущности, а также генезиса и эволюции элементов культуры. Обзор наиболее интересных из них представлен ниже.

#### ВОЗМОЖНОСТИ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЦЕННОСТЕЙ

Сложность ответа на вопрос о роли ценностей, культурных факторов в экономическом развитии и о направлении причинно-следственных связей обусловлена в значительной степени сложностью измерения, или количественной характеристики, культурных факторов. И все же попытки разработки методологии измерения культурных факторов предпринимались и предпринимаются многими экономистами, социологами, представителями других наук об обществе и человеке. Мы рассмотрим наиболее известные из них.

Подход к количественной характеристике ценностей, основанный на ранжировании закрытого списка культурных ценностей, был сформулирован Рокичем (Rokeach, 1973). Изучение индивидуальных и общественных ценностей на основе опросов, в которых опрашиваемым предлагается осуществить ранжирование, руководствуясь собственным пониманием приоритетности тех или иных ценностей, приобрело популярность среди обществоведов и легло в основу так называемого обзора ценностей Рокича (*Rokeach Values Survey*).

Еще большую популярность завоевал подход Инглхарта (являющийся, в свою очередь, развитием идей ряда других исследователей) (Inglehart, 2008; Inglehart, Baker, 2000), согласно которому ценности того или иного общества оцениваются по двум

измерениям, или шкалам, определяющимся по противоположным полюсам: «традиционные — секулярно-рациональные ценности» и «ценности выживания — ценности самовыражения». Количественные оценки положения того или иного общества на этих шкалах (основанные, в свою очередь, на измерении различных составных параметров) используются для анализа связи культурных особенностей с уровнем экономического развития и лежат в основе «Всемирного обзора ценностей» (*World Values Survey*).

В рамках «Всемирного обзора ценностей» исследователями было установлено, что богатые и бедные страны явно отличаются друг от друга с точки зрения присущих им систем ценностей. Первые тяготеют к секулярно-рациональным ценностям по первой шкале и к ценностям самовыражения по второй шкале, в то время как вторые — к традиционным ценностям по первой шкале и к ценностям выживания по второй шкале. В том, что касается причинно-следственной связи уровня экономического развития и культурных ценностей, в контексте исследований Инглхарта и его последователей она носит обоюдный характер, то есть ценности влияют на экономическую динамику, но и разного рода экономические факторы способны влиять на эволюцию ценностей. В частности, Инглхарт с соавторами пришел к выводу о том, что экономический кризис в постсоциалистических странах способствовал тому, что вопреки общемировой тенденции, проявившейся в 1980–1990-х годах и зафиксированной в рамках международных обзоров ценностей в этих странах, включая Россию, произошел сдвиг в сторону ценностей выживания и традиционных ценностей. Напротив, в странах, испытывавших в этот период экономический рост, изменения ценностей происходили в противоположном направлении.

Существуют и другие подходы к количественной характеристике культурно-ценностных систем. В их числе, например, подход Дж. Хофштеде (Hofstede, 2001), который базируется на оценке положения общества на пяти шкалах: от индивидуализма к коллективизму; от большой дистанцированности власти до малой дистанцированности власти; от высокого неприятия неопределенности до низкого неприятия неопределенности; от долгосрочного горизонта планирования до краткосрочного горизонта планирования; от мужественности до женственности.

Еще один пример количественной характеристики ценностей предложен Ш. Шварцем с соавторами (Schwartz, 2004; Schwartz, Boehnke, 2004; Bardi, Schwartz, 1997; Bardi, Schwartz, 1996). Было предложено оценивать место той или иной страны на «культурной карте» мира по семи измерениям — гармония, принадлежность, иерархия, мастерство, аффективная автономия, интеллектуальная автономия, равноправие. На основе анализа оценок по этим шкалам Шварц с соавторами сгруппировал страны мира в регионально-культурные группы. Основная ценность

такого рода группировки состоит в возможности ее использования для дальнейшего количественного анализа связей между культурно-ценностными и экономическими характеристиками.

Вклад в методологию и методику эмпирического изучения культурных ценностей внесли и российские авторы, в числе которых можно отметить работы Лапина (1996), Латовой (2001), Горяинова (1997) и др.

Можно констатировать, что при всех различиях и описанные выше, и оставшиеся за рамками настоящего обзора подходы к количественной характеристике культурных ценностей предполагают главным образом ординалистский анализ на основе опросов и интервью, в рамках которого происходит ранжирование формулировок, призванных отражать ценности по одной или нескольким шкалам. Такого рода исследования, осуществляемые в основном социологами, являются важным источником фактологического материала, который может быть основой дальнейшего теоретико-экономического анализа.

### ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА ГЕНЕЗИС КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Одним из наиболее перспективных подходов к теоретико-экономическому анализу генезиса и эволюции культурных ценностей, как представляется, может быть подход, основанный на методологии так называемой теории клубов.

Возникновение экономической теории клубов связано с именем американского экономиста Джеймса Бьюкенена (Buchanan, 1965). Бьюкенен предложил не ограничиваться анализом частных благ, с одной стороны, и общественных благ, с другой стороны, а признать существование целого спектра возможных разновидностей благ, которые с точки зрения оптимальной организации их производства, распределения прав собственности на них, порядка их потребления находятся между двумя означенными полюсами. Бьюкенен констатировал, что общественные блага являются лишь частным случаем благ, которые не могут экономически эффективно производиться, оплачиваться и потребляться частным образом. Многие блага могут оплачиваться и потребляться не только индивидуально, но и коллективно. При этом увеличение числа коллективных потребителей, с одной стороны, может способствовать снижению издержек на единицу потребляемого блага (например, в связи с положительным эффектом от масштаба производства или в связи с возможностью влиять на рыночную цену), но с другой — может ограничить доступ индивидуального члена коллектива к потребляемому благу.

В рамках модели Бьюкенена постулируется связь между оптимальным числом потребителей (оптимальным размером клуба)

и оптимальным объемом производства (предложения) соответствующего блага. При этом, как признавал сам Бьюкенен, теория клубов и клубных благ имеет смысл лишь при условии, что признается возможность ограничения доступа в клуб (возможность исключения того или иного агента из числа потребителей клубного блага). По Бьюкенену, если такая возможность отсутствует, то выводы теории клубов оказываются нерелевантными; в таком случае следует руководствоваться теорией общественных благ. Если же возможность ограничения членства в клубе признается, то теория клубов может рассматриваться как теория оптимального размера клуба и оптимального размера предложения клубного блага.

Примером применения такого подхода (перспективного в этом отношении, хотя и не получившего пока широкого распространения) к анализу устойчивости или неустойчивости тех или иных культурных практик и ценностных установок является работа Карра и Ланды (Carr, Landa, 1983). Как отмечают эти авторы, одним из важных методологических допущений экономической теории (в первую очередь микроэкономики) является обезличенность участников обмена. Иными словами, в классических экономических моделях, описывающих те или иные аспекты обмена (торговли), существенными являются такие факторы, как цена, качество, трансакционные издержки и т. д., но не личность участвующих во взаимодействии экономических агентов. Допущение об обезличенности (безразличии к личности контрагента) на первый взгляд следует из еще более фундаментального допущения о рациональности экономических агентов. Однако это так, только если допускается рациональность экономических агентов на фоне информационной прозрачности и отсутствия неопределенности (либо если наличие неопределенности допускается, но предполагается, что агенты способны количественно оценивать степень неопределенности (риска) и, используя те или иные инструменты, управлять риском).

В реальности, несомненно, экономические агенты всегда сталкиваются с той или иной степенью неопределенности, которая далеко не всегда может быть в полной мере нейтрализована с использованием страхования, хеджирования, диверсификации и иных методов управления рисками. И если в обществах с развитой судебной системой, системой обеспечения контрактов, защиты прав собственности и иными ключевыми институтами величина итоговой неопределенности по факту несущественна в большинстве случаев, то в менее развитых обществах этот фактор бывает слишком значим, чтобы игнорировать его в теоретических моделях поведения экономических агентов. Когда рыночные или институциональные инструменты снижения неопределенности недостаточны, роль личностных факторов в обмене уже невозможно игнорировать. В таких ситуациях на выбор контр-

агентов и/или на существенные параметры сделки влияют такие факторы, как степень родства, знакомства, история предшествовавшего взаимодействия, принадлежность к определенной религиозной группе, субкультуре, клану и т. п. По мнению Карра и Ланды, принадлежность контрагента к той или иной группе может быть важна даже в развитых странах, где в некоторых областях легального и тем более нелегального бизнеса также наблюдается предпочтение к ведению дел с теми, кто принадлежит к той же группе. Эти исследователи рассматривают данный феномен как своего рода клубную альтернативу полноценной системе обеспечения контрактов на фоне высоких информационных издержек и высокой неопределенности. Соответствующая культурная или религиозная группа при этом рассматривается как клуб, члены которого способны снизить степень неопределенности, взаимодействуя с другими членами того же клуба, поскольку внутри клуба информация распространяется быстрее, чем вне его, тем более что в этом заинтересованы все члены клуба, а также поскольку внутри клуба могут существовать разнообразные дополняющие или заменяющие общественные санкции против нарушителей контрактов. Принадлежность к такого рода клубу сопряжена для его членов и с выгодами (снижение неопределенности и транзакционных издержек), и с издержками (при прямых издержках принадлежности к данному клубу речь может идти как о собственно экономических издержках, так и о необходимости соблюдения тех или иных культурных или религиозных ограничений, о возможной дискриминации или санкциях со стороны нечленов этого клуба/членов других клубов, об упущенных выгодах от взаимодействия с нечленами в тех случаях, когда последние готовы предложить лучшие условия, и т. п.). Соотношение выгод и издержек может рассматриваться как фактор, определяющий стабильность состава и размер соответствующего клуба. В то же время общность и интенсивность убеждений и ценностей способны обуславливать величину этих выгод и издержек; признание Карром и Ландой этой самостоятельной роли собственно культурных факторов весьма ценно, так как является примером гармоничной интеграции изучения культуры в теоретико-экономический анализ. Еще один важный вывод этих ученых состоит в том, что культурно-религиозные, этнические и другие подобные символы являются сигналами, которые играют важную роль во взаимном узнавании/признании членов того или иного клуба, а значит, способны влиять на экономическое взаимодействие.

Карр и Ланда не рассматривают непосредственно процесс формирования клуба или группы как таковых. Между тем вопрос о том, как и почему возникают те или иные культурные, религиозные, этнические группы и почему некоторые из них оказываются более закрытыми или открытыми, чрезвычайно интересен.



Опираясь на понятийный и методологический аппарат теории клубов, попытаемся выделить несколько возможных вариантов.

В некоторых случаях вступление в клуб связано главным образом с рациональными, преимущественно экономическими, соображениями. Примером этого могут быть различные социальные сети, в которые люди встраиваются по таким признакам, как образование, профессиональная принадлежность и т. п. Особые правила взаимодействия членов подобных клубов могут быть сознательно разработанными и принятыми его членами. В этом случае можно говорить о формировании полноценного формализованного социально-экономического института как механизма взаимодействия экономических агентов. Роль культурных факторов, ценностей и убеждений в этом случае может быть мала или вообще отсутствовать на этапе формирования клуба или вступления в клуб с точки зрения отдельного члена. Но уже внутри такого клуба может формироваться определенная неформализованная система ценностей, этических норм, которые необязательно будут целиком рациональными и которые в силу этого могут представлять интерес как объект не только экономического, но и культурологического анализа. При этом для экономистов наибольший интерес будет представлять выявление причин, которые обуславливают формирование и устойчивость экономически нерациональных норм. Генезис понимаемых таким образом (суб)культурных норм может быть практически полностью или в значительной степени объяснен с использованием теоретико-экономической аргументации, в том числе с использованием методологического инструментария новой институциональной экономической теории.

Вступление в клуб также может быть изначально связано преимущественно с системой ценностей, взглядов, культурно-нравственных, религиозных и т. п. При этом мотивация вступающих в клуб может быть как позитивной (стремление к максимизации выгод от членства в клубе), так и негативной (стремление минимизировать потери, например, в результате дискриминации со стороны тех, кто воспринимает его как чуждый элемент). В этом случае экономическое взаимодействие внутри клуба (и вне его), соотношение выгод и издержек могут обусловить устойчивость или неустойчивость самого клуба как пространства социально-экономического взаимодействия. Но и эволюция (деволюция) клуба может повлиять на устойчивость и интенсивность исходных ценностей и взглядов. В данном случае, даже если исходные культурные или религиозные ценности сформировались вне какой либо экономической логики, их эволюция может рассматриваться с использованием все той же теоретико-экономической аргументации.

В описанных случаях речь идет о методологических аспектах изучения генезиса и эволюции культурных ценностей в бо-

лее или менее закрытых группах, которые можно рассматривать с позиций теории клубов. Кроме того, поскольку очень часто такого рода группы невелики по размеру (что вполне объяснимо с точки зрения теории клубов), то есть являются микрогруппами, и не обладают суверенитетом (то есть так или иначе вынуждены мириться с изменением норм и ценностей вне клуба и реагировать на это и на новую информацию), то они оказываются удобным объектом для анализа. Это связано и с тем, что чем меньше группа, тем проще изучить и описать происходящие в ней процессы, тем проще отделить внутренние факторы от внешних.

Иным образом дело обстоит в макрогруппах — крупных этнических, религиозных, культурных группах, нациях и цивилизациях. К ним неприменима теория клубов. Несмотря на имеющиеся (причем распространенные и популярные) попытки изучения культурных особенностей стран и народов, в том числе с точки зрения их отношения к экономической динамике и экономической практике, такого рода исследования вряд ли способны дать однозначный ответ на вопрос о генезисе и эволюции культурных ценностей в контексте экономики. Тезис Макса Вебера об определяющей роли протестантского мировоззрения в формировании идеологии экономического индивидуализма, которая стала основой для развития капитализма, долгое время оставался предметом, скорее, умозрительного анализа в отсутствие необходимых для тестирования эмпирических данных и методов анализа. Возможность эмпирической проверки влияния религиозных взглядов на формирование ценностных суждений экономического характера появилась уже во второй половине XX века. Так, Баркер и Карман (Barker, Carman, 2000), используя эконометрический анализ ценностных установок представителей нескольких протестантских деноминаций, пришли к выводу о том, что религиозные взгляды действительно могут рассматриваться в качестве одного из экзогенных факторов формирования представлений о должном в экономической сфере, в том числе позиции относительно государственного вмешательства в экономику, налогообложения и других важных установок экономического поведения. В то же время другие экономисты, основываясь на количественном анализе, пришли к прямо противоположным выводам (см., напр.: Anderson, Tollison, 1992; Samuelsson, 1993).

Важное место в теоретико-экономическом дискурсе о генезисе культурных ценностей занимают экономические исследования религии. Как указывает в своем обзоре исследований в этой сфере Ианаконне (Iannaccone, 1998), современные экономисты отказались от преобладавшего долгое время взгляда на религию как на внеэкономический и иррациональный феномен и перешли к анализу формирования отношения к религии (а значит,

и к принятию тех или иных ценностей), используя методологию микроэкономики. Выбор той или иной модели религиозного поведения может рассматриваться в контексте экономических моделей рационального выбора из нескольких альтернатив с учетом ожидаемой полезности того или иного варианта, в контексте упомянутой теории клубов, а также в контексте моделей религиозных рынков.

### **ВЗАИМОСВЯЗЬ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

Экономическая наука как таковая, сама по себе, не является свободной от ценностных суждений, хотя долгое время классиками политической экономии предпринимались попытки превратить экономику в науку точную и свободную от какого-либо субъективизма. По мере отказа в течение XX века от идеологии свободного рынка и по мере роста требований к участию экономистов в разработке экономической политики перед экономистами встала задача не простого описания функционирования экономики и последствий той или иной политики, но задача обоснования целей экономической политики. Выбор из нескольких альтернативных целей политики часто сопряжен с ценностными суждениями. Как отметил в 1977 году Силк (Silk, 1977) в своем обзоре ситуации в американской экономической науке, активное вовлечение экономистов в обоснование целей экономической политики, зачастую связанное с политическим давлением, вывело на первый план вопросы этики в экономической науке и в экономическом образовании. Экономист неизбежно руководствуется (возможно, не всегда осознавая это) теми или иными ценностными суждениями и культурными установками. Однако где проходит грань между искренней убежденностью в тех или иных ценностях и политической ангажированностью? Этот вопрос не имеет простых ответов и остается на повестке дня не только в США, но и в других странах.

Еще дальше в своей интерпретации соотношения экономической теории и культурных ценностей идет Бэнтон (Benton, 1982). Он указывает на то, что экономическая теория представляет собой своеобразную культурную систему, модель, которая демонстрирует не то, как функционируют экономика и общество, но то, как экономика и общество должны функционировать. В этом смысле экономическая теория представляет собой систему ценностей, убеждений, рекомендаций, зачастую замаскированных, в виде позитивных теорий. Дело в том, что сам по себе выбор вопросов, на которые экономисты пытаются дать ответы, а также игнорирование прочих вопросов можно назвать отражением тех или иных ценностей и убеждений относительно того, что является

ся важным, а что второстепенным. Сложно не согласиться с Бэнтоном в том, что даже не столько собственно экономические концепции, сколько теоретико-экономическая методология уже содержит в себе ценностный, идеологический элемент. Ведь само по себе использование в качестве критерия оптимального выбора/поведения величины оцениваемых в денежной форме выгод отражает определенную систему ценностей. По мнению Бэнтона, реформирование экономической науки невозможно без обращения к ее фундаментальным ценностным основам, их идентификации и, возможно, пересмотра.

Различия в культурных ценностях влияют на формирование экономической политики, но и сами, в свою очередь, меняются в результате социально-экономических изменений. Американский исследователь Элазар (Elazar, 1970; 1984) пришел к выводу, что штаты США могут быть разделены на три группы, соответствующие трем общественно-политическим культурам: моралистской, индивидуалистской и традиционалистской. Хэнсон (Hanson, 1991), основываясь на исследованиях Элазара, постулировал, что тип субкультуры оказывает влияние на то, как формулируется и проводится в жизнь экономическая политика. Для штатов с преобладанием моралистской общественно-политической культуры характерно повышенное внимание властей к тем аспектам социально-экономического развития, которые считаются общественно важными. Экономический рост как таковой рассматривается как средство достижения тех или иных результатов, востребованных местными сообществами, а не как самоцель. В то же время в штатах с преобладанием индивидуалистской общественно-политической культуры вера в способность рынка обеспечивать наиболее эффективное и справедливое распределение ресурсов отражается в политике, которая ориентирована на более общие цели обеспечения экономического роста и свободы предпринимательства. В традиционалистских штатах к экономической политике предъявляются особые требования по сохранению *status quo* в экономической и политической жизни. При этом, по мнению Хэнсона, которое он подкрепил статистическим анализом, в тех случаях, когда экономическая политика способствует росту и притоку в тот или иной штат новых людей и бизнеса, соотношение интересов может меняться, влияя в конечном итоге на общественно-политическую культуру и на экономическую политику.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение взаимодействия культуры и экономики — это перспективная, потенциально плодотворная задача современной экономической науки. Реализация этой задачи в настоящее время,

однако, осложнена отсутствием среди экономистов консенсуса по поводу базовых понятий и методологии изучения этой темы; многие авторы фактически обращаются к этой тематике в рамках своей собственной индивидуальной парадигмы, тем самым ограничивая возможность плодотворной и широкой дискуссии о предмете исследования. В связи с этим представляется важным попытаться обобщить ключевые элементы инструментария и методологии, используемые разными авторами, которые могли бы стать основой для выработки более комплексного методологического подхода к изучению данной темы.

Теоретико-экономический анализ культуры и культурных ценностей имеет пусть и не очень многочисленные, но вполне обоснованные с точки зрения теории и методологии экономической науки прецеденты в литературе. Выводом, который можно сделать на основе их изучения, является то, что ключевым условием состоятельности анализа взаимодействия экономики и культуры является переход от чрезвычайно широкого и многозначного понятия «культура» к более конкретному и операционному понятию «культурные ценности». Культурные ценности — это базовый элемент культуры. Хотя в литературе это понятие трактуется по-разному, тем не менее даже в различающихся трактовках присутствуют определенные общие элементы, отталкиваясь от которых можно ставить вопрос о теоретико-экономическом исследовании генезиса и эволюции культурных ценностей, а не только об их влиянии на экономику. Это особенно актуально, учитывая, что в литературе по общественным наукам (особенно в русскоязычной) преобладает трактовка культуры и культурных ценностей как едва ли не трансцендентных, заданных экзогенно по отношению к экономике. Такой подход, как представляется, ненаучен и ограничен с точки зрения возможности объяснения социально-экономической динамики во всей ее сложности и неоднозначности.

Еще один немаловажный момент заключается в том, что культурные ценности, будучи базовыми критериями, которыми руководствуются люди при принятии решений, не существуют отдельно от людей, своих носителей. Распространение или упадок тех или иных культурных ценностей — это увеличение или сокращение численности тех людей, которые действительно руководствуются этими ценностями (а не просто декларируют свою приверженность этим ценностям). Об этой, казалось бы, очевидной мысли часто забывают, например, те, кто увлекается подсчетом частоты упоминания тех или иных слов и словосочетаний в литературе и/или Интернете как предположительно отражающих распространенность культурных ценностей того или иного рода.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

46

Д. В. Кадочников

- Боечко Н. И.* Экономическая культура. Проблемы и тенденции развития. СПб., 2005.
- Горяинов В.* Ценности и интересы социально-профессиональных групп: сравнительный анализ двух массовых опросов // Социологический журнал. 1997. № 3.
- Латова Н.* Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общественные науки и современность. 2001. № 4.
- Лавин Н.* Модернизация базовых ценностей россиян // Социологические исследования. 1996. № 5.
- Минервин И. Г.* Культура и этика в экономике: социокультурные факторы экономического роста. М., 2011.
- Панферов Е. Н.* Экономика и культура. М., 2009.
- Anderson Gary M., Robert D. Tollison.* Morality and Monopoly: The Constitutional Political Economy of Religious Rules // Cato Journal. 1992. Vol. 12. No. 2.
- Barker D., Carman C.* The Spirit of Capitalism? Religious Doctrine, Values, and Economic Attitude Constructs // Political Behavior. 2000. Vol. 22. No. 1.
- Bardi A., Schwartz S.* Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // Political Psychology. 1997. Vol. 18. No. 2 (Special Issue: Culture and Cross-Cultural Dimensions of Political Psychology).
- Bardi A., Schwartz S.* Relations among Sociopolitical Values in Eastern Europe: Effects of the Communist Experience? // Political Psychology. 1996. Vol. 17. No. 3.
- Benton R.* Economics as a Cultural System // Journal of Economic Issues. 1982. Vol. 16. No. 2.
- Buchanan J.* An Economic Theory of Clubs // *Economica*. 1965. Vol. 32. No. 1.
- Carr J., Landa J.* The Economics of Symbols, Clan Names, and Religion // The Journal of Legal Studies. 1983. Vol. 12. No. 1.
- Elazar D.* American Federalism: A View from the States.— New York: Harper and Row, 1984.
- Elazar D.* Cities of the prairie: The Metropolitan Frontier and American Politics.— New York: Basic Books, 1970.
- Hanson R.* Political Cultural Variations in State Economic Development Policy // *Publius*. 1991. Vol. 21. No. 2 (State Political Subcultures: Further Research).
- Hayden F.* Values, Beliefs, and Attitudes in a Sociotechnical Setting // Journal of Economic Issues. 1988. Vol. 22. No. 2.
- Hitlin S., Piliavin J.* Values: Reviving a Dormant Concept // Annual Review of Sociology. 2004. Vol. 30. No. 1.
- Hofstede G.* Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations.— Sage Publications, 2001.

- Hofstede G.* The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories // *Journal of International Business Studies*. 1983. Vol. 14. No. 2 (Special Issue on Cross-Cultural Management).
- Iannaccone L.* Introduction to the Economics of Religion // *Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. 36. No. 3.
- Inglehart R.* Changing Values among Western Publics from 1970 to 2006 // *West European Politics*. 2008. Vol. 31. No. 1–2.
- Inglehart R., Baker W. E.* Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // *American Sociological Review*. 2000. Vol. 65. No. 1.
- Rokeach M.* The Nature of Human Values. — New York: The Free Press, 1973.
- Samuelsson K.* Religion and Economic Action: The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and the Abuses of Scholarship. — Toronto: U. Toronto Press, 1993.
- Schwartz S.* Mapping and interpreting cultural differences around the world / Vinken H., Soeters J., Ester P. (eds.). *Comparing cultures. Dimensions of culture in a comparative perspective*. — Leiden: Brill, 2004.
- Schwartz S., Boehnke K.* Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis // *Journal of Research in Personality*. 2004. Vol. 38. No. 3.
- Schwartz S., Bilsky W.* Toward a psychological structure of human values // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. Vol. 53. No. 3.
- Silk L.* Ethics in Economics // *The American Economic Review*. 1977. Vol. 67. No. 1.

ECONOMIC-THEORETICAL ANALYSIS OF CULTURE AND  
CULTURAL VALUES: METHODOLOGICAL ISSUES

DENIS KADOCHNIKOV

*Author affiliation:* St. Petersburg State University.

*E-mail:* dkadochnikov@yahoo.com

The paper reviews existing theoretical-economic approaches to the analysis of the genesis and evolution of culture and cultural values. Various interpretations of the concepts of culture and cultural values are considered, along with methodological issues of studying the interplay of economics and culture.

Keywords: culture, cultural values, economic methodology.

JEL: B4, B59, D71.

# Методология экономической науки и проблемы анализа генезиса капитализма

Р. М. НУРЕЕВ

JEL: A13, B13, B14,  
B41, N13, P10

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*экономическая  
методология,  
верификационизм,  
фальсификационизм,  
экономический  
детерминизм,  
экономическая  
культура,  
реципрокность,  
редистрибуция,  
генезис  
капитализма*

Статья посвящена ограниченности современного неоклассического подхода в области анализа экономических систем, в частности генезиса капитализма. Обсуждается эволюция экономической методологии, плюсы и минусы экономико-математического моделирования как важнейшей составляющей современного мейнстрима и его самой популярной разновидности — неоклассической теории. Автор подвергает детальной критике экономический детерминизм как неизбежное следствие применения неоклассического подхода. Особое внимание уделено в этой связи рассмотрению теории Карла Поланьи. В заключении делаются выводы о важности исследования экономической культуры.

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ (nureev50@gmail.com), доктор экономических наук, ординарный профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», заведующий кафедрой макроэкономики Финансового университета при Правительстве РФ, Москва.

## ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ: ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ И ПОЧЕМУ ОНА ВАЖНА

Методология — это исследование концепций, теорий и основных принципов рассуждения, принятых в той или иной науке, способ, которым устанавливается соотношение между теорией и реальностью. Методология экономической науки — философия науки в ее приложении к экономике. Она определяет систему вопросов, которую призваны решать экономические теории, способы обоснования таких теорий, интерпретацию предлагаемых решений.

Стиль научного познания формирует методологию, которая, в свою очередь, определяет метод в широком смысле слова. Под



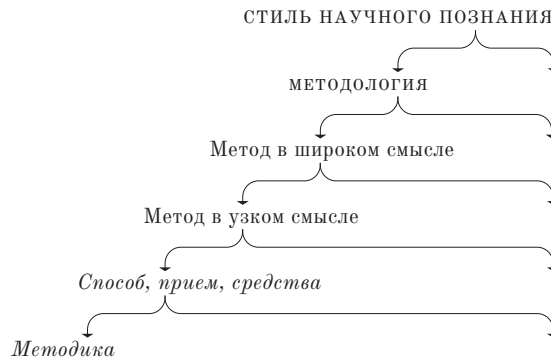


рис. 1. Соотношение методологии и метода  
(в узком и широком смыслах слова)

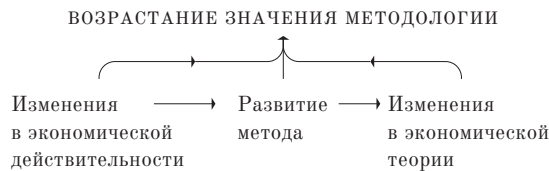


рис. 2. Причины возрастания значения  
методологии

методом в широком смысле слова мы понимаем формальную, математическую или диалектическую логику. Каждая из них состоит из совокупности методов, понимаемых уже в более узком смысле слова (рис. 1). Это может быть анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия и сравнение. В свою очередь, выделяют различные виды анализа и синтеза, индукции и дедукции.

В процессе познания мы наблюдаем взаимный переход предмета и метода. Метод формирует новое содержание теории, способствует формированию ее новой структуры, одухотворяет «тело науки». С годами происходит возрастание значения методологии в процессе познания. Этому способствует изменение в экономической действительности, развитие метода (приемов и способов познания), а также изменения в самой экономической теории (рис. 2).

Повышенный интерес к методологии особенно заметен в период существенных перемен в экономической науке, когда изменяются представления о том, что надлежит исследовать и с каких

позиций, какой использовать для этого инструментарий, как интерпретировать и применять полученные результаты. Так было в 1870–1890-е годы, когда обострилась дискуссия между представителями исторической школы и маржинализма; так было и в 1930-е годы, когда на смену неоклассике пришло кейнсианство; так было в 1970–1990-е, когда неоклассика потеснила кейнсианство, а мейнстрим в целом столкнулся с критикой со стороны неортодоксальных теорий. Вполне объясним и повышенный интерес к методологии в современной постсоциалистической России, где на смену марксизму в конце 1980-х — начале 1990-х годов приходит неоклассика.

Однако рекомендации неоклассической теории больше рассчитаны на стационарное состояние, чем на эпоху бурных и глубоких перемен. Поэтому неудивительно, что реализация многих из них в постсоветской России, переживающей трансформацию социализма в капитализм, привела к ряду негативных результатов. Ну а глобальный кризис, начавшийся в 2008 году, резко увеличил популярность разговоров о кризисе в современной экономической науке и об ограниченности мейнстрима в целом и неоклассического подхода в частности.

### ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ И КРИЗИС МЕЙНСТРИМА

Важно отметить, что традиционно в экономической науке различают позитивный и нормативный аспекты (табл. 1). Однако различия между позитивной и нормативной экономическими теориями не сводятся только к описаниям и предсказаниям. Различия опираются на методологические суждения и ценностные суждения. Поэтому давно уже в экономической науке ведется дискуссия о том, существует ли свободная от ценности экономическая наука. Экономист редко выступает в роли технократа. Он живет в обществе и не может не разделять представления тех или иных социальных групп и классов. Это предопределяет

ТАБЛИЦА 1. Экономическая теория —  
наука или искусство?

ПОЗИТИВНЫЙ <i>Есть</i>	НОРМАТИВНЫЙ <i>Должно быть</i>
Факты	Ценности
Объективный	Субъективный
Описательный	Предписывающий
Наука	Искусство
Истинный/ложный	Хороший/плохой



рис. 3. Две стороны метода

искажения даже при оценке простых фактов. Впрочем, на протяжении всей истории экономическая наука развивалась между Сциллой априоризма и Харибдой эмпиризма.

В процессе познания происходит переход субъективного в объективное и обратно. Метод включает одновременно познание свойств и законов изучаемого объекта и целесообразную деятельность познающего субъекта (рис. 3). Субъект познания не может не учитывать особенности того предмета, который изучает. Это накладывает на него определенные ограничения. Однако при этом изучает этот объект конкретный индивид со всеми его достоинствами и недостатками, поэтому метод не может не отражать особенности данного индивида. Это касается отдельных людей. Но если взять социальные науки, то в обществе объект познания (общество) и субъект познания совпадают — познавать могут только люди, живущие в нем и погруженные в него. Отсюда возникает проблема понимания изнутри (*Verstehen*).

Главным методом XIX — первой половины XX веков был верификационизм, который опирался на метод дедукции и с помощью него пытался вывести все многообразие экономических явлений. Именно этот метод лежит в основе построений Адама Смита, Дэвида Рикардо, Карла Маркса. Господствовала гипотетико-дедуктивная модель, согласно которой универсальные законы получали свое объяснение через покрывающие законы. Имело место то, что Марк Блауг назвал «предсказание назад». Защитная методология была рассчитана на то, чтобы оградить науку от любых нападков.

Дальнейшее развитие традиции мы находим в работах Джона Эллиота Кернса «Логический метод» (1875, [1888]), Джона Нэшвилла Кейнса «Предмет и метод политической экономии» (1891), Лионела Роббинса «Эссе о природе и значении экономической науки» (1932) и новых австрийцев (Л. фон Мизес, Ф. фон Хайек).

Во второй половине XX века произошло возрастание роли фальсификационизма (табл. 2). Это связано прежде всего с работами Карла Поппера «Логика и рост научного знания» (1934),

ТАБЛИЦА 2. Верификационизм vs фальсификационизм

Экстремальный априоризм	НАПРАВЛЕНИЯ	
	Центризм	Экстремальный эмпиризм
Л. фон Мизес	Ф. Цойтен	Т. Хатчисон
Ф. Найт	П. Самуэльсон	
Л. Роббинс	О. Ланге	
	М. Фридмен	
	Ф. Махлуп	

Теренса Хатчисона «Значение и основные постулаты экономической теории» (1938) и др. Научные экономические исследования, считали эти авторы, должны ограничиваться лишь эмпирически проверяемыми утверждениями. Такая методология позволила Милтону Фридману в «Эссе о методологии позитивной экономической науки» (1953) выдвинуть тезис об иррелевантности предпосылок.

Системный метод исследования — детище XX века. Однако предпосылки его возникновения складывались еще в XIX столетии в процессе перерастания формальной логики в математическую. Именно в этот период Д. Буль создает алгебру логики, а У. Джевонс и Э. Шрёдер — первую систему математической логики.

В начале XX века А. А. Богданов (1873–1928) попытался создать всеобщую организационную науку — тектологию, которая, по мысли ее творца, как и математика, отвлекается от конкретного характера элементов системы, изучая их с точки зрения организованности или дезорганизованности. Это позволяет объединить на основе общего строения социально-экономические, энергетические и биологические процессы. В основе такого объединения лежит идея равновесия: статического и динамического. В соответствии с этим подходом А. Богданов делил все системы на уравновешенные и неуравновешенные.

Мощным импульсом для развития экономического моделирования стали теория и практика народнохозяйственного планирования в СССР (ГОЭЛРО, Межотраслевой баланс 1923–1925 годов, модели экономического роста Г. А. Фельдмана и др.). В 1939 году Л. В. Канторович создал метод линейного программирования. Развитие технических наук (теории машин и механизмов, теории связи и информации), математики (теории алгоритмов, математической логики, теории вероятности, математического программирования), а также биологии и физиологии (исследование систем регулирования в живых организмах, учение И. П. Павлова о высшей нервной деятельности и т. д.) способствовало возникновению во второй половине 1940-х годов кибернетики. «От-



рис. 4. Взаимосвязь модели и реального мира

цом» новой науки стал американский исследователь Н. Винер. Кибернетика возникла как наука об управлении сложными динамическими системами (независимо от того, является ли такая система механической конструкцией или живым организмом). Применение кибернетических принципов к экономике увенчалось в начале 1960-х годов созданием экономической кибернетики (В. С. Немчинов, О. Ланге, Г. Грневский, С. Бир и др.).

Распространение системных методов исследования сопровождалось бурным развитием экономико-математического моделирования и его применением в экономике и политологии. Экономико-математические модели получили широкое развитие и в теории общественного выбора.

Экономическая модель — это формализованное описание экономического процесса, или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования.

Создание модели связано с потерей части информации (рис. 4). Это позволяет абстрагироваться от второстепенных явлений, сконцентрировать внимание на главных элементах системы и их взаимосвязи. Связь модели с объективной экономической действительностью двояка: с одной стороны, модель отражает реальный мир, является его условным воспроизведением, а с другой — служит его преобразованию в соответствии с поставленными целями. Поэтому в процессе верификации модели происходит ее конкретизация и уточнение.

Эмпирическая проверка может завершиться созданием самостоятельной эконометрической модели. Однако эмпирическая проверка оказывается нужной далеко не всегда. Исследование может привести к созданию универсальной теоретической модели, которая сама по себе обладает определенной прогностической силой. В любом случае модели, которые позволяют составить реальные прогнозы, пользуются большей популярностью среди экономистов. К сожалению, их число относительно невели-

ко. Дело в том, что во многих экономических процессах большую роль играют элементы случайности и неопределенности, которые нередко сводят на нет хорошо составленные прогнозы.

Поэтому закономерно возникает вопрос о том, нужны ли модели вообще. Современная наука дает на него однозначно положительный ответ — нужны. Хотя, конечно, любое моделирование имеет свои достоинства и недостатки. Остановимся сначала на достоинствах.

Во-первых, модель, значительно упрощая действительность, помогает отделить главные черты от второстепенных, внутренние от внешних, постоянно повторяющиеся от случайных. Во-вторых, модель помогает формализовать происходящие в обществе события. Формализация приводит к значительному уточнению первоначальных эксплицитных представлений, типичных для обыденного сознания и неформальных моделей. В-третьих, модели позволяют более точно определить существующие закономерности, о которых мы могли догадываться и до создания модели, более строго определить структуру тех или иных явлений, временные лаги и т. д. Именно эта особенность математического моделирования позволяет составлять точные прогнозы. В-четвертых, моделирование позволяет установить существенные взаимосвязи более высокого уровня, увидеть черты общности у разнородных явлений. Все зависит, однако, от того, какие факторы являются определяющими.

Но насколько подобные модели, то есть основанные на стремлении объяснить все процессы и явления на базе узко экономического подхода, применимы к анализу действительно сложных феноменов (например, к исследованию становления и развития экономических систем генезиса капитализма)?

#### **ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕТЕРМИНИЗМА К ПОНИМАНИЮ РОЛИ КУЛЬТУРЫ: ВКЛАД КАРЛА ПОЛАНЬИ**

Первым на ограниченность экономического детерминизма в объяснении генезиса экономических систем указал последователь Макса Вебера Нортон Элиас (1897–1990). В 1939 году в опубликованной в Швейцарии книге «О процессе цивилизации» он указал, что конкурентный тип экономических отношений вовсе нельзя считать самоочевидным. «Лишь после возникновения централизованной и публичной монополии на насилие... конкурентная борьба за средства и предметы потребления может происходить в значительной степени без применения физического насилия; лишь тогда появляется «хозяйство» в строгом смысле слова, именуемое нами экономикой, и возникает конкурентная борьба в той ее разновидности, которую мы привыкли на-

зывать конкуренцией» (Элиас, 2001. С. 145). Однако концепция Н. Элиаса стала пользоваться популярностью только с 1970-х годов. Переворот в представлениях о становлении и развитии капитализма произвел другой ученый, тоже связанный с традицией немецкой социологии, — Карл Полаanyi (1886–1964).

К. Полаanyi предпринял грандиозное исследование становления и развития капитализма в Западной Европе с XV века и до середины XX века включительно. Под рыночной экономикой он понимал «саморегулирующуюся систему рынков» (Полаanyi, 2002. С. 53).

В своей «Великой трансформации»<sup>1</sup> Полаanyi обратил внимание на очевидное противоречие, которое не замечали неоклассики. Существование саморегулирующегося рынка невозможно без функционирования рыночных законов, однако допускать функционирование рыночных законов, пока не доказано существование саморегулирующегося рынка, мы также совершенно не вправе. Возникает порочный круг, выход из которого, по мнению Карла Полаanyi, неоклассиками не найден.

Попытка вывести эти законы из природы человека утопична. «На самом же деле гипотеза Адама Смита об экономической психологии первобытного человека, — пишет Полаanyi, — была столь же ложной, как и представления Руссо о политической психологии дикаря. Разделение труда — феномен столь же древний, как и само общество, — обусловлено различиями, заданными полом, географией и индивидуальными способностями, а пресловутая «склонность человека к торгу и обмену» почти на сто процентов апокрифична. Истории этнографии известны различные типы экономик, большинство из которых включает в себя институт рынка, но им неведома какая-либо экономика, предшествующая нашей, которая, пусть даже в минимальной степени, регулировалась и управлялась бы рынком» (Полаanyi, 2002. С. 56). Поэтому он сравнивает современную индустриальную экономику с доиндустриальной, в основе которой, по его мнению, лежали три основных принципа: взаимности (реципрокности), перераспределения (редистрибуции) и домашнего хозяйства (их содержание показано в табл. 3). Подчеркнем, что, по мнению К. Полаanyi, эти принципы институционализировались не с помощью экономики, а с помощью социальной организации (Полаanyi, 2002. С. 67).

Если мы сравним рыночный и редистрибутивный продуктообмены (табл. 4), то увидим коренные различия между ними. Методы координации в общественном разделении труда глубоко различаются в доиндустриальную и индустриальную эпохи, как и логика

1. Эта книга — *magnit opus* Полаanyi — была впервые издана в 1944 году, а на русском языке была опубликована издательством «Алетейя» в 2002 году.

ТАБЛИЦА 3. Принципы поведения в доиндустриальных системах  
(по К. Поланьи)

Принципы	Взаимность (реципрокность)	Перераспределение (редистрибуция)	Домашнее хозяйство
Базовая модель	Симметрия	Центричность	Автаркия
Сфера действия	Семья	Общество	Замкнутая группа (семья, поселение или феодалное поместье)
Цель	Воспроизводство семьи	Воспроизводство общества	Воспроизводство группы
Связи	Родственные	Территориальные	Родственные и территориальные
Регулятор процессов	Магия и тради- ционный этикет	Обычаи и закон	Глава хозяйства (в соответствии с традициями)
Обмен	Горизонтальный	Вертикальный	Взаимный

Составлено по: Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002. Гл. 4.

ТАБЛИЦА 4. Изменение методов координации

Критерии различий	Редистрибутивный продуктообмен	Рыночный товарообмен
В каких обществах преобладает	В доиндустриальном	В индустриальном
Характер отношений	Вертикальный (подданные — правители)	Горизонтальный (ме- жду производителями)
Конкуренция	Исключена	Широко развита
Регулирование	Централизованное	Саморегуляция
Роль денег	Второстепенная	Доминирующая
Характер обмена	Принудительный	Добровольный
Эквивалентность обмена	Не соблюдается (только возмездность)	Соблюдается при каж- дой купле-продаже

этого развития. «Ортодоксальное учение, — пишет К. Поланьи, — начинало с постулирования склонности индивида к обмену, дедуцировало из нее логическую необходимость появления местных рынков и разделения труда и, наконец, выводило отсюда необходимость торговли, в конечном счете — торговли внешней, в том числе даже торговли дальней» (Поланьи, 2002. С. 71). В действительности все было с точностью до наоборот. Дальняя торгов-



ля возникает гораздо раньше торговли местной. Да и внутренняя торговля в Западной Европе, считает Поланьи, возникла благодаря вмешательству государства (Поланьи, 2002. С. 71–81).

Основной огонь критики К. Поланьи направлен на то, что nigdy и никогда не происходило автоматического превращения изолированных рынков в рыночную экономику, а рынков регулируемых — в рынок саморегулирующийся. Такой процесс явился отнюдь не итогом какой-либо внутренне присущей рынкам тенденции к самовозрастанию, а «результатом действий весьма возбуждающих средств, которые были назначены социальному организму, чтобы помочь ему в ситуации, созданной не менее искусственным феноменом машины» (Поланьи, 2002. С. 70).

Саморегулирующийся рынок предполагает не только то, что все продукты производятся для продажи, но и что существуют рынки факторов производства. Следовательно, труд, земля и капитал приобретают, по мнению К. Поланьи, форму «фиктивных товаров». Однако товарная форма противоречит самой природе этих ресурсов, ведь носителем труда является живой человек, а земля как таковая (реки, поля и т. д., страна в целом), конечно, не может быть объектом купли-продажи. Понятие «фиктивные товары» несет большую нагрузку в концепции Поланьи. Поскольку он отождествляет товары с предметами<sup>2</sup> (то есть Поланьи путает социальную — товарную — форму фиктивных товаров и вещественный носитель этой формы, а вещественными носителями фиктивных товаров являются, соответственно, человек, природа, покупательная способность, которые не являются товарами по своей сути), то неудивительно, что он потом пытается доказать, что факторы производства не являются сугубо вещественными (их существо шире этого понятия). Однако эта путаница не мешает ему показать, что рыночная экономика модифицирует все ресурсы, и общество как может пытается помешать сведению всех социальных форм к их экономическому содержанию.

Рассматривая подробно один важный эпизод — историю Спинхемленда, — Поланьи показывает, как общество XVIII века стихийно противилось любым попыткам превратить человека в простой «довесок» к рынку. «Согласно... закону Спинхемленда, человек получал пособие, даже имея работу, пока его заработок был ниже дохода, установленного для его семьи по соответствующей шкале. А следовательно, у работника не было серьезного стимула удовлетворять требования нанимателя, ибо его доход

2. «Понятие товара — вот что позволяет подключить рыночный механизм к разнообразным факторам экономической жизни. *Товары определяются здесь эмпирически как предметы* (выделено мною. — Р. Н.), производимые для продажи на рынке; сами рынки, опять же эмпирически, определяются как фактические контракты между продавцами и покупателями» (Поланьи, 2002. С. 86).

оставался прежним, какую бы заработную плату он ни получал» (Поланьи, 2002. С. 94). Парадокс этого закона заключался, однако, в том, что он невольно привел к всеобщей пауперизации сельского населения. Формирование резервной армии труда стало опережать создание промышленной армии в собственном смысле этого слова. Спинхемленд фактически «не только поощрял уклонение от работы и симуляцию нетрудоспособности, он сделал пауперизм привлекательным именно в тот критический момент, когда человек должен был напрягать все свои силы, чтобы избежать судьбы нищего» (Поланьи, 2002. С. 114). Хотя стремление общества защитить себя от рыночной экономики не увенчалось успехом (и привело даже к прямо противоположному эффекту), оно растянуло период становления капитализма.

О свободном рынке в Англии, по мнению Поланьи, можно говорить лишь в период после 1834 года, когда Спинхемленд был отменен и стала распространяться *laissez-faire*. Свободный рынок опирался на три принципа: конкурентный рынок труда, систему «золотого стандарта» и свободу международной торговли. Эти принципы, как показывает Поланьи, стали частями единого целого. Но даже в эту позднюю эпоху «дорога к свободному рынку была открыта и оставалась открытой благодаря громадному росту интервенционистских мер, беспрестанно организуемых и контролируемых из центра» (Поланьи, 2002. С. 157). Любопытно, однако, и то, что эта эпоха продолжалась сравнительно недолго, каких-нибудь 30–40 лет. Уже 1870–1880-е годы стали периодом крушения ортодоксального либерализма, потому что во всех сферах стало проявляться «коллективистское» контрдвижение. В сфере труда были приняты законы о профсоюзах, и пыльным цветом расцвело фабричное законодательство. В аграрной сфере стал набирать силу протекционизм (аграрные тарифы и другие защитные меры отечественного сельскохозяйственного производства). Конкурентные рынки все больше и больше превращались в монопольные, а во внешней сфере набирали силу империалистические тенденции. Любопытно, что контрдвижение против экономического либерализма стало спонтанной реакцией, которая охватила все без исключения развитые страны, так что даже самые последовательные приверженцы этого учения не могли не осознать того факта, что *laissez-faire* несовместим с условиями развитого рыночного общества.

Дольше всего держался золотомонетный стандарт. Однако он приводил к тому, что промышленные предприятия и экономика в целом работали все с большим и большим напряжением. Фиксированность валютных курсов предполагала целую систему мер для поддержания стабильности валюты. Это было бы невозможно без увеличения национального экспорта. Однако для колониальных и зависимых стран (с их монокультурной специализацией) увеличение национального экспорта означало только одно: па-

дение цен. Их попытки отказа от выплаты долга неизбежно приводили к политическому вмешательству извне. Политика канонерок в этих условиях становится довольно распространенной. Парадокс сложившейся ситуации заключается в том, что для поддержания экономического равновесия стали все чаще и чаще использовать политические инструменты.

И это касалось не только колониальных и зависимых стран (которые не могли себя защитить с помощью государства), но и развитых государств. Конец XIX — начало XX веков характеризуется стремительным ростом колониальной системы. Между великими державами начинается борьба за привилегию торговли на политически защищенных рынках. Это приводит к экономическому и политическому разделу мира. Саморегулирующимся рынкам в этих условиях неизбежно приходит конец.

Проделанный Карлом Поланьи исторический анализ становления и развития капитализма наглядно показывает, что если саморегулирующийся рынок и существовал, то чрезвычайно короткий период, и к тому же логика развития этого свободного рынка неизбежно привела его к полному краху, что ярко проявилось в годы Великой депрессии, а также Первой и Второй мировых войн.

#### **ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ: О РОЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ**

Работа Карла Поланьи имела большое значение, поскольку показала внеисторизм традиционных представлений неоклассиков и остро обозначила проблему исторического подхода к институтам капитализма и других экономических систем. Это позволило последующим экономистам уделять гораздо большее внимание вопросам экономической культуры как фактора, тесно связанного с институтами, особенно с их неформальной частью.

Здесь следует сделать важное отступление о соотношении между теорией и эмпирикой. Эмпирическое исследование позволяет на базе конкретных данных построить рабочую гипотезу, которая благодаря ценностным установкам исследователя превращается в теорию. Теория позволяет не только понять данный эмпирический мир, но и предвидеть возможности его будущего развития. Таким образом, исследователь становится не просто наблюдателем, но и активным действующим лицом, способным в какой-то мере повлиять на развитие общества в определенном направлении. Эта взаимосвязь теории и практики удачно представлена в интегральной схеме социальных наук Дж. Гальтунга (Galtung, 1977).

Гальтунг рассматривает три аспекта научной деятельности: эмпиризм, критицизм и конструктивизм. Именно их взаимодей-



рис. 5. Взаимосвязь экономики, политики и культуры

стве и переход обеспечивают развитие науки. Они позволяют не только описать существующие явления и процессы, но и создать предпосылки для исправления и улучшения реальности.

Применительно к экономической культуре это может быть наглядно отобразено в следующей схеме (рис. 5).

Экономическая теория отстает от тех процессов и явлений, которые наблюдаются в реальной жизни. Возникает противоречие между теорией мейнстрима и сложной экономической реальностью, которое особенно видно в странах догоняющего развития. Появление многих явлений и процессов, труднообъяснимых с точки зрения такой теории (например, трансформация социализма в капитализм), предопределило кризис современной неоклассики. Попытка проверки многих теоретических положений с помощью прикладной эконометрики лишь усугубила этот кризис. Точность, достигаемая в отдельных исследованиях, не позволяет построить картину целого. Она становится самоцелью, развивая точечные исследования в ущерб обобщению. Проведение различных экспериментов и развитие экспериментальной экономики, к сожалению, также не способствовали выходу из методологического тупика. Поэтому сохранение неоклассики в качестве основного течения экономической мысли объясняется лишь слабостью неортодоксальных теорий.

Появление многочисленных специальных журналов (*Economics and Philosophy*, *Journal of Economic Methodology*, *Research in History of Economic Thought and Methodology*, *Journal of Institutional Studies* и др.) свидетельствует лишь о постоянных поисках выхода из тупика. И в этой связи исследование экономической культуры как важнейшей составляющей институциональной среды — составляющей, не поддающейся формализованному неоклассическому анализу, — может сыграть значительную роль.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002.
- Элиас Н. О.* О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. М.; СПб., 2001.
- Galtung J.* (1977). *Essays in Metodology*. Vol. I. *Metodology and Ideology*. Copengagen, p. 41–71.

### ECONOMICS METHODOLOGY AND THE CAPITALISM GENESIS PROBLEMS

RUSTEM NUREEV

*Author's affiliations:* National Research University — Higher School of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow.

*E-mail:* nureev50@gmail.com

The article is devoted to the current limitations of the neoclassical approach to the economic systems analysis, in particular the capitalism genesis. The author discusses the evolution of the economic methodology, the pros and cons of economic and mathematical modeling as an important component of modern mainstream and its most popular variety — neoclassical theory. The author exposes the detailed criticism of the economic determinism as the inevitable consequence of the application of the neoclassical approach. Particular attention is paid in this regard, consideration of Karl Polanyi. Finally, conclusions are drawn about the importance of the study of economic culture.

*Keywords:* economic methodology, verifications, falsifications, economic determinism, the economic culture, reciprocity, redistribution, the genesis of capitalism.

JEL: A13, B13, B14, B41, N13, P10.

61

*Методология  
экономической  
науки  
и проблемы  
анализа  
генезиса  
капитализма*

# Культура власти как элемент экономической культуры

А. Н. ОЛЕЙНИК

JEL: A14, D73, H83

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*властные  
отношения, доверие,  
экономическая  
культура,  
диада власти,  
триада власти*

Настоящая статья касается такого элемента экономической культуры, как власть, или культура власти. Власть используется для координации экономических действий на макроуровне (триада власти и политико-экономическая власть на рынке), мезоуровне (диада власти — отношения между принципалом и агентом внутри фирмы) и микроуровне (диада власти в контексте рыночной власти и переговорной власти). Поэтому культуру власти можно и нужно относить к предмету экономической теории. Эмпирическое изучение культуры власти требует как разработки соответствующего методологического инструментария (совокупности индикаторов, которые позволяют описывать различные модели властных отношений), так и сбора первичных данных с помощью массовых опросов, углубленных качественных интервью, методов экспериментальной экономики и других специальных методов.

Антон Олейник (aoleynik@mun.ca), PhD, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Associate professor Университета «Мемориал» (Канада).

Данная статья была представлена в форме доклада, подготовленного к конференции «Экономическая культура современного капитализма», прошедшей 29–30 июня 2012 года на факультете свободных искусств и наук СПбГУ. Автор благодарен участникам обсуждения за высказанные соображения и комментарии.

## ВВЕДЕНИЕ: О ТАБУ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Интерес к конкретным объектам исследования и концептам в социальных науках подвержен значительным изменениям в научном пространстве и во времени. Популярные в рамках одной школы, или «сети», исследователей темы представляются неактуальными за ее пределами. Темы исследований, находящиеся в данный момент у всех на слуху, могут уйти в небытие с течением времени. В этой связи можно говорить о своеобразных

научных и интеллектуальных модах, подобных тем, что лежат в основе изменчивых вкусов касательно стиля одежды, художественных или музыкальных предпочтений (Макаренко, 2009).

Отношение к понятию экономической культуры хорошо иллюстрирует тезис об относительном и изменчивом характере научной моды. Представители далеко не всех направлений экономической мысли используют его в своих исследованиях. Например, неоклассический подход исходит из допущения об универсальности ценностей и поведенческих моделей в сфере экономики, что делает концепт экономической культуры аналитически и практически избыточным. А вот представители институциональной экономики и экономической социологии используют это понятие для объяснения различий между странами, в частности разной производительности национальных экономик.

Существуют и понятия, находящиеся на периферии научного интереса вне зависимости от конкретного периода времени или принадлежности к той или иной школе. К таким «немодным» для экономистов темам исследований относится власть (Олейник, 2011 а). В предметных указателях учебников по экономике власть или вовсе не упоминается<sup>1</sup>, или сводится к своему частному проявлению — рыночной власти, понимаемой как способность устанавливать цены выше равновесных. Данный факт вряд ли способен удивить: совершенная конкуренция рассматривается неоклассиками в качестве исходного пункта в анализе, тогда как любой отход от условий совершенной конкуренции признается ими девиантным случаем. Институционалисты уделяют власти большее внимание<sup>2</sup>, но и в их среде изучение власти никогда не было «модным».

Настоящая статья имеет своей целью нарушение этого своеобразного табу на исследования власти экономистами. В позитивном плане предполагается наметить контуры такого анализа власти, который был бы понятен не только экономистам, но и представителям других социальных наук, а также открывал бы возможности для эмпирической фальсификации<sup>3</sup>. Нару-

1. Например, предметный указатель стандартного учебника Бегга, Фишера и Дорнбуша не содержит ни одного упоминания власти. См.: *Begg D., Fisher S., Dornbusch R. Economics. 3rd edition. London: McGraw-Hill, 1991.*
2. Данное утверждение касается как работ представителей неинституциональной экономики, начиная с Коуза (*Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 33–53*), так и представителей «старого», или «оригинального», институционализма, для которых «экономика представляет собой систему власти» (*Dugger W. The New Institutionalism: New but not Institutionalism // Journal of Economic Issues. 1990. Vol. 24. No. 2. P. 424–425*).
3. Иными словами, развиваемый в настоящей статье подход к анализу власти отвечает требованиям к общему социальному анализу, сформулиро-

шение границ между дисциплинами в данном случае более чем оправдано: политологи и политические социологи относят власть к предмету своих исследований.

Изучение власти экономистами представляется необходимым по целому ряду причин. Ситуация совершенно конкурентного рынка внутренне нестабильна. Стремление к захвату ренты обуславливает интерес экономических субъектов не к выравниванию складывающихся на рынке структурных диспропорций и дисбалансов, а к их сохранению и усилению (см.: Олейник, 2009). Поэтому в качестве исходной точки экономического анализа лучше выбрать ситуацию несовершенной конкуренции, при которой некоторые экономические субъекты имеют больше возможностей для захвата ренты, чем другие. При ее описании нельзя ограничиться только понятием рыночной власти, ибо во взаимодействия вовлечены не только рыночные субъекты, но и государство. Кроме того, стороны взаимодействий оказывают влияние друг на друга как через установление цен выше равновесных, так и иными способами (диктуя правила игры, изменяя набор доступных другим субъектам альтернатив и т. д.).

Статья имеет следующую структуру: после обсуждения определений культуры вообще и экономической культуры в частности основное внимание будет уделено такому ее элементу, как властные отношения; отдельная часть будет посвящена методам эмпирического анализа власти в экономике; также в статье сформулирован ряд эмпирически проверяемых гипотез относительно специфики властных отношений в российской экономике.

### КУЛЬТУРА: В ПОИСКАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Культуру обычно относят к предмету изучения социологов и антропологов. Определение культуры в рамках этих дисциплин значительным образом эволюционировало (Zweynert, 2009). Если первоначально под культурой понималась вся совокупность ценностей, поведенческих образцов и идеологических воззрений, приобретаемых индивидом в процессе социализации, то последующие определения более специфичны. Так, согласно одному из них, культура представляет собой совокупность символов, то есть интерпретируемых определенным образом материальных и нематериальных объектов (Лотман, 1996).

Особый интерес представляет определение культуры как своеобразного набора инструментов (*toolbox*), используемых индивидами для решения своих повседневных задач. Тогда к ком-

---

ванным, в частности, в: Полтерович В. М. Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. 2011. № 2.



понентам культуры относится все то, что помогает решать практические проблемы и адаптироваться к среде — как материальной, так и социальной. Например, дорожный знак как регулирующий дорожное движение символ облегчает координацию маневров на дороге, и потому его следует признать элементом культуры. Если же дорожный знак установлен сотрудниками ГИБДД в целях взимания ренты с водителей, тогда его следует признать элементом особого сегмента культуры (субкультуры), облегчающего решение практических проблем не всех людей, а представителей конкретной социально-профессиональной группы (сотрудники ГИБДД). Главная новация при таком понимании культуры следующая: «Вопрос о том, *что такое культура*, становится менее значимым, чем вопрос о том, *как культура используется людьми*»<sup>4</sup>.

Понимание культуры как набора инструментов позволяет лучше увидеть специфику этого концепта по сравнению с рядом других, используемых для характеристики общества в целом. Так, институциональная экономика вводит понятие институциональной среды, определяя ее как совокупность правил игры на макроуровне. От параметров институциональной среды зависит такая ключевая для институционального анализа переменная, как величина трансакционных издержек (Менар, 2005. С. 132–138). По сравнению с институциональной средой концепт культуры имеет более прагматическое содержание. Обращение к нему предполагает акцент на интересах конкретных индивидов: как они используют детерминированные на макроуровне объекты и нормы (элементы культуры) для решения своих практических задач на микроуровне.

Иными словами, выбор в пользу концепта культуры влечет за собой акцент на интерпретации знаков участниками дорожного движения, а выбор в пользу концепта институциональной среды — на тех трансакционных издержках, которые возникают в процессе согласования маневров на дороге. В первом случае важна точка зрения самих участников дорожного движения, а во втором — аналитические конструкции исследователя.

Следующий шаг в осмыслении культуры касается выделения частных видов культуры: политической, экономической, административной и т. д. В отличие от традиционных, современные общества имеют сложную, дифференцированную структуру. Она включает в себя множество автономных функциональных подсистем: рынок, политику, средства массовой информации, науку и ряд других. Взаимодействия внутри каждой из функциональных подсистем осуществляются согласно особым правилам игры,

4. См.: *Zweynert J.* Interests versus culture in the theory of institutional change? // *Journal of Institutional Economics.* 2009. Vol. 5. No. 3. P. 349. (Выделено в оригинале.)

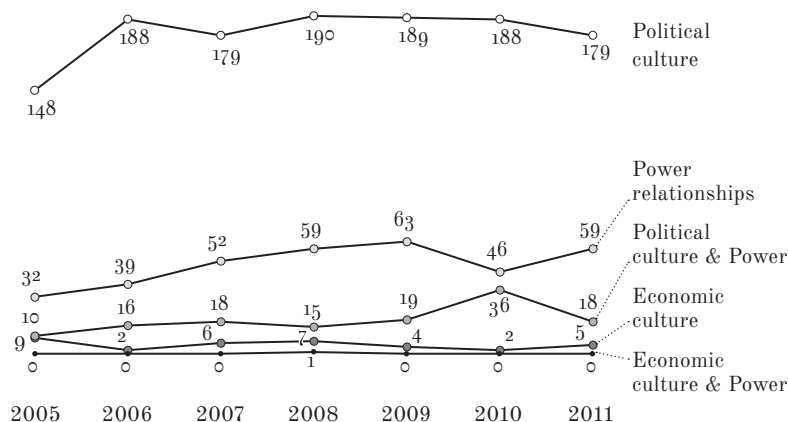


рис. 1. Публикации по теме экономической и политической культуры в англоязычной научной литературе, 2005–2011 годы

источник: *Web of Knowledge* (поиск осуществлен 16.05.2012 с использованием соответствующих ключевых слов в полях *Topic* и *Publication name*).

критериям значимости и справедливости<sup>5</sup>. Иначе говоря, индивиды используют разные наборы инструментов, скажем, на рынке и в политике. Следовательно, существуют основания для различия экономической и политической культуры.

Сказанное касается современных обществ. Вопрос о том, относится ли российское общество к числу современных, остается открытым: степень автономии рынка и других функциональных подсистем по-прежнему невысока (Олейник, 2001). Сравнение частных видов культуры предоставляет возможность оценить степень близости конкретного общества к идеальному типу современного. Чем больше различия между политической, экономической и другими частными видами культуры, тем выше степень дифференциации функциональных подсистем.

Интерес исследователей к различным видам культуры отнюдь не одинаков. Поиск в наиболее представительной базе научных публикаций на европейских языках (главным образом английском) *Web of Knowledge* показывает, что в западной литературе основное внимание уделяется политической культуре (рис. 1). Вопросы экономической культуры вызывают значительно мень-

5. См.: Boltanski L., Thévenot L. De la justification: les économies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991; Walzer M. Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality. New York: Basic Books, 1983.

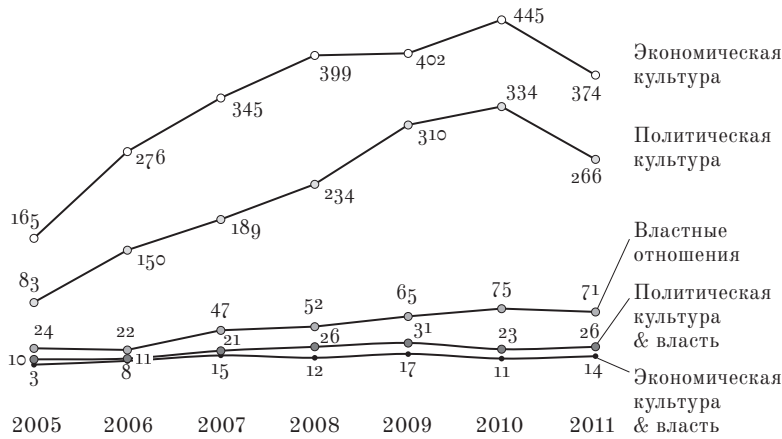


рис. 2. Публикации по теме экономической и политической культуры в русскоязычной научной литературе, 2005–2011 годы

источник: *eLibrary* (поиск осуществлен 16.05.2012 с использованием соответствующих ключевых слов в названии, аннотации и ключевых словах; выбор временных рамок — период с 2005 по 2011 год — объясняется тем фактом, что *eLibrary* начала работу с русскоязычными публикациями в 2005 году, тогда же был впервые рассчитан индекс научного цитирования РИНЦ).

ший интерес. Например, в 2011 году были опубликованы 179 материалов на тему политической культуры и лишь пять — на тему культуры экономической.

Ситуация в русскоязычной научной литературе прямо противоположная. Для ее оценки была использована совокупность научных публикаций, включенных в наиболее представительную русскоязычную базу *eLibrary* (рис. 2). Так, в 2011 году на русском языке было опубликовано 374 статьи на тему экономической культуры и 266 статей на тему политической культуры. Статьи из обеих выборок вызывают примерно одинаковый резонанс: каждая статья на тему экономической культуры была процитирована в среднем 0,15 раза, а каждая статья на тему политической культуры — в среднем 0,21 раза. Индекс Хирша для обеих выборок равен семи, то есть и та и другая включают семь статей, процитированных как минимум семь раз, а остальные включенные в выборки статьи процитированы меньшее количество раз<sup>6</sup>.

6. Индекс Хирша вычисляется на основе распределения цитирований ра-

Сравнение ситуации в англоязычной и русскоязычной литературе с публикациями на тему экономической и политической культуры позволяет сделать несколько интересных наблюдений. Во-первых, как было отмечено выше, изучение экономической культуры находится на относительной периферии социальных исследований на Западе, причем увеличения интереса к этой теме на протяжении последних семи лет не наблюдается. Во-вторых, вопросам экономической культуры уделяется значительное внимание в русскоязычной литературе, и этот интерес с течением времени только растет. Анализ институциональной принадлежности авторов, пишущих об экономической культуре, показывает, что лучше всего среди них представлены как раз ведущие вузы, такие как МГУ им. Ломоносова (22 публикации) и Южный федеральный университет (20 публикаций). Иными словами, изучение экономической культуры находится в центре социальных исследований в России.

Диаметрально противоположная ситуация с изучением экономической культуры в России и на Западе может иметь следующее объяснение. *Homo oeconomicus* не имеет национальности: он одинаково ориентирован на максимизацию полезности/прибыли всеми доступными средствами вне зависимости от конкретного контекста своих действий. Программа рыночных реформ в России 1990-х годов имела в своей основе как раз совокупность допущений относительно универсального характера экономической культуры<sup>7</sup>.

По мере углубления процесса рыночных реформ ограниченность подобного подхода становилась все более явной. Доступный экономическим субъектам в российском институциональном контексте набор инструментов существенным образом отличался от того, который имеется в наличии на развитом (*full fledged*) рынке. Данное утверждение касается как рыночной инфраструктуры (системы установления и защиты прав собственности, биржевых площадок и прочего), так и облегчающих координацию норм и правил (законодательной базы, ограничивающих оппортунизм норм). Езда по дороге без разметки и знаков требует иных навыков, чем езда по трассе с разделительной полосой, разметкой, знаками и придорожной инфраструктурой.

---

бот автора (или написанных на определенную тему разными авторами) и имеет значение  $N$ , если автор имеет  $N$  статей, на каждую из которых сослались как минимум  $N$  раз, а остальные его статьи имеют число цитирований не более  $N$ . Индекс Хирша, рассчитанный на основе данных *eLibrary* для автора настоящей статьи, равен восьми. Примечательно, что основные его публикации последних лет посвящены вопросам власти в экономике, которые будут обсуждены ниже.

7. См.: Shiller R. J., Boycko M., Korobov V. Popular attitudes toward free markets — The Soviet Union and the United States compared // *American Economic Review*. 1991. Vol. 81. No. 3.

Не случайно первые публикации по теме экономической культуры на русском языке появились именно с началом широкомасштабных экономических реформ. Например, в одной из них дается определение экономической культуры как «совокупности институционализированных способов деятельности, которыми конкретные общества, группы и индивиды адаптируются к экономическим условиям своего существования. Экономическая культура состоит из поведенческих стереотипов и экономических знаний (в их ценностном и инструментальном аспектах)» (Кузьминов, 1992. С. 45; 1993. С. 13). Акцент на национальной специфике экономической культуры выходит здесь на первый план. Именно попытки объяснить национальную специфику экономического поведения следует принять во внимание при осмыслении все возрастающего интереса к изучению экономической культуры в России.

При изучении экономической культуры требуется пройти между Сциллой страновых исследований (*area studies*) и Харибдой универсалистских подходов. В рамках первых обычно приходят к выводу об уникальности конкретной культуры, подчеркивая ее специфические черты. Исторически из таких предпосылок исходили российские «славянофилы». Из работ западных авторов акцент на уникальном характере конкретной экономической культуры характерен, например, для теории Макса Вебера о протестантизме как этическом основании капитализма (Weber, 2005) и исследования Пино Арлакки «мафиозной этики» рыночных трансакций на юге Италии (Arlacchi, 1986). В рамках универсалистских подходов все культуры рассматриваются в рамках общей теории, полностью игнорируя при этом какую-либо национальную специфику. Примеры универсалистских подходов легко найти в работах российских «западников», а также в уже упомянутых неоклассических теориях.

Один из способов нахождения «золотой середины» заключается в выделении универсальных элементов экономической культуры и выявлении их различных соотношений, или конфигураций. Экономическую культуру тогда удобно сравнить с мозаикой: используя конечный набор базовых элементов (разноцветных камней, керамических плиток), можно получить бесконечно разнообразные композиции. Именно в таком ключе можно интерпретировать анализ управленческих культур Гиртом Хофштеде (Hofstede, 1980; 2005) и рядом менее известных попыток выделить различные экономические культуры<sup>8</sup>, не впадая при этом в релятивизм. Например, Хофштеде использует

8. См., напр., обзор некоторых из них в: Макаренко В. П. Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4.

такие универсальные параметры анализа экономической культуры, как отношение к неопределенности и к будущему, конфигурация властных отношений, распространенность индивидуалистических и коллективистских ценностей и соотношение гендерных ролей.

Включение власти в список универсальных элементов экономических культур заслуживает особого внимания. Власть занимает важное место в любом наборе инструментов, ибо ее использование облегчает координацию действий и согласование разнородных, подчас противоречивых индивидуальных планов. Согласно классическому определению, власть означает способность одного субъекта навязать свою волю другому в процессе взаимодействия вопреки возможному сопротивлению последнего (Weber, 1968. Р. 53). Использование такого инструмента решения проблем, как власть, позволяет трансформировать два или более центров принятия решений в один. Так, фирма представляет собой основанную на власти альтернативу множеству переговоров между собственниками ресурсов на рынке, что создает предпосылки для экономии на трансакционных издержках (Коуз, 1993. С. 39–43).

Альтернативой использованию власти следует признать доверие. Под доверием понимается ожидание «от других людей некоторых действий, обуславливающих выбор индивида, когда ему необходимо начать действовать еще до того, как станут известны действия окружающих» (Ostrom, 1998. Р. 12). В этом смысле доверие лежит в основе «горизонтальной» координации действий, в отличие от «вертикальной» координации, которая требует опоры на власть. Подобно диадическим категориям Хофштеде (маскулинная/фемининная культура, индивидуалистическая/коллективистская культура), власть и доверие создают своеобразную ось координат, пригодную для использования в сравнительном анализе экономических культур.

Власть в качестве инструмента решения проблем привлекает к себе недостаточное внимание исследователей культуры и на Западе, и в России. Ее редко изучают как по отдельности (публикации на тему властных отношений вообще), так и в контексте политической и экономической культур (публикации, в теме которых одновременно встречаются эти ключевые слова и «власть»; см. рис. 1, 2). Достаточно сказать, что в рассматриваемый период была опубликована лишь одна научная статья о власти в контексте экономической культуры на английском языке и 96 — на русском. Для сравнения: общее число научных публикаций на тему экономической культуры, включенных в этот промежуток времени в *eLibrary*, составляет 3052, а общее число статей на тему политической власти — 2030. Индекс Хирша для публикаций на тему власти в контексте экономической культуры при этом весьма невысок ( $h = 3$ ).

Настоящую статью можно рассматривать в качестве попытки восполнения пробела в наших знаниях о власти как инструменте достижения экономических целей. Дальнейший разговор пойдет о власти в качестве элемента экономической культуры.

## ВЛАСТЬ В ЭКОНОМИКЕ

Если для Рональда Коуза использование власти для согласования экономических действий ограничивалось рамками организации (фирмы), то более корректным представляется предположение об универсальном характере данного инструмента. Власть используется для координации действий не только внутри фирмы (мезоуровень), но и на других уровнях институциональной структуры: микроуровне (между индивидами в рамках отношений «принципал–агент») и макроуровне (между фирмами на рынке, а также в их отношениях с государством)<sup>9</sup>. Рассмотрим примеры использования власти на каждом из уровней институциональной структуры экономики подробнее.

### МИКРОУРОВЕНЬ

Диада власти представляет собой элементарную форму властных отношений на микроуровне — как в экономике, так и в других сферах человеческой деятельности. С помощью этого концепта описывают отношения между двумя индивидами: обладателем власти (принципалом) и подчиненным его воле лицом (агентом). От агента, *B*, ожидаются действия в интересах принципала, *A*, который обладает правом контроля над *B* (рис. 3). На микроуровне *A* и *B* остаются формально независимыми, не входя в какую-либо организационную структуру. Например, отношения «принципал–агент» возникают между клиентом и поставщиком услуг (адвокатом, врачом, частным преподавателем или тренером). То, что асимметрия информации в отношениях между *A* и *B* иногда позволяет *B* вести себя оппортунистически, сводя власть *A* к минимуму, не отменяет их общей логики.

Диада власти может возникнуть и между индивидами, обла-

9. Известен и иной подход к классификации уровней экономической структуры: наноуровень (уровень принятия индивидуальных решений), микроуровень (транзакции между индивидами), мини-уровень (уровень организации), мезоуровень (уровень региона) и макроуровень (уровень национальной экономики), см.: *Клейнер Г. Б.* Современная экономика как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 81–95. Власть может быть использована на всех этих уровнях (на наноуровне — в форме самоконтроля и самоограничений на выбор определенных альтернатив).



рис. 3. Диада власти

дающими неравной рыночной властью ввиду несовершенного характера конкуренции на рынке. Сэмюэл Боулз и Герберт Гинтис говорят в этой связи о преимуществах нахождения на «коротком» плече рынка, то есть действий в условиях менее интенсивной конкуренции, чем контрагент (Bowles, Gintis, 2008. P. 565–570). Находящийся на «коротком» плече рынка субъект получает возможность диктовать свои условия сделки. Именно так поступает, например, банк при взаимодействии с разрозненными заемщиками, которые не объединены в ассоциацию или не согласовывают свои действия иным образом.

Наконец, диада власти возникает и в контексте ведения переговоров между сторонами сделки при отсутствии или ограниченности альтернатив для каждой из них (от предыдущего случая данную ситуацию отличает симметричный характер структурных диспропорций). Роль *A* играет та сторона, которая более успешно навязывает свою волю другой в результате использования особых стратегий, таких как угрозы, обещания, прекращение переговоров в определенный момент и т. д. (Шеллинг, 2007). Переговорная власть тогда имеет не столько структурные, сколько стратегические компоненты.

Стратегические компоненты власти представляются особенно интересным элементом экономической культуры: их конкретный набор предположительно обладает выраженной национальной спецификой. Так, зарубежные деловые партнеры часто отмечают трудности ведения переговоров с российскими контрагентами: последние зачастую ориентированы не столько на совершение взаимовыгодной сделки, сколько на захват большей переговорной власти (Mourtabekova-Touron, 2002. P. 223; Oleinik et al., 2005. P. 41).

### МЕЗОУРОВЕНЬ

Специфика отношений между *A* и *B* внутри организации — будь то фирма, домашнее хозяйство, университет или государственный орган — заключается в их устойчивом характере и юридически обязывающей форме. Например, внутри фирмы диада власти принимает форму отношений найма, при которых *A* и *B* заключают особый контракт, контракт найма, согласно которому *B* обязывается выполнять указания *A* в обмен на получение



фиксированного вознаграждения. *B* и *A* при этом образуют юридическое лицо как единый центр принятия решений. На микроуровне *A* и *B* взаимодействуют в рамках контракта продажи, сохраняя формальную независимость.

Джозеф Стиглиц описывает схему модели «принципал–агент» с помощью системы соотношений (1) (Stiglitz, 1987. P. 968–969). Речь идет о системе отношений между *A* и *B* по поводу производственной деятельности, а именно выпуска продукта или услуги:

$$\begin{cases} \max EU_A(Y, Q, E, S) \\ EU_B(Y, E, S) \geq \bar{U} \\ Y = \phi(Q), \end{cases} \quad (1)$$

где  $EU$  — ожидаемая полезность;

$\bar{U}$  — минимальная компенсация, на которую *B* соглашается в обмен на передачу права контролировать свои действия;

$Q$  — выпущенный продукт или услуга;

$E$  — усилия *B* (затраты), связь которых с  $Q$  (выпуском) выражается аналогом производственной функции;

$S$  — не зависящие от *B*, но влияющие на выпуск внешние обстоятельства;

$Y$  — вознаграждение *B*;

$\phi$  — функция, связывающая вознаграждение *B* с выпуском.

Степень неравномерности в распределении прав и обязанностей между *A* и *B* зависит не только от учтенных в системе соотношений (1) параметров, но и от особенностей экономической культуры. В некоторых экономических культурах допускается единоличное принятие решений *A* и безоговорочное подчинение ему *B* вне зависимости от степени обоснованности решений *A*. Выражение «Я начальник — ты дурак, ты начальник — я дурак» хорошо передает специфику таких экономических культур. В других экономических культурах *B* имеет больше возможностей проявлять инициативу и влиять на решения *A*. Хофштеде вводит понятие дистанции власти для сравнения экономических культур по данному критерию: «Дистанция власти между боссом *A* и подчиненным *B* внутри иерархии есть разность между степенью, в которой *A* может определять поведение *B*, и той степенью, в которой *B* может определять поведение *A*» (Hofstede, 1980. P. 99).

## МАКРОУРОВЕНЬ

На макроуровне в качестве единицы анализа необходимо использовать уже не индивида, как в предыдущих двух случаях, а организацию (фирму, университет, государственный орган).

Участники властных отношений, например конкуренты на рынке или фирма и государственный орган, могут либо сохранять свою формальную независимость, либо действовать в рамках некоего аналога контракта найма. Примером последнего случая является, например, взаимодействие менеджмента принадлежащего государству предприятия с представителями государства как собственника. Система патримониальной, или условной, собственности представляет собой еще одну модификацию контракта найма в отношениях между фирмой и государством. При патримониализме государство наделяет собственностью отдельных индивидов в качестве вознаграждения за их службу и лояльность<sup>10</sup>. Как только *B* перестает служить *A* и быть ему лояльным, он сразу же лишается собственности.

Случай властных отношений между формально независимыми организациями, взаимодействующими на рынке, представляет особый интерес. В отличие от микроэкономики власти, макроэкономика власти на рынке рассматривает складывающиеся на рынке структурные диспропорции не в качестве экзогенных, то есть заданных извне, а в качестве эндогенных, то есть возникших в результате сознательного применения участниками взаимодействий особых стратегий. Иначе говоря, макроэкономика власти имеет целью рассмотрение не столько последствий существования «длинного» плеча и «короткого» плеча на рынке, сколько причины их возникновения. Осмысление данного случая может быть затруднено ввиду определенного когнитивного диссонанса, ведь рынок обычно ассоциируется со свободой и с ограничением власти, а никак не с ее воспроизводством и укреплением.

Для объяснения возникновения структурных диспропорций на рынке, которые позволяют некоторым его участникам играть роль *A* в отношении остальных, вводится концепт триады власти (рис. 4) (Олейник, 2011 б. Гл. 5, 7). *A* находится на «коротком» плече рынка и обладает властью в отношении *B*, который действует на плече «длинном». Конкуренция ограничивается с помощью контроля входа на рынок, осуществляемого усилиями третьего субъекта, *C*. *C* обладает сравнительными преимуществами в возведении границ (административных барьеров) и осуществлении контроля входа на рынок. Роль *C* чаще всего выполняют представители государства (реже — организованной преступности). *A* в обмен на действия в условиях ограниченной конкуренции (прямые конкуренты *A'* не допускаются на рынок) выплачивает *C* часть захватываемой монополистической ренты. *B*, хотя и находится на «длинном» плече рынка (вход на рынок

10. Система патримониальной собственности была впервые описана Вебером (*Weber M. Economy and Society*. P. 1059–1068), а вопрос о ее существовании в дореволюционной России подробно рассматривался Ричардом Пайпсом (*Пайпс Р. Россия при старом режиме*. М., 1993 [1974]).

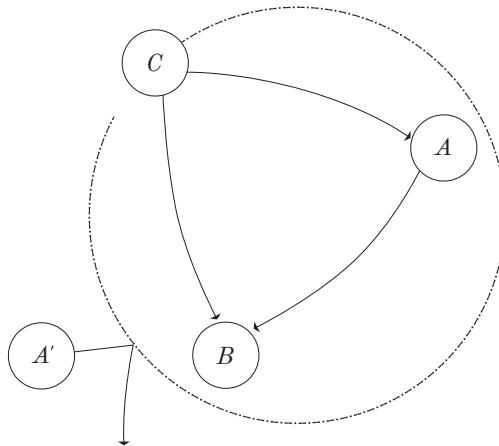


рис. 4. Триада власти

его конкурентов не ограничен), получает тем не менее больше, чем при полном отказе от совершения сделок на этом рынке (например, ввиду ограниченного числа альтернатив).

В итоге ограниченный в пространстве (географическом и/или институциональном) рынок превращается в систему воспроизводства и укрепления властных отношений. Политическая власть, проявляющаяся в установлении границ и контроле входа на рынок, является источником экономической власти, а экономическая власть, проявляющаяся во влиянии на рыночные цены, генерирует ресурсы (ренту) для воспроизводства и укрепления политической власти<sup>11</sup>. Стороны сделок на таком рынке, *C*, *A* и *B*, формально сохраняют автономию, но при этом *C* навязывает свою волю (устанавливает пропорции распределения монополистической ренты) *A* и *B*, а *A* навязывает волю *B* (продавая ему свои товары или услуги по цене выше равновесной или покупая у него товары или услуги по заниженной цене). *C* доминирует над *A* и *B*, а *A* — над *B* в результате сочетания их интересов на рынке.

При данной конфигурации *C* имеет возможность в полной мере реализовывать свои интересы, например максимизировать

11. Данный факт помогает объяснить устойчивость политико-экономических монополий. «Чисто экономические монополии логически возможны, но редки и неустойчивы... монополии, основанные на политической и экономической власти, широко распространены и устойчивы» (*Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economics*, New York: Free Press, 1988. P. 227).

свою прибыль, а  $A$  и  $B$  лишь минимизируют свои упущенные возможности (Олейник, 2011 б. Гл. 6). Система отношений (2), описывающая взаимодействия  $C$  и  $A$ , помогает разобраться в специфике минимизации упущенных возможностей.  $A$  может либо заниматься производством, либо пытаться захватить ренту с помощью  $C$ , ограничивающего доступ на рынок. Причем в результате сокращения  $C$  совокупности возможных выборов  $A$  производство выглядит менее привлекательным, чем поиск и захват ренты, хотя ожидаемая полезность  $A$  в обоих случаях имеет позитивные значения.  $A$  стремится к минимизации упущенных возможностей по получению большей полезности или прибыли (вместо ее максимизации или ориентации на получение «удовлетворительного» результата), выбирая поиск и захват ренты.

$$\left\{ \begin{array}{l} \max EU_C(Z, R, T, S) \\ \min (U'_1 - \bar{U}') \\ U'_1 = EU_A(Z, E, S) \\ \bar{U}' = EU_A(E, S) \\ U'_1 > \bar{U}' > 0 \\ Z = \omega(R) \\ R = \varphi(T), \end{array} \right. \quad (2)$$

где  $\bar{U}'$  — ожидаемая полезность  $A$  при отказе от сделки с  $C$  (то есть исключительно на основе производственной деятельности в условиях невыгодных для  $A$  неравновесных цен);

$U'_1$  — потенциальный выигрыш  $A$  в случае минимизации им упущенных возможностей при признании власти  $C$  (то есть за счет захвата ренты посредством установления выгодных для  $A$  неравновесных цен);

$R$  — захватываемая  $C$  и  $A$  в результате ограничения входа на рынок рента;

$T$  — издержки  $C$  по контролю доступа к рыночному полю взаимодействий (транзакционные издержки особого рода, они являются аналогом «затрат» в функции  $\varphi$ , описывающей выпуск  $R$  в случае рентоориентированного поведения);

$Z$  — та часть ренты, которая остается  $A$  после оплаты «входного билета» (ее величина задана функцией  $\omega$ );

$E$  — усилия  $A$ ;

$S$  — внешние обстоятельства, влияющие на величину захватываемой ренты.

Экономическая культура влияет на конфигурацию властных отношений на макроуровне следующим образом. В зависимости от наличествующих в конкретном случае инструментов (ин-

ституты рынка, например) властные отношения структурированы по-разному. Патримониальная власть не требует рынка в качестве своей предпосылки. Наоборот, доминирование в результате сочетания интересов на рынке возможно лишь при его наличии и относительной развитости. В этом смысле экономические культуры дореволюционной и постсоветской России отличаются.

#### СООТНОШЕНИЕ ВЛАСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ

Как соотносятся властные отношения на микро-, мезо- и макроуровнях? Отвечают ли они неким общим, фундаментальным для конкретной экономической культуры принципам или же речь идет о слабо связанных между собою микро-, мезо- и макроэкономических культурах? Данные исследовательские вопросы задают отдельное направление в анализе экономической культуры. Прогресс здесь пока не очень значителен, поэтому в качестве ориентира можно использовать аналогичные по своей проблематике исследования политической культуры.

Теория конгруэнтности, предложенная Гэрри Экстейном для анализа соотношения политической культуры на различных уровнях институциональной структуры, служит своеобразной моделью для разработки программы исследований экономической культуры на микро-, мезо- и макроуровнях. Экстейн формулирует две ключевые гипотезы (Eckstein, 1966; Eckstein et al., 1998).

Во-первых, правительства функционируют стабильно и эффективно в той мере, в какой лежащие в их основе модели власти конгруэнтны (или, выражаясь в терминах Вебера, обладают избирательным сродством) с властными отношениями, структурирующими отношения в рамках других организаций. Например, стабильное и демократическое правительство имеет в качестве своей опоры управляемые демократическим образом политические партии и университеты.

Во-вторых, демократические правительства функционируют эффективно, если лежащие в их основе модели власти включают в себя разнородные элементы — как демократические, так и недемократические. Данная гипотеза имеет под собой следующее обоснование. В некоторых организациях (таких как семья или школа) редко удается реализовать демократические идеалы. Поэтому совершенная конгруэнтность модели власти правительства с моделями власти других организаций просто недостижима. Однако чем реже взаимодействует конкретная организация с правительством, тем меньше потребность в конгруэнтности лежащих в их основе властных отношений. Политические партии ближе к правительству в этом смысле, чем семья и школа. Недемократичность последних поэтому должна найти свое отражение

в функционировании правительства, хотя и достаточно слабое: недемократические элементы лишь дополняют демократические в случае устойчивой демократии.

Аналогичные гипотезы можно выдвинуть и в отношении экономической культуры. Возьмем ситуацию, когда государство вмешивается на макроуровне в функционирование рынка лишь для корректировки его «провалов». Такая экономическая демократия на макроуровне тогда требует ограничения и минимизации власти внутри организаций, прежде всего фирм. Отсюда желательность развития самоуправления и участия наемных работников (агентов) в управлении фирмой (Dahl, 1985). Наконец, экономическая демократия на микроуровне принимает форму взаимодействий на совершенно конкурентном рынке, то есть рынке без «короткого» плеча и без «длинного» плеча. Получается, что неоклассический идеал соответствует определенной экономической культуре, причем для его достижения требуется выполнение ряда условий, в том числе трансформация фирмы из «островка сознательной (и недемократической) власти» (Коуз, 1993. С. 35) в организацию, управляемую с использованием демократических принципов.

Если же на макроуровне экономическая власть принимает форму триады, то в стабильной системе аналогичные процессы предположительно наблюдаются и на мезо- и микроуровнях. Например, в рамках фирмы особое внимание тогда уделяется созданию внутреннего рынка труда с допуском на него лишь тех работников, которые разделяют ценности корпоративной культуры и соглашаются на власть менеджеров в обмен на обеспечение для работников ряда привилегий, таких как более высокая по сравнению с рыночной заработная плата (Doeringer, Piore, 1971). Понятие доминирования в результате сочетания интересов на рынке поэтому оказывается весьма полезным для исследования властных отношений на всех трех уровнях институциональной структуры.

## ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛАСТИ

Рэндалл Коллинз выделяет с использованием обширного исторического материала следующие предпосылки динамичного развития научной дисциплины: эмпирические исследования, их методология (или «технология») и коммуникативные операции, совершаемые с помощью понятного всем представителям данной дисциплины категориального аппарата (Коллинз, 2002). Данный вывод подтверждается и ситуаций в экономических науках, относительные успехи которых связаны в первую очередь с развитием методов обработки эмпирических данных (эконометрика) и теории игр как источника понятий и моделей, применимого

и в некоторых смежных дисциплинах — социологии, политической науке (Полтерович, 2011).

Ряд концептов, пригодных для осмысления власти, обсуждался в предыдущих разделах данной статьи. Теперь стоит сформулировать некоторые соображения относительно эмпирических исследований власти в экономике, а также их методологии.

#### СБОР ПЕРВИЧНЫХ ДАННЫХ

В отличие от традиционных макроэкономических исследований, в которых обычно используются вторичные данные (данные государственной статистики, например), для изучения власти в экономике требуется организовать сбор первичных данных. При всех неудобствах данной ситуации (высокие издержки, отсутствие единых банков данных) использование исключительно первичных данных обуславливает и ряд преимуществ. Так, появляется возможность сбора именно тех данных, которые требуются для исследования, а не тех, которые имеются в наличии, а также контроля достоверности (валидности) и надежности данных<sup>12</sup>.

Источниками первичных данных в рассматриваемом случае могут быть массовые опросы, углубленные качественные интервью, лабораторные эксперименты, а также тексты академических и публицистических работ по менеджменту, государственному управлению и сходным темам. Эксперименты и углубленные интервью характеризуются высокой степенью внутренней достоверности получаемых с их помощью результатов и низкой степенью внешней достоверности. Ситуация с массовыми опросами и выборками текстов прямо противоположна. Их результаты легче распространить на генеральную совокупность изучаемых властных отношений, но при этом гарантии выявления существенных характеристик власти отсутствуют.

Говоря предметнее о массовых опросах как источнике первичных данных о властных отношениях, следует разработать соответствующий методологический инструментарий (совокупность индикаторов, которые позволяют описывать различные модели властных отношений). Хотя дистанция власти и отражает лишь одно из возможных измерений властных отношений, варианты операционализации этой переменной хорошо известны и были подвержены многократной проверке. Дистанцию власти обычно измеряют посредством вопросов о типе руководителя, которого имеет и предпочел бы иметь респондент, а также о его спо-

---

12. Достоверность макроэкономических данных зачастую является проблематичной; см.: *Brenner R. Labyrinths of Prosperity: Economic Follies, Democratic Remedies.* Ann Arbor: the University of Michigan Press, 1994.

собности выразить свое несогласие с решениями руководителя (Hofstede, 2005. P. 403–410).

Сбор данных с помощью как массовых опросов, так и углубленных качественных интервью затруднен чувствительным характером темы властных отношений. Чем чувствительнее сюжет, тем выше риск двоемыслия в ответах респондентов. Двоемыслие можно определить как «демонстрируемую публично приверженность к принятым в социуме идеалам и нормам, которые могут не соответствовать внутренним убеждениям индивидов и даже вступать в противоречие с их реальным поведением» (Хлопин, 1994. С. 51). Например, респондент может говорить о своем уважении к принципалу, тогда как на самом деле для него характерна тенденция к отлыниванию от выполнения предписаний носителя власти.

Организация лабораторных экспериментов, в частности по мотивам игры «Ультиматум» (*Ultimatum Game*) и других разновидностей торга, позволяет получить некоторое представление о конфигурации властных отношений на микроуровне. В игре «Ультиматум» один из игроков предлагает свою пропорцию деления возникающего в результате трансакции излишка, и, если контрагент ее не принимает, сделка срывается (Guth, Ockenfels, Wendel, 1993). Другая возможность сбора информации в процессе лабораторных экспериментов касается различных вариаций на тему классических экспериментов Стэнли Милгрэма (Stanley Milgram) и Филипа Зимбардо (Philip Zimbardo). С их помощью можно исследовать степень привлекательности власти для людей и различить инструментальное (власть как средство для достижения других целей) и ценностное (власть как самоцель) использование властных полномочий.

Ознакомление с существующими публикациями по теме исследования является важным этапом работы над научным проектом<sup>13</sup>.

При правильном подходе эта операция способна стать отдельным источником вторичной и первичной информации о властных отношениях как элементе экономической культуры. Примером использования выборки текстов для описания особого институционального соглашения, «сетового капитализма», является работа Люка Болтански и Эвы Чиापелло (Boltanski, Chiapello, 1999). Публикации по теме властных отношений

13. Впрочем, в российской культуре этап подготовки обзора литературы рассматривается как необязательный. Во всяком случае вероятность русскоязычной научной статьи быть процитированной не зависит от обширности списка использованных в ней источников, тогда как в западной научной литературе эти две переменные статистически связаны; см.: *Oleinik A. Publication patterns in Russia and the West compared // Scientometrics. 2012. DOI: 10.1007/s11192-012-0698-5.*



на разных уровнях институциональной структуры конкретной страны задают генеральную совокупность высказываний о власти. Появление электронных баз данных, таких как *Google* (в том числе *Google Scholar*), *Web of Knowledge*, *eLibrary*, *Lexis Nexis*, позволяет существенным образом продвинуться по направлению к созданию как случайных, так и теоретических (Болтански и Чиапелло использовали как раз теоретическую выборку) выборок на основе генеральной совокупности, пригодных для качественного и количественного контент-анализа. Данный источник информации представляется особенно ценным для изучения такого компонента экономической культуры, как теоретическая экономическая культура. В отличие от практической, теоретическая экономическая культура вооружает «набором инструментов», доступных прежде всего исследователям и преподавателям экономических дисциплин в вузах и средних специальных учебных заведениях (Кузьминов, 1992. С. 45; Кузьминов, 1993).

#### МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ

Вряд ли правомерно говорить о существовании специфических методов анализа данных, пригодных исключительно для исследований власти как элемента экономической культуры. Здесь, скорее, подразумевается выбор наиболее соответствующих особенностям вышеприведенных источников первичных данных методов из «набора инструментов», доступных представителям социальных и гуманитарных наук.

Сбор данных посредством массовых опросов и лабораторных экспериментов требует использования методов многопеременной статистики (*multivariate statistics*) и сравнения средних (различные варианты *t*-тестов). Экономические науки внесли существенный вклад в анализ временных рядов, тогда как социология продвинулась в направлении тестирования методами многопеременной статистики гипотез о причинно-следственных связях. Несмотря на достигнутый прогресс, решение подобных задач остается весьма проблематичным (лабораторные эксперименты позволяют выявлять причинно-следственные связи значительно более достоверным образом).

Особого внимания заслуживают методы анализа данных, собранных с помощью углубленных качественных интервью, а также публицистических и научных работ. Речь идет прежде всего о контент-анализе любых текстов, будь то транскрипт интервью или публицистическая статья из журнала «Коммерсант-Власть». Появление специальных компьютерных программ, таких как *QDA Miner* с модулем *WordStat*, значительно расширяют возможности исследователей при осуществлении качественного контент-анализа (выделение соответствующих ключевым кон-

цептам фрагментов текстов и анализ их соотношения), контент-анализа с использованием основанных на замещении словарей (создание списков соответствующих ключевым концептам слов и выражений, пригодных для использования в автоматическом режиме) и количественного контент-анализа (анализ совместной встречаемости любых слов в текстах в автоматическом режиме) (Олейник, 2009). Два последних варианта контент-анализа могут быть применены для обработки больших выборок текстов или даже их генеральных совокупностей. Методология контент-анализа также частично применима для анализа культурного дискурса (*cultural domain analysis*), то есть выявления слов и выражений, используемых для описания власти в данной экономической культуре.

### ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Систематический сбор первичных данных позволит проверить ряд гипотез, выдвинутых относительно специфики властных отношений в российском институциональном контексте, или «русской власти» (Макаренко, 1998; Пивоваров, 2006; Олейник, 2011 б. Гл. 3, 4). Из-за низкого уровня деперсонифицированного доверия (то есть доверия не к конкретным лицам, а к людям вообще) альтернативные основы координации и согласования действий в России практически отсутствуют (рис. 5). Взаимодействие с лично незнакомыми людьми в таких условиях возможно главным образом посредством обращения к власти. В результате власть из инструмента превращается в своеобразную универсальную «отмычку», используемую во всех случаях жизни, в том числе и на рынке. Не случайно именно жалобы и обращения по инстанциям являются основной способ защиты *В* своих интересов в российском институциональном контексте (Кирдина, 2001. С. 129; Бессонова, 2006. С. 41–43).

Далее можно предположить, что российская культура власти характеризуется значительной дистанцией власти, превращением власти из инструмента для достижения других целей в самоцель, крайней асимметрией в распределении прав и обязанностей между обладателем власти и подчиненным, использованием техник господства в результате сочетания интересов на рынке и т. д. Так, возникший в результате постсоветских реформ рынок отличается множеством структурных диспропорций, которые еще больше усиливаются за счет возводимых представителями государства административных барьеров. Борьба с административными барьерами не принесла ожидаемого результата, так как ее стратегия не учитывала сочетания интересов бизнеса и государства на рынке (Олейник, 2011 в).

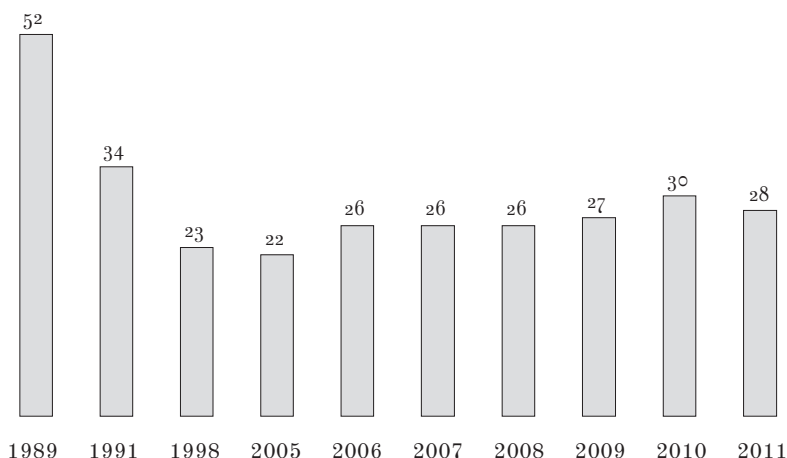


РИС. 5. Динамика деперсонифицированного доверия в России, 1989–2011 годы (% считающих, что «людям можно доверять»)

источник: Общественное мнение — 2010, Москва: «Левада-Центр», 2011. С. 33; Общественное мнение — 2011, Москва: «Левада-Центр», 2012. С. 30.

Особый интерес представляет эмпирическая проверка гипотезы о конгруэнтности властных отношений на разных уровнях российской институциональной структуры. Если властные отношения конгруэнтны, то нынешняя система экономического управления (*governance*) стабильна. Если же избирательное средство отсутствует, то стоит ожидать ее дальнейших изменений эволюционным или революционным путем. Для оценки степени конгруэнтности властных отношений требуется, в частности, рассчитать дистанцию власти на макроуровне (в отношениях между бизнесом и чиновниками), мезоуровне (в отношениях между начальниками и подчиненными) и микроуровне (в ситуациях торга). Демократическое управление стабильно лишь при соблюдении его принципов на всех уровнях. В противном случае велик риск получения второго издания Веймарской республики, где «бескомпромиссная демократия была навязана обществу, в котором преобладали авторитарные отношения» (Eckstein, 1966. P. 248). Обратное тоже верно: авторитарное управление стабильно при отсутствии элементов демократии на всех уровнях.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

84

*А. Н. Олейник*

Изучение властных отношений как элемента экономической культуры представляется необходимым как с теоретической, так и с практической точек зрения. Без осмысления власти наши знания об экономической культуре будут оставаться заведомо неполными, а соответствующая ниша в англоязычной научной литературе — незаполненной. Создание общей теории экономической власти позволит отказаться от использования в экономическом моделировании ситуации совершенной конкуренции как единственной точки отсчета. С помощью учета властных отношений в экономическом анализе появляется возможность объяснить внутреннюю нестабильность совершенной конкуренции: при любой возможности экономические субъекты стремятся не к избавлению от структурных дисбалансов и разного рода барьеров на рынке, а к их сохранению и усилению.

Что же касается практической ценности изучения властных отношений, то без этого невозможно точно определить природу массовых протестов, периодически сотрясающих постсоветские общества (Грузию в 2003 году, Украину в 2004-м, Кыргызстан в 2005 и 2010 годах, Молдову в 2009-м, Россию в 2011 году). Разнообразный состав участников, среди которых равным образом представлены мужчины и женщины, разные возрастные и социально-экономические группы, указывает на отношение к власти как главному объединяющему фактору (Oleinik, 2012). Действительно, интересы студентов, пенсионеров и предпринимателей на рынке не «сочетаются». А вот вовлеченность во властные отношения определенной конфигурации является для них общим фактором. Если это предположение верно, то источником протестного движения в постсоветских странах является недовольство сложившейся системой властных отношений на макроуровне. На мезо- и микроуровнях все сильнее элементы иных, чем лежащих в основе «русской власти», властных отношений. Без приведения властных отношений на макроуровне в соответствие с этими тенденциями социально-экономическая система будет оставаться в нестабильном состоянии, будет сохраняться угроза кризисных явлений.

Еще одно направление практического использования исследований власти в экономике задано Хофштеде и его последователями. Они концентрируют свое внимание на властных отношениях на мезоуровне, то есть внутри организаций, выявляя управленческие стили, наиболее востребованные в конкретной экономической культуре. Можно ли эффективно управлять российской компанией, копируя западные управленческие стандарты? Насколько управление зарубежными филиалами компании может строиться на тех же принципах, что и менеджмент ее главного

офиса? Ответы на эти и сходные вопросы представляют значительный интерес для практиков уже не государственного управления, как в предыдущем случае, а управления корпоративного.

85

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бессонова О. Э.* Раздаточная экономика России. М., 2006.
- Кирдина С. Г.* Институциональные матрицы и развитие России. 2-е изд. Новосибирск, 2001.
- Клейнер Г. Б.* Современная экономика как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
- Коллинз Р.* Социология науки: глобальная теория интеллектуального изменения. Новосибирск, 2002 [1998].
- Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1993.
- Кузьминов Я. И.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. № 3. С. 45.
- Кузьминов Я. И.* Теоретическая экономическая культура в современной России // Общественные науки и современность. 1993. № 5. С. 13.
- Лотман Ю. М.* Внутри мыслящих миров. М., 1996.
- Макаренко В. П.* Русская власть: теоретико-социологические аспекты. Ростов-на-Дону, 1998.
- Макаренко В. П.* Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4.
- Макаренко В. П.* Научно-обывательское сознание — интеллектуально-политические моды? // Политическая концептология: журнал междисциплинарных исследований. 2009. № 2. С. 8–9.
- Менар К.* Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Н. Олейника. М., 2005. С. 132–138.
- Олейник А. Н.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М., 2001. С. 221–277.
- Олейник А. Н.* Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и сетях поставок // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7. № 3.
- Олейник А. Н.* Триангуляция в контент-анализе: вопросы методологии и эмпирическая проверка // СОЦИС. 2009. № 2.
- Олейник А. Н.* (2011 а). Властные отношения как «немодная» тема // Южнороссийский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2011. № 1 (2). С. 94–100.
- Олейник А. Н.* (2011 б). Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых» годов. Москва: РОССПЭН, 2011.
- Олейник А. Н.* (2011 в). Политэкономика власти: подходы к анализу отношений между государством и бизнесом в России // Вопросы экономики. 2011. № 5.

Санкт-Петербург  
2013

*Культура  
власти  
как элемент  
экономической  
культуры*

- Пайнс Р.* Россия при старом режиме. М., 1993 [1974].
- Пивоваров Ю. П.* Русская политическая традиция и современность. М., 2006.
- Полтерович В. М.* Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. 2011. № 2.
- Хлопин А. Д.* Феномен «двоемыслия»: Запад и Россия (особенности ролевого поведения) // Общественные науки и современность. 1994. № 3.
- Шеллинг Т.* Стратегия конфликта. М., 2007 [1960].
- Arlacchi P.* Mafia business: the Mafia ethic and the Spirit of Capitalism. London: Verso, 1986.
- Begg D., Fisher S., Dornbusch R.* Economics. 3rd edition. London: McGraw-Hill, 1991.
- Boltanski L., Thévenot L.* De la justification: les économies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991.
- Boltanski L., Chiapello E.* Le nouvel esprit du capitalisme. Paris: Gallimard, 1999.
- Bowles S., Gintis H.* Power / The New Palgrave: Dictionary of Economics, ed. by Durlauf S., Blume L. 2nd ed. New York: Palgrave Macmillan, 2008.
- Brenner R.* Labyrinths of Prosperity: Economic Follies, Democratic Remedies. Ann Arbor: the University of Michigan Press, 1994.
- Dahl R.* A Preface to Economic Democracy. Berkeley, CA: University of California Press, 1985.
- Doeringer P. B., Piore M. J.* Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1971.
- Dugger W.* The New Institutionalism: New but not Institutionalism // Journal of Economic Issues. 1990. Vol. 24. No. 2. P. 424–425.
- Eckstein H.* Division and Cohesion of Democracy: A Study of Norway. Princeton: Princeton University Press, 1966.
- Eckstein H.* et al. Can Democracy take Root in Post-Soviet Russia? Explorations in State-Society Relations. Lanham, MA: Rowman & Littlefield, 1998.
- Etzioni A.* The Moral Dimension: Toward a New Economics, New York: Free Press, 1988.
- Guth W., Ockenfels P., Wendel M.* Efficiency by Trust and Fairness — Multiperiod Ultimatum Bargaining Experiments with an Increasing Cake // International Journal of Game Theory. 1993. Vol. 22. No. 1.
- Hofstede G.* Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. London: SAGE, 1980.
- Hofstede G., Hofstede G. J.* Cultures and Organizations: Software of the Mind. 2nd ed. New York: McGraw-Hill, 2005.
- Mourtabekova-Touron M.* Working in Kazakhstan and Russia: Perception of French managers // International Journal of Human Resources Management. 2002. Vol. 13. No. 2.
- Oleinik A.* et al. L'analyse socio-économique du blanchiment: L'exemple

- des capitaux illicites Russes en France et d'autres pays occidentaux. Saint-Denis-La-Plaine: INES, 2005.
- Oleinik A.* Publication patterns in Russia and the West compared // *Scientometrics*. 2012. DOI: 10.1007/s11192-012-0698-5.
- Oleinik A.* Institutional Exclusion as a Destabilizing Factor: The Mass Unrest of July 1 2008 in Mongolia // *Central Asian Survey*. 2012. DOI: 10.1080/02634937.2012.671994.
- Ostrom E.* A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // *American Political Science Review*. 1998. Vol. 92. No. 1.
- Shiller R. J., Boycko M., Korobov V.* Popular attitudes toward free markets — The Soviet Union and the United States compared // *American Economic Review*. 1991. Vol. 81. No. 3.
- Stiglitz J.* Principal and Agent / edited by Eatwell J., Milgate M., Newman P. The New Palgrave: A Dictionary of Economics. New York: Stockton Press, 1987.
- Walzer M.* Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality. New York: Basic Books, 1983.
- Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. New York: Bedminster Press, 1968 [1922]. P. 53.
- Weber M.* The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism. London: Routledge, 2005 [1904].
- Zweynert J.* Interests versus culture in the theory of institutional change? // *Journal of Institutional Economics*. 2009. Vol. 5. No. 3. P. 348–350.

#### POWER RELATIONSHIPS AS AN ELEMENT OF ECONOMIC CULTURE

A. OLEJNIK

*Author's affiliation:* Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences and Memorial University of Newfoundland, Canada.

*E-mail:* aolejnik@mun.ca


The article discusses power as an element of economic culture. Power underpins coordination of economic activities at the macro- (power triad and political-economic power on the market), meso- (power dyad — Principal-Agent relationships within the firm) and micro- (power dyad in the context of market power and bargaining power) levels. Consequently, culture of power relationships refers to the subject-matter of the economic theory. The empirical inquiry into power necessitates the development of a set of indicators that helps understand various aspects of power relationships and the collection of primary data with the help of mass surveys, in-depth qualitative interviews, laboratory experiments and some others methods.

*Keywords:* power relationships, trust, economic culture, power dyad, power triad.


JEL CODES: A14, D73, H83.







**Капитализм  
и его экономическая культура:  
философско-исторические  
аспекты**





# Этика капитализма: язык, логика суда, террор ответственности

С. Л. Ф О К И Н

В работе выдвигаются три положения: во-первых, мысль о том, что капитализм представляет собой определенного рода язык, то есть набор грамматических и риторических правил; во-вторых, что одно из самых жестких правил современного капитализма диктуется необходимостью самооправдания, разработки этики; в-третьих, что дискурс современного капитализма воспроизводит в своих грамматических формах восходящую к историческому христианству логику вечного суда, в которой задействована риторика обвинения, оправдания и покаяния. В свете антропологических концепций В. Беньямина, Р. Жирара, Ф. Кафки и М. Сюрна обращается внимание на то, что так называемые дела, аферы, скандалы, которые неотступно сопровождают развитие капитализма, являются не помехами, а неотъемлемыми деталями главной идеологической машины современного капитализма, что выражается таким парадоксом: капитализм не только все время капитализирует, но постоянно капитулирует, черпая свое могущество из своих поражений.

Фокин Сергей Леонидович ([serge.fokine@yandex.ru](mailto:serge.fokine@yandex.ru)), доктор филологических наук, заведующий кафедрой романских языков и перевода Санкт-Петербургского государственного экономического университета, профессор факультета свободных искусств и наук СПбГУ.

JEL: B5, Z1

*КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА*  
*этика современного капитализма, капитализм как религия, сознание вины как основа религиозной структуры капитализма, жертвоприношение как стихия оздоровления условий капиталистического господства*

Определяя проблематику настоящей работы, замечу: мне хочется думать, что в споре факультетов, составляющем, как известно (по меньшей мере со времен Канта), самую суть существования университета, еще не сказано последнего слова, что современная экономика как университетская наука еще не полностью слилась с неотеологией, представая неким сверхфакультетом, всенепременно оправдывающим сущее или выстраивая безоблачные виды на будущее. То есть мне хочется думать, что ученые-экономисты действительно готовы продолжить спор фа-

культетов, несмотря на то что в современной действительности предмет экономической науки расширяется до угрожающе всеохватных, тоталитарных масштабов, в которых само понятие экономики готово не только заменить понятие национального государства, но и предстать как самое что ни на есть монструозное выражение не знающей ни национальных границ, ни индивидуальных лиц воли к власти, чистого насилия.

Действительно, можно по-разному относиться к такому положению дел, но экономика как университетская дисциплина не может не считаться с тем, что современная экономика — это нечто большее, чем национальный уклад хозяйства, нечто большее, чем внутренняя или внешняя политика, нечто большее, чем само государство. Можно даже сказать, формулируя исходный тезис, что современная экономика, точнее, современный капитализм, особенно в виду краха всякой некапиталистической модели, являет собой *религию* постсекулярного общества, с которым мы осваиваемся в настоящем времени<sup>1</sup>. Капитализм сегодня — это то, что нас всех связывает, в двух смыслах этого глагола: как то, что нас сегодня объединяет, но и как то, что нас сегодня ограничивает, держит на привязи, в несвободе. Именно на том основании, что экономическое вплетается сегодня в саму ткань бытия, накручивается на все нити социального существования, проникает во все поры, щели и изгибы индивидуальной жизни, экономика как наука не может довольствоваться исключительно экономической точкой зрения, в противном случае она рискует вылиться в самодовлеющее богословие, толкующее и диктующее скрижали своего рода экономическо-церковной веры, «покоящейся... на законах, исходящих от воли другого» (Кант, 1966. С. 330). Именно в силу того, что экономика притязает сегодня на звание самого высшего факультета, спор факультетов должен быть продолжен; при этом экономика, как новая теология университета и как новая религия общества, должна держать ответ прежде всего за рациональную, а не общепринятую обоснованность такого рода притязания.

Напомню, что, по мысли Канта, «класс высших факультетов (как правое крыло парламента ученых) защищает правительственные установления, но в то же время при свободном государственном устройстве, каковым ему и следует быть, должна существовать, когда дело идет об истине, некая оппозиционная партия (левое крыло) — место философского факультета, ибо без его строгой проверки и возражений у правительства не будет достаточно ясного понятия о том, что ему самому полезно или вредно» (Кант, 1966. С. 330). Хочу подчеркнуть, что класс

1. О философии постсекулярного мира см., напр.: *Уэланер Д.* Введение в постсекулярную философию // *Постсекулярная философия. Логос.* 2011. № 3 (82). С. 3–32.

высших факультетов Кант недвусмысленно связывает с правым крылом парламента, призванным защищать государственные установления, тогда как философии отводит исключительно оппозиционную, критическую в отношении власти и высших факультетов роль. При этом хочу еще раз уточнить, что в споре факультетов я буду держать слово не столько от имени философского факультета, права которого столь хитроумно отстаивал Кант в свое время, сколько от имени самого тривиального из свободных искусств — грамматики, или, говоря иначе, искусства толкования языка или письменных текстов, то есть я буду пытаться рассуждать об экономике с точки зрения филологии.

Определяя метод этого рассуждения, напомним, что ключевой вопрос филологии формулируется следующим образом: «Кто говорит?». Далее цитирую Вардана Айрапетяна, одного из самых сильных мыслителей современной русской филологии: «За вопросом о говорящем, первым вопросом филологии, следует первый принцип филологической герменевтики — единство говорящего и толкователя. Говорящий может сам сказать то, что служит толкователю смыслом толкуемого слова, толкователь говорит словами говорящего, толкование не перевод, оно замкнуто на том же языке; отсюда правило замены слова значением» (Айрапетян, 2000. С. 163). По мысли Э. Бенвениста, несколько усиливающей этот методологический принцип, определение языкового понятия возможно «не иначе как в терминах самого этого языка» (Бенвенист, 2009. С. 334); в противном случае мы рискуем впасть в отсебятину. Другими словами, мы воспринимаем экономику как науку, равно этому способ хозяйства — как некую историю, повествование, рассказ, или нарратацию; при этом важно понимать, что жизнь складывается таким образом, что не только рассказ пытается изображать некую действительность, явную или воображаемую, но и сама действительность подражает различным рассказам, копирует различные истории, строится в соответствии с различными фикциями.

Итак, задача настоящего этюда заключается в том, чтобы попытаться понять три вещи: во-первых, что капитализм, помимо всех прочих его дефиниций, представляет собой определенного рода язык со свойственным всякому языку набором грамматических правил; во-вторых, что этика современного капитализма, или, если воспользоваться формулой Л. Болтански, «новый дух капитализма» (Болтански Л., Кьяпелло Э., 2011), представляет собой своего рода подъязык, связанный с системой основного языка, но прагматически ориентированный на более конкретные задачи, в частности на самооправдание капитализма; в-третьих, что язык этот, или, иначе говоря, дискурс современного капитализма, воспроизводит в своих грамматических формах восходящую к историческому христианству логику вечного

суда, в которой определенным образом задействована риторика обвинения, оправдания, покаяния и т. п.

То есть нам важно показать, что в самых разнообразных современных этических инструментах, направленных на облагораживание образа предприятия и предпринимателя, продолжает действовать железная логика процесса, восходящая, с одной стороны, к архаическим ритуалам жертвоприношения, с другой — к христианской доктрине вечного суда, в силу чего современный капитализм не останавливается перед тем, чтобы ради сохранения самого себя жертвовать самыми лучшими, самыми успешными своими деятелями.

Итак, мы исходим из того, что современный капитализм — это религия, связующая нынешнее постсекулярное общество гораздо более существенными, более материальными, более предметными связями, нежели догматы и культы традиционных религий. Боюсь ошибиться, но все же рискну предположить, что одним из первых такое понимание капитализма сформулировал Вальтер Беньямин во фрагменте 1921 года, который так и называется — «Капитализм как религия». Прежде чем представить аргументацию Беньямина, замечу, что сама формула «капитализм как религия» восходит к книге немецкого писателя и мыслителя Эрнста Блоха «Томас Мюнцер, теолог революции» (1921), где, в частности, утверждалось, что кальвинизм явился не модификацией христианства, а его крушением, что дух протестантизма (его этика) не обуславливает капитализм, но возводит его в религию и делает его церковью Маммоны или даже церковью Сатаны.

Беньямин усиливает тезис Блоха через концепцию Ницше о «сверхчеловеке», в котором, собственно, воплощается завет капиталистической религии: капитализм предстает, таким образом, как торжество голой воли к власти, безраздельному господству. Иначе говоря, если вернуться здесь к первому вопросу филологии «Кто говорит?» и повернуть его к языку капитализма, ответ должен быть прямым: в капитализме всегда говорит «сверхчеловек». Для подтверждения этого тезиса сошлемся на признание такого выдающегося знатока принципов капитализма, как Янош Корнай: согласно его видению мотивационного механизма капитализма, предприниматель хочет власти «ради увеличения власти»: «Мы будем больше и сильнее всех!» (Корнай, 2012. С. 123). Другими словами, уже упоминавшееся положение, что экономика в наши дни — нечто большее, чем определенный уклад хозяйства, нечто большее, чем национальное государство, нечто большее, чем международные отношения, обусловлено принципиальной и чисто религиозной устремленностью капитализма к чему-то превосходящему само сущее, наличное бытие. Собственно говоря, эта трансцендентная устремленность капитализма первоклассно передается классическим понятием прибавочной стоимости, или сверхценности, являющейся в этом

смысле высшим регулятивным принципом сугубо имманентной хозяйственной деятельности.

Аргументация самого Бенямина несколько сложнее, поскольку он схватывает, буквально в первой фразе своего текста, функциональное подобие капитализма и религии. «В капитализме можно увидеть некую религию, что означает — капитализм в своей сущности служит для освобождения от забот, мучений, беспокойства, на которые прежде давали ответ так называемые религии» (Бенямин, 2012. С. 100). В доказательство наличия в капитализме религиозной структуры Бенямин указывает на несколько характерных черт, в которых обнаруживается аналогичность капиталистического образа жизни религиозному опыту. По правде говоря, сам мыслитель полагает, что таких черт насчитывается три или четыре, но при более внимательном чтении этого темного, обрывочного и, в общем, незавершенного текста подобий оказывается несколько больше: во-первых, капитализм — это «чистая религия культа»; во-вторых, капитализм — это перманентная длительность культа (*sans trêve et sans merci*, пишет Бенямин); в-третьих, этот культ, направленный на полное и окончательное освобождение от забот, мучений, беспокойств, наделяет капиталистического человека бесконечной, воистину неискуемой виной; в-четвертых, в сущности религиозного движения, каковым является капитализм, заключен, как и во всякой религии, вопрос о бессмертии, иначе говоря, стремление выстоять во что бы то ни стало, выжить, несмотря ни на что, пусть даже в виде «пережитка» или «избытка» сущего; в-пятых, именно в своем стремлении к бессмертию капиталистический человек не может быть просто человеком, но все время хочет быть или казаться сверхчеловеком, то есть он все время грозит обвинением не только просто человеку, но и тому, кто его бесконечно превосходит, — Богу; в-шестых, и это главное, капитализм — это не просто новая форма религии, а такая невиданная прежде религия, которая является не преобразованием, не трансформацией бытия, но его разрушением или, как пишет Бенямин, «превращением его в руины» (Бенямин, 2012. С. 101).

Философско-мессианский пафос концепции Бенямина, равно как фрагментарность самой работы «Капитализм как религия», не должен скрывать от нас ее эпистемологической ценности: рассматривая капитализм как новую религию, притязующую на вечное царство, мы только утверждаемся в критической позиции разума вопреки возможным возражениям со стороны нового высшего факультета. По словам Канта, «философский факультет не может складывать оружия ввиду опасности, грозящей истине, защита которой возложена на него, потому что высшие факультеты никогда не умерят своего страстного желания господствовать» (Кант, 1966. С. 331).

Любопытно, но сам Бенямин, прозревший религиозный ха-

рактика капитализма, прекрасно понимал, что человеку капиталистическому этой религиозности изнутри не осознать; как образно заметил мыслитель, «мы не способны затянуть сеть, внутри которой находимся» (Беньямин, 2012. С. 100). Поэтому нет ничего удивительного в том, что религиозная структура капитализма получила первое серьезное научное подтверждение извне, собственно говоря, в рамках контрkapиталистического уклада хозяйства и связанного с ним образа мысли. Очевидно, что я имею в виду блистательную и трагическую концепцию Николая Дмитриевича Кондратьева, чья монография «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» вышла в свет в 1922 году, то есть ровно через год после того, как Беньямин сформулировал свою радикальную идею<sup>2</sup>. Разумеется, ни Кондратьев, ни Беньямин ни сном ни духом не ведали друг о друге, но тем замечательнее предстает это воистину сюрреалистическое совпадение двух интеллектуальных концепций, в которых утверждался религиозный характер капитализма. Справедливости ради уточним, что в работе Кондратьева нет даже намека на то, что капитализм представляет собой религиозно обусловленную формацию, однако задним числом, а особенно если исходить с иных, неэкономических эпистемологических позиций, в этой завораживающей картине цикличного и бесконечного развития капитализма из его взлетов и падений, которая вырисовывалась в работе русского мыслителя, невозможно не увидеть аналогии с тем «вечным возвращением» того же самого, которое несколькими десятилетиями ранее представил в своих трудах Ф. Ницше. Действительно, в книге Кондратьева экономика представляла не просто как повивальная бабка человеческой истории, а как воистину вселенский демиург, стоящий буквально за всеми наиболее значительными политическими событиями и человеческими деяниями. Словом, там, где люди хотели видеть прежде всего себя, свои страсти, свои поступки, свои хотения и свой произвол, русский экономист разглядел победоносное шествие духа капитала: «Войны и революции... не могут не иметь весьма глубокого влияния на ход хозяйственного развития. Но войны и революции не падают с неба и не рождаются по произволу отдельных лиц. Они возникают на почве реальных, и прежде всего экономических, условий... Таким образом, и войны, и социальные потрясения включаются в ритмический процесс развития

2. Литература об основоположнике русского циклизма необъятна, см., напр.: Яковец Ю. Волны Кондратьева и цикличная динамика экономики и войн: теория и будущее // Экономические стратегии. 2005. № 3. С. 6–11. Ср. также специальный выпуск французского журнала «Капитал», посвященный «тридцати величайшим гениям экономической мысли»: Capital. Dossier spécial. Hors-Série. Mai–Juin. 2012. P. 106–107.



больших циклов и оказываются не исходными силами этого развития, а формой его проявления» (Кондратьев, 1922).

Но если Кондратьев, по-видимому сам того вполне не понимая, делал акцент на бессмертии капитализма как хозяйственного уклада, который, подобно мифологической птице Феникс, все-непрерменно возрождается из собственного пепла и собственных руин, то Беньямин остро почувствовал именно психологическую структуру капиталистического человека, который, повинувшись логике поиска бессмертия, соответствующей кругообразно поступательному развитию капитализма, все время тщится быть или по меньшей мере казаться сверхчеловеком и просто изводит себя виной. Как утверждает Беньямин, капитализм — это «первый случай не искупающего, но наделяющего виной культа». И далее принципиальная для нашей темы картина капитализма как чудовищной машины по выработке всечеловеческой виновности: «Именно здесь начинается обвальное и чудовищное движение, в которое вовлекается эта религиозная система. Чудовищное сознание вины, которое не знает искупления, устремляется к этому культу не для того, чтобы искупить вину, а для того, чтобы сделать ее всечеловеческой, это сознание вбить в каждую голову... В сущности религиозного движения, которым является капитализм, заключается стремление держаться до конца, до полного и окончательного обвинения самого Бога, до того последнего мирового состояния отчаяния, на которое как раз еще *надеются*... Разрастание отчаяния до уровня религиозного состояния мира, от которого ожидается-де исцеление. Трансцендентность Бога пала. Но Бог не умер, он ввергнут в человеческий удел... Этот человек — сверхчеловек, который первым начинает осознанно исполнять завет капиталистической религии» (Беньямин, 2012. С. 101).

По Беньямину, главный завет капиталистической религии заключается в том, чтобы винить во всех бедах Бога, который пребывает сокрытым. В сущности, если во всех бедах винить только Бога, то бремя виновности ложится на плечи всего мира, на каждого капиталистического человека, который в любую секунду может стать жертвой обвинения; более того, каждый участник капиталистического соревнования легко может быть принесен в жертву ради облегчения максимально прибыльного, максимально здорового функционирования капиталистической системы.

Если представить эту ситуацию в более широкой антропологической перспективе, то можно заметить, что в капитализме продолжает работать неукоснительная логика «козла отпущения», действие которой в Евангелиях и европейской истории замечательно продемонстрировал Рене Жирар в одноименной книге 1982 года. Для выхода из очередного круга насилия (из этих кругов складывается историческое существование людей, в общем и целом эти круги воспроизводятся в экономических циклах

капиталистического развития) необходимо жертвоприношение, то есть голое, бескорыстное насилие, зрелище, или переживание, которые способны вернуть людей к более или менее нормальному социальному существованию. При этом, как известно, первостепенное значение приобретает вопрос о человеческих качествах жертвы: кем следует жертвовать? Самым слабым? Агнцем божьим? Или, наоборот, самым сильным? Царем, монархом? Как показывают история и логика мифа, люди и толпы во все времена готовы принести в жертву и того и другого. Сошлемся на Жирана: «В предельных ситуациях именно исключительные качества время от времени навлекают на себя коллективные молнии, это своего рода крайности не только в бедности или роскоши, но также в успехе и провале, красоте или безобразии, пороке или добродетели, в способности обольщения или отвращения; это слабость женщин, детей и стариков, но также сила самых сильных, которая обращается слабостью перед лицом численного превосходства толпы» (Girard, 2011. P. 30).

В свете концепции Жирана становится очевидным, что так называемые дела, аферы, скандалы, которые неотступно сопровождают развитие современного капитализма, являются не помехами, а неотъемлемыми деталями главной идеологической машины современного капитализма, бесперебойно работающей на перманентное оздоровление самих условий его возможности. Иными словами, там, где доверчивые люди готовы увидеть или обычную человеческую размолвку между разволнованным правителем и главным казначеем, или злую волю диктатора-самодура, ставящего на место зарвавшегося олигарха, или раздутую гиперсексуальность одного мирового банкира, ринувшегося было во власть, в действительности работает архаическая машина по производству и распределению насилия, которую капитализм позаимствовал в христианстве, значительно усовершенствовал ее рабочие характеристики. В этом именно смысле следует, наверное, понимать загадочную фразу Беньямина из цитируемого фрагмента: «На Западе капитализм... развивался по отношению к христианству паразитически — таким образом, что в конце концов по сути история христианства есть история его паразита — капитализма» (Беньямин, 2012. С. 102).

Вот почему капитализм не может обойтись без показательных процессов, вот почему главными обвиняемыми на процессах, как юридических, так и массмедиаальных, становятся, как правило, самые успешные, самые предприимчивые, самые лучшие или самые властные из капитанов капиталистической армады, которые в действительности если в чем-то и провинились, то только в том, что возмнили себя в полном капиталистическом праве, что взяли и покусались на этот священный «переизбыток» во власти, в состоянии, в поведении, который составляет сам принцип функционирования системы капиталистического

господства. Дело не только в том, что капитализм требует для нормального своего функционирования исключительных посредственностей; настоящая проблема в том, что чудовищная, воистину языческая воля к власти, которая заключена в религиозной сущности капитализма, все время требует сокрытия или уничтожения этого чудовищного переизбытка сил, которого достигает капитализм на вершине очередного цикла. Что можно выразить таким парадоксом: капитализм не только все время капитализирует, но постоянно капитулирует, черпая свое могущество из своих поражений, питаясь политическими трупами своих самых видных бойцов. Собственно, в этом и состоит один из главных уроков «Нового духа капитализма» Болтански, одного из самых успешных предприятий по идеологическому самооправданию современного капитализма.

Но на эту ситуацию можно и должно взглянуть с иных позиций. Если воспользоваться здесь чрезвычайно радикальной исторической аналогией, заимствованной из работ современного французского мыслителя М. Сюра, то в так называемых делах, аферах, финансовых скандалах, разговорами о которых полнится и кормится капиталистическая пресса вот уже лет сорок, современный капитализм миметически воспроизводит железную логику самого твердолобого сталинизма. Я приведу здесь семнадцатую теорему о капиталистическом господстве из книги под названием «О господстве. Капитал, прозрачность и дела»: «Со всем не обязательно, чтобы обвинение сопровождалось доказательствами. Достаточно того, чтобы оно было предъявлено тому или иному, но истинному представителю господства, и тогда последнее сразу же должно согласиться его сдать. Но люди не понимают истинного смысла этой сдачи: она не только не уменьшает власть капиталистического господства, но многократно эту власть увеличивает. Господство воспроизводит тогда, якобы против своей воли, принцип, которому Сталин в свое время подчинил коммунистическую партию Советского Союза: принцип, согласно которому нет такой власти, что не стала бы сильнее, пройдя через горнило чисток» (Surya, 1999. P. 20).

Перманентная кампания капиталистических чисток, в ходе которых в лондонское или иное небытие пропадает то один крепкий хозяйственник, то другой, есть наиболее наглядное выражение сокровенного наваждения виной, которое составляет основу религиозной структуры капитализма. При этом следует отдавать себе отчет, что очередной или внеочередной «козел отпущения» является не столько полноценной искупительной жертвой, сколько жалкой подачкой толпе, разделяющей со жрецами глухое чувство вины и потому готовой винить во всем всех и каждого, мстить любому другому. В этом отношении «сверхчеловек» современного капитализма является дурным «двойником» той фигуры «последнего человека», которую Жиль Делез связывал

в своих последних статьях с учреждением историческим христианством нового вида власти — *системы вечного суда*, которую современный капитализм переносит с синих и недоступных небес на сплошь серую и грешную землю (Делез, 2002. С. 58). Более того, суд, следствие, тяжба, обвинение и защита сливаются в нечто неразлично единое и заполняют то пространство внутреннего опыта человека, которое раньше находилось исключительно в ведении Божьего суда. В то же самое время ад перемещается вовнутрь человека и превращает его в воплощенный «процесс», где судьи, следователи, судебные исполнители и защитники — все на одно лицо и изводят обвиняемого незнанием закона.

Итак, если в самом начале 1920-х годов в работах Беньямина и Кондратьева были достаточно наглядно обнаружены религиозные составляющие современного капитализма как социально-экономической системы, который, все время устремляясь к преодолению себя, к достижению некоей сверхстоимости, в действительности замыкает себя на голом существе, на том, *что есть*, то религиозно-психологическая структура самого капиталистического человека примерно в это же время была представлена как нельзя более зримо в прозе Франца Кафки. Именно Кафка в «Процессе», но также в целом ряде новелл и фрагментов сформулировал самый жестокий закон, самый бесчеловечный закон капиталистического существования: все кругом виноваты, стало быть, все кругом обвиняемые. «Вы не лучше меня, вы такой же обвиняемый, и против вас тоже ведется процесс!» — кричит на злосчастного К. один из самых жалких персонажей «Процесса». А потом приводит известную судебную поговорку: «Для обвиняемого движение лучше покоя, потому что если ты находишься в покое, то, может быть, сам того не зная, уже сидишь на чаше весов вместе со всеми своими грехами» (Кафка, 1995. С. 152). Заимствуя в христианстве тему вечного суда, капиталистический человек переворачивает с ног на голову знаменитое евангельское положение «Не судите, да не судимы будете», то есть капитализм готов судить всех и каждого, во всякий день и во всякий час, *sans trêve et sans merci*. Судебная максима капитализма сводится к простой и почти тавтологической аксиоме: нет такого человека, коего не следовало бы предать суду, коль скоро нет такого человека, кто способен его избежать.

Не что иное, как глухое наваждение всечеловеческой виновности и безотказная система вечного суда в текущей действительности, принуждает современный капитализм к разработке некоего морального кодекса ударника капиталистического труда, одним из самых любопытных вариантов которого является «теория стейкхолдеров». Несмотря на то что нормативный характер концепции Р. Э. Фримана не бросается в глаза — в знаменитом манифесте «Капитализм стейкхолдеров» глагол «долженствовать» используется всего два-три раза (Anguétel, 2008. Р. 104), — в са-

мом взывании к коллективной ответственности участников бизнеса, составляющем основную тональность этого текста, нельзя не расслышать собственно религиозных ноток. В этом нет ничего удивительного: если все кругом виноваты, все должны быть повязаны круговой порукой. Как это ни парадоксально, но капитализм всем своим духом тянется к социализму, он все время *беременен* социалистической революцией. Во фрагменте Беньямина эта сомнительная склонность подмечена в одном из самых темных пассажей, где Ницше сближается с Марксом, а идея «сверхчеловека» перекликается с идеей вечного долга и бесконечной жизни в кредит: «Ницше предвосхитил... разрушение небес через усиление мощи человеческого, которое есть и остается религиозным вменением вины... И сходным образом Маркс: капитализм, который отказывается менять свой курс, станет социализмом — посредством процентов и процентов от процентов как производных от вины, от вины, долга (стоит вдуматься в демоническую двусмысленность этого понятия)» (Беньямин, 2012. С. 102).

На немецком «долг» и «вина» — одно слово: *schuld*. Собственно, жизнь в кредит, которую от щедрот своих предлагает современный капитализм, подразумевает жизнь в режиме или/или: либо ты сознаешь, что живешь под гнетом вины и всечеловеческой ответственности, либо ты живешь, под собою не чуя земли, в коллективном бессознательном. Выбор, конечно, не очень богат, важно, однако, чтобы закон твоей жизни, сколь тягостным он бы ни представлялся, был хоть сколько-нибудь внятен разуму.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Айрапетян В.* Русские толкования. М.: Языки русской культуры, 2000.
- Бенвенист Э.* Общая лингвистика / Пер. с фр., под общ. ред. Ю. С. Степанова. М., 2009.
- Беньямин В.* Капитализм как религия // Беньямин В. Учение о подобии: медиаэстетические произведения. М., 2012.
- Болтански Л., Кьяпелло Э.* Новый дух капитализма / Пер. с фр., под общ. ред. С. Фокина. М., 2011.
- Делез Ж.* Критика и клиника / Пер. с фр. СПб., 2002.
- Кант И.* Спор факультетов // Собрание сочинений: в 6 т. Т. 6. М., 1966.
- Кафка Ф.* Процесс // Собрание сочинений: в 4 т. Т. 2. СПб., 1995.
- Кондратьев Н. Д.* Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны. Вологда, 1922. Цит. по электронной публикации: [sbiblio.com/biblio/archive/kondrat\\_isbr/01.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/kondrat_isbr/01.aspx).
- Корнай Я.* Размышления о капитализме / Пер. с венг., под ред. Д. Раскова. М.; СПб., 2012.
- Узланер Д.* Введение в постсекулярную философию // Постсекулярная философия. Логос. 2011. № 3 (82).

- Яковец Ю.* Волны Кондратьева и цикличная динамика экономики и войн: теория и будущее // Экономические стратегии. 2005. № 3. С. 6–11.
- Anguétel A.* Qu'est-ce l'éthique des affaires. Paris: Vrin, 2008.
- Girard R.* Le Bouc émissaire. Paris: Biblio eassais, 2011.
- Surya M.* De la domination. Le capital, la transparence et les affaires. Tours: Farrago, 1999.

ETHICS OF CAPITALISM: LANGUAGE, LOGIC OF COURT,  
TERROR OF RESPONSIBILITY

FOKINE SERGUEI

*Author affiliation:* Doctor of Philologie, Chief of Department of Romance Languages and Translation of St. Petersburg State University of Economics, Professor of the Faculty of Liberal Arts and Sciences, St. Petersburg State University.  
*E-mail:* serge.fokine@yandex.ru

The article puts forward three points: first, the idea that capitalism is a certain kind of language, that is, a set of grammatical and rhetorical rules; and secondly, that one of the most rigid rules of modern capitalism is dictated by the necessity of self-justification, the development of ethics; in third, that the discourse of contemporary capitalism plays in their grammatical forms dating back to the logic of historical Christianity eternal judgment, which is involved in the rhetoric of accusations, excuses and repentance. In the light of anthropological concepts of W. Benjamin, R. Girard, F. Kafka and M. Surya drawn attention to the fact that the so-called business, scams, scandals, which relentlessly accompany the development of capitalism, are not noisy, and the essential details of the main ideological machine of modern capitalism. What is expressed in such a paradox: capitalism is not only capitalizes all the time, but always surrenders, drawing their power from their defeats.

*Keywords:* ethics of modern capitalism, capitalism as religion, consciousness of guilt as the basis of religious structure of capitalism, sacrifice as element recovery conditions of capitalist domination.

JEL CODES B5, Z1.

# Глобальный капитализм: актантно-нарративный анализ идеологии

А. Э. ТАРАБАНОВ

Современный глобальный посткапиталистический мир находится по ту сторону какой-либо целостной идеологической системы. На смену ей приходит множество экономических и политических нарративов, продуцируемых самыми различными акторами как в рамках теоретического дискурса, так и в структурах повседневного мышления. Множественность нарративов неразрывно связана также с феноменом «локальной рациональности», во многом определяющим экономическую ментальность глобального капитализма.

ТАРАБАНОВ АРСЕНИЙ ЭДМОНДОВИЧ (emedu@mail.ru), кандидат философских наук, доцент факультета свободных искусств и наук СПбГУ.

JEL: B49, F02

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*нарратологический анализ, актантные модели, сценарный метод, локальная рациональность*

Кажущаяся множественность финансовой информации, которая циркулирует в глобальных медиа различных типов, на самом деле может быть упорядочена на основе ограниченного ряда моделей и формализована посредством методов нарратологического анализа. Наиболее практически применимым здесь представляется так называемый актантный анализ, предложенный еще в 1960-е годы французским семиологом литовского происхождения А. Греймасом для интерпретации различных идеологических манифестаций.

По сути дела, наполнение некоторой актантной модели может быть раскрыто через мифологическую манифестацию в любой тематизированной области (экономике, литературе, религии и др.). Данная актантная структура в основных чертах совпадает с предложенной А. Греймасом (Greimas, 1966; 1970; 1976) операциональной моделью в сфере, где имеет приоритет практическая манифестация.

Эта манифестация — сфера инвестирования на уровне предприятия (как рассматривает Греймас), но настоящая модель

достаточно эффективна для аналитики и на уровне личных финансов, и на уровне экономической повседневности. Французский семиотик опирается на материалы Ф. и Ж. Марго-Дюкло, авторов работы «Клинический опрос об отношениях к инвестициям», вошедшей в коллективный сборник «Экономика и гуманитарные науки». Материалы, полученные в результате опроса, проведенного в рамках данного исследования, наглядно подаются интерпретации в рамках актантной модели. Авторы «Клинического опроса», а за ними и Греймас опираются на развернутое интервью главы одного французского предприятия, который пожелал описать для внешних исследователей свою деятельность, а в конечном итоге трансформировал ее в совокупность пропедевтически преподнесенных, другими словами, идеологически мотивированных, мифологизированных поступков, базирующихся на имплицитной актантной структуре. Греймас демонстрирует общую актантную структуру мифологий, классических идеологий (К. Маркса) и частных мифологических манифестаций.

Вообще говоря, в постидеологическую эпоху, после крушения метанарративов (Ф. Лиотар), мы можем говорить о множественности нарративов и множественности идеологий в рамках общей либертарианской парадигмы. Либертарианство в экономической сфере может быть рассмотрено как последний метанарратив, благодаря формуле *laissez faire* обеспечивающий множественность нарративных интерпретаций экономической реальности каждым участником рынков капитала. По сути, прогностический анализ в финансовой сфере осуществляется в рамках повседневности (назовем ее экономической повседневностью) каждым из участников денежных и иных капиталистических отношений. Например, в рамках глобальной экономики с появлением доступных практически любому электронных бирж, интернет-трейдинга трейдер формирует собственную микроидеологию по поводу глобальной экономики. В ней глобальные тренды (на анализе которых он регулирует свою рыночную активность) выступают как сюжеты, нарративы. Нарративы включают специфических персонажей: это и финансовые институты, и финансовые инструменты, и политические фигуры. Включают они также совокупности специфических событий: фундаментальные и нефундаментальные факторы ценообразования на финансовых рынках, риски, природные катаклизмы и т. п. Однако и инвесторы различных типов (массовые и институциональные) в равной степени руководствуются нарративной интерпретацией близкого или далекого будущего для прогностического анализа финансовых рынков. Как раз здесь концепция актантных моделей Греймаса и представляется весьма эффективной, поскольку она позволяет формализовать мифолого-идеологические системы, продуцируемые капиталистами различного масштаба, системы, основан-



ные на множественности нарративов мирового информационного пространства, нарративов, творимых и творящих глобальные экономические тренды.

Греймас в своей работе предлагает рассмотреть идеологию инвестора как сюжетную совокупность взаимодействий специфических персонажей — актантов. Важнейшими видами актантов, по Греймасу, являются герой и субъект.

В финансовой сфере героем-субъектом (совмещение актантов) оказывается сам инвестор, который, пытаясь описать взаимосвязь определенных экономических действий, стремится учесть и ценностно возвысить свою собственную роль в них.

В качестве идеологической цели — объекта инвестиций — Греймас выделяет успех предприятия (говоря об оказываемой предприятию поддержке, герой анализируемого Греймасом очерка временами демонстрирует отношение к предприятию, схожее с отношением к ребенку, который нуждается в защите от опасностей внешнего мира).

Противник в данном контексте присутствует в образе научно-технического прогресса, который угрожает сложившемуся экономическому равновесию взаимодействующих актантов.

Помощник как идеологический конструкт, с точки зрения французского семиотика, это всевозможные исследования, предшествующие вложению капиталов: изучение специфического рынка, патентов, экономической эффективности, экономические и прикладные социальные и маркетинговые исследования. Однако, несмотря на риторические приемы, к которым часто прибегает герой, «все это, в сущности, меркнет на фоне интуиции и чутья, той магической и “мужественной” силы, которую требуется проявить в решающий момент и которая как раз и превращает президента и генерального директора фирмы в мифологического героя».

В качестве адресанта Греймас выделяет саму экономическую систему, которая заключает с героем-инвестором неявный договор и, «положившись на возможности его индивидуальной свободы, доверяет ему миссию по спасению судьбы предприятия».

Адресатом в этой модели оказывается само предприятие, то есть «синкретический актер», в котором синтезированы актант-объект и актант-адресат, поскольку сам герой действует полностью бескорыстно, а наградой для него является доходность предприятия.

Характерно, что этот пример демонстрирует нам возможность формализации мультинарративной финансовой идеологии через выделение мифологических моделей, с помощью которых современный человек интерпретирует свое, очевидно, рациональное поведение. Греймас полагает, что настоящий процесс позволяет проиллюстрировать сложный (позитивный и негативный, практический и мифологический) характер любой дискурсивной ма-

нифестации. Однако данный пример в то же время сужает горизонты рассмотрения проблемы.

Формализация и моделирование финансовой идеологии возможны не только для интерпретации инвестиционной активности как на глобальном, так и на локальном, персональном уровнях. Целые сферы финансовой деятельности (такие как страхование, банковское дело и др.) в условиях глобальной медиатизации могут быть интерпретированы на основе нарратологического анализа. Примечательно, что нарратологическая парадигма все чаще осознается в качестве наиболее эффективной для экономического анализа. Безусловно, множественность нарративов, продуцируемых в рамках экономической повседневности и лежащих в основании как глобальных, так и локальных трендов, принципиально отличается от нарратива как методологического принципа в рамках сциентистского дискурса. Примечательно, что данные методы, претендуя на анализ объективной экономической реальности, представляют нам перспективные модели локальных финансовых идеологий.

Однако математические модели сценариев финансовых рынков (в данном случае доходности портфелей) предполагают структурирование не только объективной экономической реальности, но и структурирование неявно данной, темпоральной реальности, созданной участниками рынков, в частности их системой ожиданий, их рефлексией и саморефлексией. Волатильность, нестабильность — идеологемы, принимаемые как рынокообразующие факторы, — также являются неотъемлемой частью финансово-прогностических сценариев. Эмпирический анализ доходностей в современной экономической науке и практике структурирует нарратологическим (сценарным) образом интегрированную совокупность действий участников рынков; это структурирование материала воплощается в данном случае в создании модели цены на опционы и модели динамики рыночных трендов. Этот анализ может быть методологической основой для формирования инвестиционных портфелей. Настоящие математические модели сценариев, с одной стороны, имеют своим подлинным объектом реальность идеологических конструкций, продуцируемых сознанием инвесторов, но, с другой стороны, эти способы моделирования сами суть специфические способы идеологического конструирования в рамках научного дискурса. Таким образом, графики изменения доходностей — схематическое изображение изменения предпочтений инвесторов — можно переинтерпретировать как предпочтения, мыслимые в сценарной, нарративной форме, даже в системе научного знания.

Конкретное число математическим образом определенных моделей сценариев аналогично неизменному числу актантных моделей идеологии А. Греймаса. Вообще говоря, сама методология формализации сценариев (на основе и структурологии, и мате-

матических методов) неизменно полагается как прогностическое знание — перечисление конечного числа альтернатив, предвосхищаемого будущего.

Другим примером сценарного подхода в финансовой сфере является стресс-анализ, или стресс-тестирование. Стресс-тестирование предполагает изучение риск-факторов, могущих угрожать стабильности компании или банка. Эти факторы также представляются в виде сценарной модели.

В основе концепции стресс-тестирования лежит представление об «исключительных, но возможных событиях»; на его основе выделяют несколько типовых групп сценариев, по которым и осуществляется стресс-тестирование.

В отдельную группу отнесены однофакторные сценарии, на основе которых создаются так называемые тесты чувствительности (*simple sensitivity test*). По сути дела, сочиняются сценарии, исходящие из рассмотрения исключительного изменения одного фактора при сохранении неизменными прочих условий (например, падения валютного курса при сохранении уровня процентных ставок и котировок ценных бумаг). Данная сценарная модель достаточно абстрактна, но исследование, ей соответствующее, является технически простым и наглядным, что и определяет его распространение в качестве практического метода. Существует также группа многофакторных сценариев, которые, в свою очередь, подразделяются на исторические, экспертные, или гипотетические, статистические и сценарии максимальных потерь.

Исторические сценарии воспроизводят ранее реализовавшуюся кризисную ситуацию, проверяя на ее примере ризкозащищенности компании.

Экспертные сценарии, как следует из их названия, создаются на основе экспертных оценок, учитывающих как исторические кризисы, так и текущую конъюнктуру рынка, и позволяют акцентировать внимание на наиболее существенных для компании риск-факторах («противниках», в терминологии А. Греймаса).

Статистические сценарии, в свою очередь, составлены на основе моделирования возможных значений риск-факторов. В данном случае доминируют вероятностно-определенные оценки, то есть для последующего тестирования предлагаются сценарии с определенной вероятностью реализации, что позволяет интегрировать результаты стресс-теста в модели оценки необходимого капитала.

Сценарии максимальных потерь рассматривают наименее благоприятное для компании сочетание риск-факторов. При проведении такого анализа важен не только и не столько сам результат, характеризующий запас прочности компании, сколько вырисовывающийся профиль рисков, который позволяет выделить наиболее существенные угрозы и принять необходимые меры предосторожности.

Вообще говоря, формирование конкретного портфеля рисков есть яркий пример манифестации «локальной рациональности» на основе формирования того или иного сценария.

Вместе с тем сценарии могут быть классифицированы по группам рассматриваемых риск-факторов — внутренних и внешних по отношению к компании. Содержание как внутренних, проверяющих бизнес-технологии тестов, так и внешних тестов определяется преимущественно отраслевой принадлежностью компании.

Однако локальная рациональность, определяемая конкретным сценарием для специфического субъекта или локализуемая определенной отраслью, неизбежно включается в глобальные сценарные модели. Так, по данным Международного валютного фонда, для участников финансового рынка основными риск-факторами являются глобальные изменения процентных ставок и курсов валют («противниками», по А. Греймасу). Важно, что самый эффективный анализ дают комплексные стресс-сценарии, сочетающие факторы локальных финансовых рынков и глобальной макроэкономической конъюнктуры.

Необходимость ориентироваться на риск-факторы финансового рынка, отмеченная Комитетом по проблемам мировой финансовой системы по итогам серии исследований практики стресс-тестирования (2001–2004 годы), в определенной степени связана с технической простотой моделирования по сравнению с анализом кредитных позиций и сценариев кризиса ликвидности. При этом отмечается возможность использования широкого круга моделей, что, по сути, означает отсутствие единого стандартного подхода. Множественность сценариев понимается как необходимое методологическое условие анализа глобальных финансовых рынков.

По данным исследований, практика стресс-тестирования существенно расширяется, к настоящему моменту привлекая различные категории участников финансовых рынков, в том числе банки, финансовые и страховые компании.

Процесс включения стресс-тестирования в общие системы риск-менеджмента сегодня идет по двум направляющим: «снизу вверх» — в результате осознания участниками рынка необходимости использования сценарных методов для управления рисками; «сверху вниз» — по мере определения регуляторами-супервизорами требований и рекомендаций по стресс-тестам на основе специфического сценарного видения. Причем роль регуляторов крайне важна как при внедрении инструментария стресс-тестирования, так и для повышения его эффективности: централизованное определение стресс-сценариев делает тесты понятными внешним пользователям и сопоставимыми для различных участников рынка.

Например, регулятор финансовых рынков Великобритании в рамках ежегодно публикуемого обзора финансовых рисков при

анализе рисков и угроз финансовой стабильности описывает несколько вариантов стресс-сценариев. В 2005 году были предложены сценарии значительного снижения цен на недвижимость, резкого падения курса доллара и существенного роста процентных ставок. То есть прогностическое знание здесь воплощено в сценарной форме.

Теория и практика стресс-тестирования аналогичны актантному моделированию финансовой идеологии. Риск-факторы также рассматриваются в качестве актантов-противников, в то время как другие многочисленные фундаментальные факторы также могут быть формализованы в виде соответствующих актантов.

Характерно, что сценарный метод в его различных вариациях демонстрирует очевидную направленность современной финансовой теории и практики к выбору аутентичной методологии анализа финансовых рынков, которая бы учитывала их идеологическую составляющую (понимая необходимость ее формализации и не только математическую методологию) и рыночную саморефлексию.

**Локальная рациональность и глобальные нарративы финансовой идеологии.** Использование семиотических моделей для анализа финансовой идеологии в новом глобальном постиндустриальном качестве должно учитывать новую множественную реальность инфосферы. Мировые финансовые тренды могут быть рассмотрены как специфические глобальные нарративы, формирующие глобальную инфосферу. Однако такая интерпретация должна опираться на глобальное (в пространственном смысле) и контекстуальное (в дискурсивном смысле) понимание идеологии. Идеология здесь — не метаистория, метанарратив, а локальная перспектива видения инвестора, которая характеризуется специфической рациональностью (здесь — локальной рациональностью). Интерпретация глобальных финансовых рынков, использующая нарратологическую методологию, неминуемо приходит к концепту локальной рациональности, что достаточно ярко выражено современным итальянским мыслителем Дж. Ваттимо (2002).

Ваттимо исходит из следующего: то, что на повседневном уровне определяется как «реальность мира», возникает в рамках гуманитарного дискурса как «контекст», образуемый множественностью фабулизаций; и актуальная задача гуманитарных наук состоит в том, чтобы интерпретировать мир в нарратологических терминах. Дискуссия, ведущаяся в современных гуманитарных науках о статусе такого рода знания, представляется на первый взгляд бесплодной, однако она наиболее приближена к сущности социально-гуманитарного знания и «позволяет осознать, что “сказки” — это сказки». Ваттимо демонстрирует, что популярность понятия «нарративность» в обществоведче-

ских спорах недавнего времени, как и переориентация дискуссии на «риторические» и нарратологические модели в исторической науке, убедительно вписывается в такое видение социально-гуманитарного знания, где миф о «прозрачности», объективности и автономии науки оказывается критически преодолен. Но речь не о скептическом релятивизме, несовместимом с академическим сообществом. Тут появляется возможность большей открытости, исключение идеологической ангажированности по отношению ко всему опыту мира, который является чем-то большим, чем просто предмет «объективного» знания (но существует в качестве тенденции), является местом производства символических систем, которые отличаются от мифов, по мнению Ваттимо, тем, что они «историчны», то есть это наррации, или рассказы как методологические принципы, задающие «критическую дистанцию». В нарратологической парадигме осознается наличие определенной внешней системы координат, которые очевидным образом предстают перед учеными как «сотворенные» (в отличие от традиционно понимаемых мифов), никогда не стремясь быть самой «природой». В концепции Ваттимо пересмотр отношения к мифу и лежит в основе «локальной рациональности» и ее нарратологической манифестации. Важно, что современное осознание нарастающей «фабулизации» мира, производимое системой массмедиа, приводит гуманитарные науки к одной из самых актуальных проблем — пересмотру своей собственной позиции в отношении к мифу.

Вообще говоря, структурно-нарратологический анализ мифологии Греймаса может быть применим для интерпретации постсовременной глобальной финансовой идеологии-мифологии (общее структуралистское отождествление) только при утрате тотально-универсалистского мифа — мифа как единой надперсональной сигнифицирующей (или, точнее, коннотативной) системы. Ваттимо выделяет доминирующий тип отношения, основополагающий для понимания мифа в глобальном информационном обществе, — отношения, которое он характеризует как «умеренный иррационализм» или теорию ограниченной рациональности. Итальянский мыслитель предлагает рассматривать миф в сравнительно ограниченном смысле, который, однако, связан с изначальным этимологическим значением данного слова. Если обратиться к древнегреческому языку, то «миф» — это «рассказ». В этом смысле он может быть противопоставлен научному знанию не только из-за того, что является оппозицией его качеств (доказуемости, объективности и др.), но и в силу того, что ему присуще уникальное собственное качество — нарративная структурная организация. Эта организация воплощается через совокупность культурных установок, в ней мифологическое знание выступает как исключительная форма мышления, именно в силу своей нарративной природы единственно применимая для

определенных областей опыта. Она может быть названа теорией ограниченной рациональности, ведь она опирается на многообразие исследовательских горизонтов и не отбрасывает применимость научно-технического знания для многих других областей опыта. В условиях глобализации опытного пространства движения капиталов профессиональные и непрофессиональные инвесторы и иные участники рынков выступают в качестве самостоятельных исследователей финансовой сферы, не использующих какую-то одну научную методологию. Однако множественность их исследовательских перспектив проявляется, скорее, как множественность практик по продуцированию мифов-нарративов в вышеуказанном смысле. Эта множественность нарративов, или локальных рациональностей, в глобальной информационной репрезентации приводит к характерному наложению исследовательских горизонтов и деятельностных перспектив. Это наложение приводит к формированию новых метанарративов, или проявлений новой мифологии — рыночных трендов. Отличия этих новых мифологических образований на глобальных финансовых рынках от старых мифов, идеологий и метанарративов — это неустойчивость (волатильность) и флуктуирующая темпоральность. Можно утверждать, что методы математического анализа, исходя из перспективы индивидуального исследователя-инвестора, неминуемо должны быть включены в изначальную нарративную схему, обладающую прогностическим потенциалом. Флуктуирующая темпоральность и волатильность в рамках индивидуальной перспективы слишком «стремительны» для математических методов и нуждаются в околонучной сюжетной интерпретации.

Однако, характеризуя глобальный финансовый рыночный тренд как мифологическое образование, мы обошли вниманием сам механизм формирования. Механизм соотношения множественных перспектив в глобальный мифологизированный продукт — рыночный тренд.

В этой связи весьма перспективной представляется книга другого итальянского автора — Паоло Вирно — «Грамматика множеств» (Virno, 2004). Анализ социальных множеств (в нашем случае — множество участников глобальных финансовых рынков) характеризуется особой рациональностью, связываемой им с понятием всеобщего интеллекта. В ключевом для Вирно тексте К. Маркса «Экономические рукописи 1857–1859 годов» используется английское словосочетание *general intellect* (всеобщий интеллект). Маркс видел в качестве такого интеллекта науку, знание как теоретическое, так и практическое, на котором базировалось современное ему производство. Концепция всеобщего интеллекта родственна понятию «реальная абстракция», принципиально важному для социальной теории Маркса в целом: общественное устройство предполагает наличие осново-

полагающих абстракций, которые по своей природе идеальны, но являются неперенным условием укорененных в реальности процессов. Например, деньги как абстрактная мера стоимости в капиталистическом обществе предопределяют предметно-определенные акты обмена, являясь, таким образом, действительной движущей силой. В этом смысле и всеобщий интеллект манифестирует себя как движущую силу производственных процессов. Однако современные интерпретации всеобщего интеллекта, в том числе Вирно, связывают его с субъективностью и живым трудом, тогда как Маркс полагал, что всеобщий интеллект объективирован в системе индустриальных машин. Сами язык и мысль в условиях экономики постфордизма становятся производительной силой. Вирно ориентируется на перформативное измерение языка, причем в непосредственном, индустриальном смысле. Примечательно, что рациональности социальных множеств соответствует некоторая общая, родовая языковая инстанция — тотальной сигнификации. Здесь общие речевые формы определяют условия, нужные для практического определения своего положения в повседневном мире, где все локальности, сопряженные со стратегиями языковой прагматики, в частности социолекты или профессиональные и корпоративные идиомы, совершенно не способны выполнять эту функцию, постепенно утрачивая свое нормирующее значение. Таким образом, множественные перформативы времен постфордизма, включаясь в социальную активность на языковом уровне, генерируют именно обобщенные, или родовые, элементы. Вирно демонстрирует здесь специфическое размывание локальных языковых кодов, которое делает любую интеллектуальную активность социальных множеств, основывающихся на непосредственной речевой деятельности, публичной, точнее, «всеобщее интеллектуальной». Такое видение публичного интеллекта, по мнению Вирно, прямо противоречит классической традиции, которая атрибутирует мышление внутренней автономией, уединенностью, дистанцируемостью от социума, рассматриваемого в качестве унитарного, но локального тела. Другими словами, нынешние номадические множества есть группировки отделившихся от традиционно сложившихся сообществ единиц, или социальных атомов. Они на самом деле являются мыслящими агентами, вынужденными самостоятельно обращаться к универсальным мировоззренческим принципам, чтобы ориентироваться в сложном «высокодуховном» мире, несмотря на изначальный невысокий образовательный уровень. Для современной интеллектуальной активности масс достаточно обычной способности повседневного рассудка и способности к непосредственной вербальной коммуникации.

Вообще говоря, всеобщий интеллект социальных множеств формирует беспрецедентный феномен псевдопубличности — публичности, которая не имеет традиционной (в смысле Ю. Хабер-



маса) публичной сферы, связанной, с одной стороны, с чистой неперформативной коммуникацией и, с другой стороны, с мифо-ритуальной самопрезентацией государства в качестве высшего суверена. Такая псевдопубличность, как изначальная родовая структура ментальности и способ коммуникации, выходит сегодня на первый план. Но поскольку она не обладает соответствующим пространством (суммой локальностей) для политической артикуляции, она формирует некоторый отрицательный аспект опыта социальных множеств, реализуемый через возможность синтеза активности множеств в новой унифицирующей и тотальной самопрезентации. Таким образом, это новое единство локальных множественностей определяет не «общая воля» народа, предполагающая, как считали мыслители Просвещения, последовательное возникновение государства, а новая универсальность всеобщего интеллекта. В случае с глобальными финансовыми рынками мы видим, как множество локальных рациональностей, участников рынков, интегрируются в некоторый всеобщий интеллект, формирующий глобальные тренды-нарративы.

Близка к такому пониманию и концепция современного американского коммуникативиста Сьюзен Бак-Морс (Susan Buck-Morss, 2000), которая определила в качестве основной задачи будущей мировой политики создание глобальной публичной сферы и центральное место в ней отвела маргинальным по отношению к европоцентричным и альтернативным интеллектуальным традициям, которые должны быть вовлечены в общее поле информационных практик и способствовать возникновению нового глобального коллективного субъекта.

Анализ глобальных нарративов приводит нас к целому ряду концепций — от концепции финансовых ландшафтов (*finscapes*) Аппадурай (Appadurai, 1996), теории знаков и пространства Лэш и Урри (Lash, Urry, 1994) и до теории репрезентации глобального капитала Голдмана и Папсона (Goldman, Papson, 1996).

Арью Аппадурай связывает глобализацию с детерриторизацией и фиксирует предустановленный ландшафт, создающий термины рефлексирования потоков медиа, народов, идеологий, технологий и финансов, которые преодолевают границы национальных государств. Для Аппадурай глобальная культурная экономика представляет собой конгломерат, включающий накладывающиеся друг на друга потоки и пересекающиеся разломы медиаландшафтов, этноландшафтов, техноландшафтов и финансовых ландшафтов. К примеру, реклама способствует разрушительному действию этих потоков через установление глобальной эстетической когерентности, не предпринимая попыток обозначить эти потоки как сущностные по отношению к идентичности глобального капитала. Такие эстетизированные потоки становятся отличительными чертами ландшафта гло-

бального капитала — лучами света, пересекающими земной шар. По сути дела, мы можем говорить о воображаемых глобальных ландшафтах капитала, которые структурированы и отражены в глобальной рекламе — трансформирующей силе капитала, которая всегда проявляется через придание дополнительных возможностей и никогда — через их лишение. И пока власть, обмен и труд магически исчезают в акте продуцирования символического ландшафта глобального капитала, мы можем попытаться увидеть, как амбивалентность и противоречивость вещного наличного мира исчезают в недрах этих глобальных (воображаемого, символического, финансового) ландшафтов.

Несколько иное понимание глобальных ландшафтов, в том числе мирового финансового ландшафта, мы находим в концепции Голдмана и Папсона (Goldman, Papson, 1996).

Глобальные нарративы не являются автономными. Они не привносятся извне человеческой истории. Они вырастают из актуальных социально-политических реалий общественно-экономической формации. Голдман и Папсон критикуют постмодернистскую локализацию нарративов в текущем социально-политическом контексте. По их мнению, нарративы эпохи Просвещения происходят из специфических экономических трансформаций, вырвавших Европу из оков феодальной экономики и переместивших в индустриальную эпоху — эпоху демократических политических революций, которой изначально присущи глобальные перемещения и сдвиги индустриальной инфраструктуры. Критический подход может выделить вырожденные метанарративы модерна даже в те времена, когда Запад, как может показаться, изнурен доминированием в мировой экономике. В частности, США вошли в период высокой инфляции и последующей экономической рецессии. Американское доминирование становится все более сомнительным: Ирак, Афганистан, экологические проблемы, вызванные экспансией производства, рост экономической мощи Японии, Китая и др. Может показаться, что Запад, персонифицированный в образе США, находится в состоянии политического и экономического упадка. Однако никакой другой образ не проиллюстрирует нам так ярко воплощенный нарратив бесконечного прогресса и экономического подъема, как индекс биржи NASDAQ в 1990-е годы, рост которого неизменно сопровождал американское доминантное положение как в военной, так и в экономической сферах в новых условиях глобального капитализма. И, несмотря на то что новые бизнес-элиты становятся все более интернациональными, глобальная экономическая идеология по месту продуцирования ее нарративов остается американской.

Голдман и Папсон демонстрируют также роль нарративов глобальной рекламы транснациональных корпораций в деле артикуляции и позиционирования доминирующей позиции биз-

нес-элит. Социально-экономические условия, которые, по сути, спровоцировали возрождение метанарративов, включают экстраординарный рост (или даже бум) на фондовых рынках во второй половине 1990-х годов, ориентированный на высокотехнологические компании в структуре «новой экономики». Можно сказать, что биржа NASDAQ выступала в роли «индекса доверия» общей эйфории в рамках бума на фондовых рынках. Рост NASDAQ породил новый энтузиазм по поводу старых метанарративов «всемогущей науки и техники», покоряющих материальный мир. На пике рыночной эйфории индекс NASDAQ головокружительно взлетел на 5 000 пунктов, питаясь силой компаний вроде *Microsoft, Dell, Intel, Cisco, Amgen* и других полупроводниковых, телекоммуникационных и биотехнологических компаний. Технологический сектор в то время демонстрировал стремительную динамику; состояние можно было заработать буквально за одну биржевую сессию, доход по ценным бумагам измерялся миллионами. Прогностическое знание и вообще образ будущего формировались сквозь призму технологий, успехи которых многократно превозносились массмедиа. Рост сектора технологических предприятий на фондовых рынках пропорционально увеличивался и в общественном мнении. Этот сектор имел возрастающее значение в формировании медиадискурса параллельно с общемировым экономическим ростом. Даже после того, как фондовый бум в отношении высоких технологий впал в коллапс и NASDAQ был возвращен к более низким уровням спекулятивного роста, технологическое развитие в его многообразных формах до сих пор остается предметом «коллективных мечтаний» большинства мировых корпораций.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Ваттимо Дж.* Прозрачное общество. М., 2002.
- Greimas A.* (1966). *Sémantique structural*. Paris: Larousse.
- Greimas A.* (1970). *Du sens: essais sémiotiques*. Paris: Seuil.
- Greimas A.* (1976). *Sémiotique et sciences sociales*. Paris: Seuil.
- Virno P.* (2004). *A Grammar of the Multitude: For an Analysis of Contemporary Forms of Life*. Trans. Isabella Bertolotti, James Cascaito and Andrea Casson. N.Y.: Semiotext [e].
- Appadurai A.* (1996). “Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy” from *Modernity at Large*. *Cultural Dimensions of Globalization*. P. 27–47, University of Minnesota Press.
- Appadurai A.* (1995). *The production of locality*. In *Counterwork*. Richard Fardon, ed. London: Routledge.
- Lash S., Urry J.* (1994). *Economies of Signs and Space*, London: Sage.
- Goldman R., Papson S.* (1996). *Sign Wars: The Cluttered Landscape of Advertising*. The Guilford Press.

*Buck-Morss S.* (2000). *Dreamworld and Catastrophe: The Passing of Mass Utopia in East and West*. Cambridge.

*Postma T. J. B. M., Liebl F.* (2005). "How to improve scenario analysis as a strategic management tool?" *Technological Forecasting & Social Change* 72. P. 161–173.

GLOBAL CAPITALISM:  
ACTANTIAL-NARRATOLOGICAL ANALYSIS OF THE IDEOLOGY

A. TARABANOV

*Author's affiliation:* St. Petersburg State University, Russia.

*E-mail:* emedu@mail.ru

Modern global post-capitalist world exists beyond any coherent ideological system. It is replaced by the set of economic and political narratives produced by a variety of actors, both in the theoretical discourse and in the structures of everyday thinking. The multiplicity of narratives also inextricably linked to the phenomenon of «local rationality» is largely determined by economic mentality of global capitalism.

*Keywords:* narratological analysis, actantial models, method of scenarios, local rationality.

JEL CODES: B49, F02.

# Some hypotheses on “Neoliberal cognitive capitalism”

ANTONELLA CORSANI

The aim of this paper is to study the linkage between cognitive capitalism and néoliberalism and its implications for wage/labor relations. So, it is organized around three questions: firstly, what do we understand by capitalism? This question may seem commonplace, nevertheless it's important to answer because it will allow us to understand the impossible identity between “economy of the knowledge” and “cognitive capitalism” theory. The second question is: What do we understand by cognitive capitalism? Cognitive capitalism is a “great transformation” in the course of long-term dynamics of capitalism, prefiguring the overcoming of logic and modes of valorization and accumulation of capital which were characteristic of industrial capitalism. The third question is: What do we understand by neoliberal cognitive capitalism? An arrangement of a mode of capital valorization and a mode of government. In conclusion, we advance the hypothesis that in neoliberal cognitive capitalism, society based on wage/labor relations is condemned to disappear, giving way to an entrepreneurial society.

ANTONELLA CORSANI. Associate Professor, CES-UMR 8174 CNRS Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (antonella.corsani@univ-paris1.fr).

JEL: P1, P5, N0

KEYWORDS

*cognitive capitalism,  
neoliberalism,  
wage / labor relations*

I suggest to interpret the present state of capitalism from the point of view of hypothesis of cognitive capitalism and to study the linkage between cognitive capitalism and néoliberalism. I started this analysis some years ago (Corsani, 2007; 2008; 2010). At present, my aim is to develop that further and to analyze wage/labor relations in that I characterize as “neoliberal cognitive capitalism”. So, this paper is organized around three questions: firstly, what do we understand by capitalism? What's capitalism? This question may seem commonplace, I consider, nevertheless, important to answer it because it will allow us to understand the impossible identity between “economy of the knowledge” and “cognitive capitalism” theory.

Санкт-Петербург  
2013

117

What do we understand by cognitive capitalism? I answer this question in the second part where I argue that cognitive capitalism is a “great transformation” in the course of long-term dynamics of capitalism, prefiguring the overcoming of logic and modes of valorization and accumulation of capital which were characteristic of industrial capitalism. While in industrial capitalism the production of “goods by goods” prevails in creation of value and in the industrial areas of the “center”, in cognitive capitalism, capital moves towards the sphere of production of “knowledge by knowledge” according to unstable borders redefining center and periphery of the global economy. The adjective “cognitive”, attached to capitalism, indicates this displacement and a new centrality of knowledge in capital’s valorization process.

However, the importance of scientific knowledge for the accumulation of capital does not establish a novelty of the history of the capitalism: the passage from agrarian and commercial to industrial capitalism is inseparable from the original link which is formed, from the seventeenth century, between scientific knowledge and production of goods. However, against any thesis which attributes primary and leading roles to scientific knowledge and technological innovations, industrial capitalism was able to emerge only due to the institutional innovations introduced by the liberal conceptions of the market and the State. Also, the transition towards cognitive capitalism is inseparable from the “great transformation” which established the neoliberal conceptions of the relationship between economy, society and the State.

So, the last section is dedicated to the third question: What do we understand by neoliberal cognitive capitalism? I thus suggest a sketching the features of neoliberal cognitive capitalism, understood as an *agencement* of both mode of capital valorization and mode of government. This approach allows to grasp the global finance not as exogenous towards wage/labor relations but as an essential device for the configuration of a new shape of wage/labor relations. By wage/labor relations I mean an institutional configuration characterized by modes of arrangement of work and determination of wage, by forms, which are more or less socialized by composition of the income.

### I. WHAT DO WE UNDERSTAND BY CAPITALISM?

The term Capitalism, in its wide use, dates only to the beginning of the twentieth century. Its introduction, as pointed out by Fernand Braudel (Braudel, 1985) beginning with the work of Werner Sombart, *Modern Der Kapitalismus*, published in 1902.

Capitalism, according to the most common meaning, indicates a mode of production, that is, a certain configuration of the so-

cial relations of production and exchange. According to the definition given by the French School of the Regulation (Boyer, 1987), in the mode of capitalist production, social relations take two particular forms:

— The social relation of exchange takes the form of market transaction, the *constraint of money* as means of *payment* establishes at the same time the “monetary constraint” and “subject of market society”.

— The social relation of production takes the form of wage/labor relations; it is characterized by the separation of the direct producers of their means of production and by the constraint in which they are then to sell their labor power.

By wage/labor relations we understand, following Robert Boyer (Boyer, 1987), an institutional shape, characterized by:

- Forms to put at work end to mobilize the workers.
- Modes of determination of the wage.
- Forms more or less socialized of the income.
- Forms of the division of labor.
- Configurations of the power relations within the firm.

However,

— On one hand, the first capitalism, “mercantile and slavery”, had not invented the free wage/labor relations yet<sup>1</sup>. Wage/labor relations, such as we define it, configures only gradually during the industrial phase of the capitalism.

— On the other hand, as Braudel widely demonstrated it, capitalism did not invent the market, it used it, adapted, and organized according to its own logic.

Following Braudel, and rejecting partially Marxian capital’s conception, capitalism is inflexible in the productive and industrial capitalism. The history of capital begins before and overtakes that of industrial capitalism (Dockes, 2003). But what is the logic of the capitalism?

What distinguishes capitalism from preceding systems is not exploitation, or surplus labor. In every society there was an excess of energy, an additional labor performed by some to the advantage of others. In capitalism, though, this exploitation hides behind the formal play of the equality presiding over the capital-labor relation. The theory of labor value was used by Marx in order to show a substantial analogy between pre-capitalist and capitalist exploitation. But Claudio Napoleoni remarks that since the theory of value is inadequate, and that there is no way that one can deduce value from labor, the whole analogy is untenable and therefore we cannot demonstrate that what hides behind the for-

---

1. For a history of the wage in the Middle Ages, see Laurent Feller, *Salaires, rémunérations, salariat au Moyen Age*: [www.histoire.ens.fr/IMG/pdf/Feller\\_Salaire\\_et\\_salariat\\_au\\_Moyen\\_Age\\_seminaire\\_fevrier\\_2011-2.pdf](http://www.histoire.ens.fr/IMG/pdf/Feller_Salaire_et_salariat_au_Moyen_Age_seminaire_fevrier_2011-2.pdf).

mal equality of the capital/labor relation is exploitation (Napoleoni, 1985, 1992). What happens to exploitation once the inadequacy of the theory of labor-value has been demonstrated? The fact that the theory of labor value does not hold water does not mean that exploitation does not occur. According to Napoleoni one must take Marx beyond Marx toward a definition of exploitation that would be adequate to capitalist reality, and with no relation whatsoever to the theory of labor value.

Marx was interested in absolute value. Absolute value means that the specific product of the capitalist mode of production is abstract wealth in itself, that is, money.

Absolute value, Napoleoni said, is madness, but it is the madness of reality, not of Marxian analysis. It is money as absolute value that founds the concept of alienation in Marx, and this is the concept that Napoleoni recuperates in order to consider a theory of exploitation adequate to capitalist reality. Marx thinks of alienation as domination of the subject by the object, and as common to everybody, but he could not see the deep break that this implies with previous history: the two classes are different functions of a same reality that dominates and exploits them both. Value, as absolute value, is an abstract social bond that dominates us all, although social positions of power are different.

So, capitalism is a particular monetary economy, a system in which money is not an intermediary but its very aim. The specific product of the capitalist mode of production is thus abstract value, that is, money. The logic of capitalism is thus the valorization and accumulation of capital as money.

Then, to analyze transformations of capitalism means analyzing the transformations of its modes of valorization of capital-money and the configurations of the social relations of power, with the aim of the accumulation of capital-money.

We see why the question “what is the capitalism?”, a question which can seem commonplace, is essential to specify that it is cognitive capitalism and to avoid at once any possible confusion with a-historical theories of the economy of knowledge that ignore capital like money, its logic and power relationships.

Unlike the theories of the “economy of knowledge”, the theories of cognitive capitalism:

— Analyze, from a historical perspective, the process of production and valorization of knowledge in relation to the process of valorization of capital-money.

— They aim to seize differential power relations and the conflicts which engender the submission of the process of knowledge production to the process of capital-money accumulation.



## II. WHICH DO WE UNDERSTAND BY COGNITIVE CAPITALISM?

121

*Some  
hypotheses on  
“Neoliberal  
cognitive  
capitalism”*

Cognitive capitalism is just an interpretative hypothesis of the transformation of contemporary capitalism. This hypothesis opens a program of research rather than proclaiming a finished theory.

This hypothesis was initially put forward by a group of Italian (Cillario, 1990; Rullani, Romano 1998), and French (Azaïs, Corsani, Dieuaide, 2001; Corsani, Dieuaide, Lazzarato, Monnier, Moulier Boutang, Paulré, Vercellone, 2001)<sup>2</sup> researchers at the end of the nineties, based upon its analysis of the crisis of the so-called “Fordist/Keynesian” mode of development, that is, of an intensive scheme of accumulation and a mode of regulation characterized by Keynesian forms of State interventionism.

Numerous researches working on the period of post-Fordism converged on one point: that capital/labor social relations, a fundamental social relation of production, was undergoing a metamorphosis as well as both its components, labor and capital. The mode of valorization of capital-money appeared to us to be following an unknown path. From then on, tools and categories of analysis built around the Adam Smith Pin Factory and developments leading to the Fordist factory henceforth appeared to us unsuitable. The crisis of Fordism revealed a crisis of the categories and analytical schemes forged since the birth of industrial capitalism. The hypothesis of cognitive capitalism is then that of a major shift in the long-term dynamics of capitalism, comparable to the one which had driven from “mercantile and slavery capitalism” to “industrial capitalism”. This shift prefigured the overcoming of industrial capitalism and the logics of valorization and accumulation that characterized it.

To characterize these three types of capitalism Yann Moulier Boutang (Moulier Boutang, 2007), Carlo Vercellone, Patrick Dieuaide and Bernard Paulré (Colletis, Paulré, 2008) introduced a new analytical category, that of a “historical system of accumulation” which indicates association of the mode of capitalist production with a logic of accumulation.

Cognitive capitalism would then become, according to Moulier Boutang, the third type of capitalism (Moulier Boutang, 2007):

— In industrial capitalism, the system of accumulation is based on the machine and on the organization of labor according to the social and technical division of the labor driven by the assignment of posts and functions within the factory. The factory is the main place of the process of valorization.

— In cognitive capitalism, the system of accumulation is based

---

2. See also: *Логос*, vol. 61, n. 4, 2007.

on knowledge and creativity, that is, on forms of intangible investment. The empirical appearance of this new capitalism is the increasing importance of education, research, innovation, technical progress, systems of communication, circulation of information, organizational learning and the strategic management of organizations.

So, we have an initial definition of cognitive capitalism:

“Cognitive capitalism designates a system of accumulation whose main object of accumulation is constituted by knowledge, which becomes the main resource of value as well as the main place of the process of valorization.” (Moulier Boutang, 2007. P. 86).

In Moulier Boutang’s view, the transition towards cognitive capitalism is inseparable from the “new industrial revolution”, that is digital technology, quite as the passage from mercantile capitalism to industrial capitalism is inseparable from the first industrial revolution. In this new capitalism the main source of value is knowledge.

It is true, nonetheless, that the importance of scientific knowledge for capitalist accumulation is not new in the history of capital: the shift from mercantile capitalism to industrial capitalism is directly tied to the original bond, forged in the eighteenth Century, between scientific knowledge and the production of commodities. Science and capital are at the very core of what historians have called the industrial revolution. But then, can it not be said that capitalism has always been cognitive?

One answer is in Carlo Vercellone’s work:

“The emergence of industrial capitalism corresponds to the opening of a very precise path of regulation of the knowledge economy based on three main trends: the social polarization of knowledge, the separation of intellectual labor and manual labor and a process of incorporation of knowledge as a fixed asset. This process leans on a logic of accumulation initially based on the centrality of the big “Manchester firm”, later on “Fordist firm” and on mass production of standardized durable goods.”

On the other hand, cognitive capitalism is an «Economy based on the driving force of the knowledge and its dissemination», but this knowledge is now incorporated into living labor rather than in machines, as he writes:

“The knowledge incorporated into living labor occupies a dominant place with regards to knowledge incorporated into the fixed asset, by inciting a movement of reorganization of the tasks of conception and execution, activities of manufacturing and innovation; a scheme of permanent innovation succeeds the sequential scheme of industrial capitalism, this evolution keeping place with the implementation of a new international division of labor based on cognitive principles” (Vercellone, 2004).

So, in this analytical perspective, although both capitalisms mobilize knowledge, in particular scientific, they draw the value from

two different sources: industrial capitalism from the manual labor applied to the machine which incorporates the knowledge, cognitive capitalism from the knowledge incorporated in living labor.

Capitalism has always been cognitive: such is the thesis of Enzo Rullani, who was among the first, to refer to cognitive capitalism. His analysis brought us new light (Rullani, 2000).

If capitalism has always been cognitive, why speak only today about cognitive capitalism? Because, thanks to new technologies, virtualization allows the separation of knowledge from its material medium and makes knowledge reproducible, exchangeable and usable independently of material capital as labor. Enzo Rullani show how virtualization allows to reveal and amplify the difficulties with which capitalism has always been confronted: reducing knowledge to capital-money.

As he explains, the valorization of capital claims to subsume not only living labor but also the value which it generates, it is the living labor which produces knowledge which allows the creation of value. But this subsumption is not easy because knowledge follows very particular laws.

What are the laws of the knowledge? As I developed with Maurizio Lazzarato (Corsani, Lazzarato, 2004), inventions and knowledge are the opposite of material goods because:

- Material goods are tangible, knowledge is understandable.
- Material goods are appropriable; the knowledge is “not appropriable”.

Only material goods involve inevitably an individual appropriation, because their consumption involves destruction, which makes their enjoyment by somebody else impossible. They are the “rival goods”: their ownership involves the opposition of those who claim to it. They can be only “to me or to you” and the attempt to share them fails systematically in front of the nature of the object.

- Material goods are exchangeable, knowledge is non exchangeable.

We cannot exchange one kind of knowledge for another because, not divisible, knowledge knows no equivalent. In the economic exchange, everyone gets what he or she wants, but becomes alienated from what he possesses. In the exchange of knowledge, the one who transmits it does not lose it, he is not deprived of it by socialization, on the contrary, the value of knowledge increases through the organizational processes of dissemination and sharing. The concept of exchange is thus inadequate to explain the dissemination of knowledge. The dissemination of knowledge does not impoverish the one who possesses it, but contributes to increasing its value.

Like Rullani explains (Rullani, 2000)<sup>3</sup>, of these peculiarities it follows that:

---

3. Translate in russian in: *Логос*, vol. 61, n. 4, 2007.

— Knowledge has a use-value but has no reference cost-value to determine its exchange-value: the production cost is uncertain and radically different from the cost of reproduction which tends towards zero.

— Exchange-value exists only when knowledge is disseminated, but at the same time it tends towards zero when knowledge is socialized.

— The economy of knowledge is an economy of speed: the value is not preserved over time. The valorization of knowledge involves accelerating its dissemination while preventing socialization. (The multiplier effect of dissemination and the de-multiplier effect of socialization.)

— The process is always uncertain: there is no optimal way of using the knowledge to extract maximum profit.

— Cognitive processes originate from different contexts and proceed in experimental ways: they do not recognize just one answer but several and so lead to variable rates of profit.

— It is not possible to reduce knowledge to real abstraction that is the reduction of labor to the time of labor, thanks to which Marxian capital realized the subsumption of living labor by reducing it to capital-money.

Thus a series of Mismatching highlighted by Enzo Rullani:

— Knowledge generates value if it is disseminated but its appropriation is reduced. To maintain its value means increasing its rarity, most notably by the system of intellectual property rights.

— Valorization claims speed against slow time of creative process.

— Given the uncertainty which weighs upon any process of creation, reducing risk means investing less in new knowledge. If, because of a lack of dissemination/socialization there are no guarantees of the return on investment, new investments are not realized, and, it would follow, waste and sub-accumulation.

We then reach the first of two conclusions:

1. Cognitive capitalism, far from being a scheme of permanent innovation, is counter-productive, in the sense of Gilles Deleuze and Felix Guattari (1972/1973): because it inhibits and limits the productive forces and, at the same time, filters into them to appropriate them.

2. The laws of knowledge valorization are inflexible in any theory of value (utility, labor, rarity), so, cognitive capitalism obliges us to question the validity of these theories from a new angle.

It is the approach followed by Maurizio Lazzarato through Gabriel Tarde's work (Lazzarato, 2000; Lazzarato, 2002)<sup>4</sup> that developed an original theory of knowledge and value.

4. See also: *Логос*, vol. 61, n. 4, 2007.

In very broad terms, and for what interests us here:

1. The political economy identified production of wealth and capitalist value. It is a fatal error. For Tarde, Marxian criticism of political economy maintained this confusion, so the subjects of capitalist valorization coincide with the subjects of the production of wealth. Although Marxists recognize the existence of wealth, like use-value, outside the dynamics of capital, they do not recognize its power of innovation and valorization of capitalist production. For Tarde, it is not a question of coming back to primitive forms of production or a economy of *don contre don* (barter), he accepts radical novelty of modernity and social force dynamics, but he refuses to analyze them as a product and according to the logic of capital. The production of the wealth for Tarde is above all a theory of valorisation of the immanent forces of invention and cooperation.

2. The political economy and its theories of value are built from the “Pin factory”, but for Tarde it is necessary to start from “book factory”. In the “book factory”, the source of wealth is in the invention and constitution of values dependent on imitation. What is at the heart of the productive process of books is a force that political economy neglects: knowledge. It is not only about scientific knowledge; the production of knowledge is also the production of public opinion, of information, of aesthetics, etc.

3. The socialization of inventions, which transforms invention/knowledge into value presupposes the homogeneity of faiths and desires. Any activity which contributes to dissemination- imitation participates in the constitution of the value of invention. The manufacturing labor process participates then in the constitution of this value, but it is a reproductive activity and which is not the exclusive source of this value.

So, we can reach the following conclusion:

The immanent forces of invention and cooperation theorized by Tarde are inflexible in capital and labor and precede capital and capitalist valorization. In a way, this conclusion is written into the theory of Braudel when he wrote: «we often presented capitalism as the motor of economic progress. In reality, everything is built on the enormous back of material life» (Braudel, 1985. P. 67). By paraphrasing Braudel we could then say that the capitalism did not invent the forces of invention and cooperation but adapted them to its logic. But this adaptation/ appropriation is counter-productive, as I tried to demonstrate it before.

Now, we have to explain how capitalism appropriates the immanent forces of invention and cooperation — which are constitutive of society — to submit them to its economic logic of accumulation of capital-money. This leads us to deal with the third big question.

### III. WHAT DO WE UNDERSTAND BY NEOLIBERAL COGNITIVE CAPITALISM?

126

Antonella  
Corsani

Industrial capitalism was only able to emerge due to the institutional innovations introduced by the liberal State. Also, the transition towards cognitive capitalism is inseparable from the “great transformation” which established the neoliberal conceptions of relations between economy, society and the State. Liberalism, as explained by Michel Foucault, is a “mode of government” of society (Foucault, 2004), not a mode of economic governance. So, historical capitalism cannot be understood just in relation to capital and its logic of valorization. It is necessary to take into account the institutional transformations which open to capitalism its full potential<sup>5</sup>.

In the “Great transformation” Karl Polany shows how throughout the nineteenth century implementing the auto-regulating market requires excessive interventionism. The State legislates on property, establishes rules so that the market can exist and function. The State creates the institutions of society “based on the law of the market” and of society based on wage-labor, against all the social forces which resist it. Polany had already very well grasped what many seem to ignore even today, namely, that liberalism is not equivalent to *laissez-faire* and is not the opposite of interventionism. During the thirties, the development of the market economy engenders social and political consequences, in particular the rise of fascism, which led Polany to announce the death of liberalism, that is, the “great transformation”.

But liberalism had not died. “Why did he make this error of diagnosis?” Pierre Dardot and Christian Laval wonder: «We can make the hypothesis that he underestimated one of the main aspects of liberalism which he had highlighted nevertheless himself. [...] among the various forms of state interventionism, there are two of it which went opposing: the interventions of *market’s creation* and those of *society’s protection*, the “movement» and” counter movement”. But it is a third kind, about which he speaks more quickly: the interventions of *market’s functioning*. [...] these interventions intended to assure the market’s autoregulation try to make respect the principles of competition which has to govern it” (Dardot, Laval, 2009. P. 150). So, freedom and *laissez-faire* can be sacrificed in the name of competition.

---

5. According to Michel Foucault, historical capitalism, in its current form, “cannot be deduced as the sole possible and necessary figure of capital’s logic” (Foucault, 2004. P. 170). Foucault posited the necessity to understand capitalism, beyond capital and its logic of valorization, taking into account the economic and institutional transformations that open up its realm of possibilities, and he recognized in the neoliberal turn the biopolitical nature of power in contemporary capitalism.

In the thirties and forties liberalism had not died but was reinvented with Keynes (The New Liberalism) on the one hand and the ordo-liberals (Neo-Liberalism) on the other hand. The perspectives were divergent but the enemy was common: the October Revolution and fascism.

Both envisaged the intervention of the State, but the form was different. Both conceptions diverge essentially on one point: competition. Since the end of the seventies, neoliberalism has superseded new liberalism.

Neoliberalism, according to Michel Foucault, prefigures the reversal of relations between economy and society, and by so doing, radically reconfigures the role, the place and the very nature of the State. Society has to be produced in function of the logic of the economy. In other words, society as a whole must be subjected to criteria of economic rationality (and profitability). Still, Foucault adds, what is important is not really a “market society” but a society “subjected to the dynamics of competition”. Society must be formatted according to the model of the enterprise. Finally, Foucault writes, it is “the multiplication of the form-enterprise within the social body that is at the core of neoliberal politics” (Foucault, 2004. P. 154).

We are going to consider here only two major consequences of these politics: the loss of autonomy of institutions and the implosion of the wage/labor relationship.

#### 1. The loss of autonomy of institutions.

Following Foucault, Wendy Brown coins the neologism of “de-democratisation” (Brown, 2007), in order to name the ongoing process defined by the contradictory combination of neoliberal and neo-conservative rationalities. The dis-activation of Western liberal democracies, according to Wendy Brown, is a sign of the progressive loss of the relative autonomy of certain institutions (the legal system, the police, the public sphere) in their reciprocal relations and also in their relation to the market under the yolk of neoliberal rationality.

The first concerned institution is certainly that of money: Since the seventies, institutional reforms have led to a “privatization of money”. The trend was established by the so-called “independence of the central banks” which allowed removing monetary creation from social pressure and putting it in the service of the market. The development of financial markets, the inflating debts of States resulting in the crisis of sovereign debts constitute the “economic” product of this process, the loss of autonomy of monetary financial institutions, and its “political” aim.

But we can also say the same of the other institutions: universities, schools, research centers, cultural institutions. The formal autonomy of these institutions, promoted by modernization reforms,

relegates these institutions towards their dependence upon markets. But more important, all these institutions, even when they are not privatized, are summoned to behave like enterprise to respond to criteria of profitability, to submit themselves to competitive dynamics.

## 2. The implosion of the wage/labor relationship.

If we follow neoliberal logic, as Michel Foucault said, “social policy will have to aim not at the redistribution of income, but at the increasingly generalized capitalization of all social classes” (Foucault, 2004, P. 149). Reforming the social welfare system went exactly to this direction: individual capitalization is taking the place of the mutualization of risk and of the socialization of wage.

From the neoliberal perspective, growth alone can guarantee that each and every one of us be protected from risk. Growth depends on the individual’s effort to constitute and valorize his own “human capital”. So, to work becomes to produce oneself (Gorz, 2003) in a competitive way of life. The deregulation of labor markets and the individualization of remunerations reflect this logic. The consequence is drastically growing disparities, but, more important still, that credit takes the place of the salary for some, stock options take the place of the salary for others.

These devices cannot be reduced to simple economic measures; indeed, they make up the mainstays of the neoliberal project as a project of society, whose rationality is political. As Wendy Brown argues, following Michel Foucault, neoliberal rationality is not ontology. Neo-liberalism is constructivist: its aim is to build a society modeled by according competitive logic among individuals conceived as human capital. The State, far from disappearing, is summoned to intentionally produce the neoliberal subject. The citizen is free, but simply in so far as he is responsible for his own well being. The treatment of the poor and of the unemployed seems the perfect elucidation of Wendy Brown’s argument: neoliberalism makes the poor and the unemployed responsible for their situation. The moralization of behaviors is what legitimizes the mechanisms of what is now called “workfare”. Still, as Wendy Brown says, if in a system of domination freedom is in fact the instrument of such domination, in a neoliberal context freedom is an instrument of control thanks to the moralization of freedom’s consequences. According to Wendy Brown, this moralization runs parallel to the de-politicization of the neoliberal subject.

We see also here how global finance is not exogenous of wage/labor relations but an essential device for a new configuration of wage/labor relations. Neoliberalism is not an ideology. The notion of ideology, explained Felix Guattari (2007), does not help to understand the productive function of subjectivity. So, the political viability of the neoliberal project does not depend solely on the



production of power, it also rests on new machines for producing subjectivities because, as Félix Guattari used to say, “the production of subjectivity is at the basis of any production whatsoever”.

The different mechanisms regulating salary-based savings and participation/involvement extend the reach of the new “subjectivity factory”, where the neoliberal subject replaces the consuming subject with the “self-entrepreneurial” subject. In other words, we are fostering the production of a subjectivity corresponding to an entrepreneurial image of the self. As Félix Guattari said, the social forces who administer the capitalist order “have understood that the production of subjectivity may be more important than any other kind of production, that it is even more essential than oil and other forms of energy”. (Guattari, 2007. P. 38).

Global finance is a very important machine in the subjectivity factory; it works towards the implosion of the wage/labor relationship. At the same time, it creates a new subject: the “entrepreneur of the self” was mobilized in the valorization of its capital, human capital, that is, a metamorphosis of living labor.

## CONCLUSIONS

In conclusion, we can advance the hypothesis that in neoliberal cognitive capitalism, understood as the arrangement of a mode of capital valorization and a mode of government, society based on wage/labor relations is condemned to disappear, giving way to an entrepreneurial society.

Labor market deregulation and individualization of wage formation led to the precariousness of work relations and growing wage disparities. Consequences include the development of indebtedness and what may be termed as “private deficit spending”: credit replacing wage.

The shift of household savings towards the stock markets, more particularly, the development of pension funds contributed to transforming the nature of the deferred wage which organized retirement funds and unemployment benefits in the form of social insurance. Individual capitalization replacing solidarity systems.

The *homo oeconomicus* of the first liberalism is to be understood here as the *self-enterprising* whose behavior must be directed. On the one hand, mechanisms of control and orientation of the behavior; on the other hand, global finance as a vector of neoliberal subjectivity. The link between global finance and human capital is an integral part of neoliberal cognitive capitalism.

In the same time, the social forces which resist are not missing, they express themselves on at least two planes, macro and micro-political.

On the macro-political plane, I am thinking of all movements

which defend welfare institutions and fight for the independence of institutions of education, culture, research, public health, etc.

On the micro-political plane, I am thinking of these concrete utopias which are being invented all around the world in the shape of fablabs and hackerspace, and which, by taking into account the principles of free soft, extended it to the domain of the hard, to collectively re-appropriate the knowledge, to create new use-value, to invent cooperation *versus* competitive logics, to create and recreate society.

## REFERENCES

- Azaïs Ch., Corsani A., Dieuaide P. (eds), 2001. *Vers un capitalisme cognitif*, Paris: L'Harmattan.
- Boyer R., 1986. *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris: La découverte.
- Braudel F., 1985. *La dynamique du capitalisme*, Paris: Flammarion.
- Brown W., 2007. *Les habits neufs de la politique mondiale. Néolibéralisme et néoconservatisme*, Paris: Les Prairies Ordinaires.
- Cillararo L., 1990. Il capitalismo cognitivo. Sapere, sfruttamento e accumulazione dopo la rivoluzione informatica, in Aa.Vv., *Trasformazione e persistenza. Saggi sulla storicità del capitalismo*, Milano: Franco Angeli.
- Colletis G., Paulré B. (eds), 2008. *Les nouveaux horizons du capitalisme. Pouvoirs, valeurs, temps*, Paris: Economica.
- Corsani A., 2007. Capital, connaissance et vie dans le capitalisme cognitif, *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 20, n. 1, pp. 81–98.
- Corsani A., 2008. Rente salariale et production de subjectivité, *Multitudes*, n.32, pp103–114 Available through website <http://www.cairn.info/revue-multitudes-2008-1-page-103.htm> [Accessed 7 january 2013].
- Corsani A., 2010. Kapitalizm, biotehnika i neoliberalizm. Informacija k razmyshleniju ob otnoshenijah mezhdou kapitalom, znanijem i zhiznju v kognitivnom kapitalizme. in A. Gorz, *Nematerial'noe: znanie, stimoimost' i kapital*. Translate. by M. Sokol'skaja, M. Maiatsky editor, Moscou: GU-VShE, pp.162–192.
- Corsani A., Dieuaide P., Lazzarato M., Monnier J. M., Moulier Boutang Y., Paulré B., Vercellone C., 2001. *Le capitalisme cognitif comme sortie de la crise du capitalisme industriel: un programme de recherche*, Paris: Actes du Forum de la Régulation, Available through website: <http://matisse.univ-paris1.fr/capitalisme/> [Accessed 7 january 2013].
- Corsani A., Lazzarato M., 2004. Globalisation et propriété intellectuelle. La fuite par la liberté dans l'invention du logiciel libre, *Journal des anthropologues* n.96/97, pp.127–150, Available through website: <http://jda.revues.org/1806> [Accessed 7 january 2013].

- Dardot P., Laval Ch.*, 2009. *La nouvelle raison du monde. Essai sur la société néolibérale*, Paris: La découverte.
- Deleuze G., Guattari F.*, 1972/1973. *L'anti-oedipe. Capitalisme et schizophrénie*, Paris: Les Editions de Minuit.
- Dockes P.*, 2003. Métacapitalisme et transformations de l'ordre productif, in C. Vercellone (ed.), *Sommes nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris: La Dispute, pp. 139–166.
- Foucault M.*, 2004. Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France 1978–1979, Paris: Gallimard.
- Gorz A.*, 2003. *L'Immatériel. Connaissance, valeur et capital*, Paris, Galilée. Russian Translate by M. Sokol'skaja, M. Maiatsky editor, 2010. *Nematerial'noe: znanie, stoimost' i kapital*. Moscou: GU-VshE.
- Guattari F., Rolnik S.*, 2007. *Micropolitiques*, Paris: Les Empêcheurs de Penser en Rond.
- Lazzarato M.*, 2000. La multiplicité dans la dynamique économique, *Multitudes* n. 2, pp. 113–125. Available through website: <http://www.cairn.info/revue-multitudes-2000-2-page-113.htm> [Accessed 7 january 2013].
- Lazzarato M.*, 2002. *Puissances de l'invention*, Paris: Les empêcheurs de penser en rond.
- Moulier Boutang Y.*, 2007. *Le capitalisme cognitif. La nouvelle grande transformation*, Paris: Editions Amsterdam.
- Napoleoni C.*, 1985. *Discorso sull'economia politica*, Torino: Boringhieri.
- Napoleoni C.*, 2002. *Dalla scienza all'utopia*, Torino: Boringhieri.
- Pollanyi K.*, 1944. *La grande transformation*, Paris: Gallimard, edition 1983.
- Rullani E.*, 2000. Le capitalisme cognitif: du déjà vu?, *Multitudes* n. 2, pp. 97–110, Available through website: <http://www.cairn.info/revue-multitudes-2000-2-page-87.htm> [Accessed 7 january 2013].
- Rullani E., Romano L.*, 1998. *Il postfordismo. Idee per il capitalismo prosimo venturo*, Milano: Etaslibri.
- Vercellone C.* (ed.), 2003. *Sommes nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris: La Dispute.
- Vercellone C.*, 2004. *Sens et enjeux de la transition vers le capitalisme cognitif: une mise en perspective historique*, Available through website: <http://seminaire.samizdat.net/Sens-et-enjeux-de-la-transition.html> [Accessed 7 january 2013].

# Культурный аспект ростовщичества и процента

А. Н. ДУБЯНСКИЙ

JEL: В15, В 25, В30

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

*долг, деньги,  
дар, грех,  
ростовщичество,  
ссудный процент,  
кредитор*

В статье рассматривается проблема ростовщичества и процента в христианском учении и традиционных культурах. Одну из причин христианского осуждения процента, возникающего из долговых отношений, автор видит в смешении понятий долга и греха. Кроме того, в данной работе анализируются вопросы устойчивости долговых отношений в обществе.

Дубянский Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета.

На современном этапе становления товарно-денежных отношений в России неожиданно остро возникла проблема ростовщичества и ростовщического процента. Могло показаться, что ростовщичество как экономическое явление кануло в лету, однако на самом деле оно является очень распространенным. Современные ростовщики одалживают деньги по фантастически высоким ставкам — от 100 до 600% и более в годовом исчислении. Если раньше официально разрешенное ростовщичество присутствовало в основном в ломбардах, то с января 2011 года появились новые организационные формы ростовщической направленности, а именно микрофинансовые организации (МФО). Эти организации представляют собой юридические лица, имеющие право выдавать займы до 1 млн рублей, причем в эту сумму входят и все уплаченные по займу проценты. Не являясь формально кредитными организациями, они не подпадают под надзор со стороны ЦБ РФ, что дает им конкурентное преимущество перед коммерческими банками.

Очевидно, что взимание таких высоких процентов является несправедливым в первую очередь по отношению к заемщикам, поэтому государство должно ограничить размер их процентных выплат кредиторам. Но высокие процентные ставки несправед-

ливы и по отношению к другим кредитным организациям, которые не могут в силу формальных ограничений устанавливать такие же высокие процентные ставки. В Государственную Думу уже внесен законопроект, по которому будет ограничена полная стоимость кредитов, выдаваемых банками или МФО физическим лицам в пределах 120% в годовом исчислении. Данная ставка процента считается депутатами приемлемой и справедливой по отношению к МФО (впрочем, их владельцы так не считают), но этого нельзя сказать про потребителей, пользующихся услугами этих организаций. Это очень искаженное понятие о справедливости, которая всегда предполагала равенство сторон. Удивляет, что подобные предложения не вызывают широкого общественного резонанса.

Кроме того, Государственной Думой рассматривается новая редакция Гражданского кодекса, в которой предпринимается попытка дать понятие ростовщических процентов. Правда, предусматривается, что это понятие будет действовать лишь в отношении договоров между физическими лицами. Критерии ростовщичества в предлагаемом законопроекте сформулированы крайне расплывчато. Представляется, что главной причиной такого положения дел с определением ростовщичества является крайне малое количество научных статей, посвященных этой проблематике в настоящее время. Нужно сформировать негативное общественное мнение относительно ростовщичества, как это было, например, во времена Ф. Аквинского в Европе. Именно благодаря работам, осуждающим процент, власти европейских государств установили предельные нормы процента. Данная статья, надемся, внесет свою лепту в осуждение ростовщичества.

В прошлом оценка роли процента исходила из морально-этических принципов, формируемых определенными религиозными доктринами, и основывалась на экономической роли процента в хозяйстве традиционного общества. Подобное противостояние принципов морали и справедливости, с одной стороны, и хозяйственной целесообразности, с другой стороны, характерно для всей истории развития экономической науки вплоть до современных исследований. Однако особенно выпукло это противостояние проявляется в развитии теории процента.

Анализ процента, пожалуй, как никакой иной экономической категории, представляет собой широкое поле для исследований на тему возможного сосуществования принципов социальной справедливости и экономической целесообразности. В современной экономической теории преобладает принцип хозяйственной целесообразности. Однако хотелось бы исправить отчасти этот перекос в исследовании категории процента, остановившись в большей степени на принципах социальной справедливости. Обратимся для этого к религиозно-историческим аспектам происхождения процента как экономической категории.

Прежде нужно отметить, что негативное отношение к проценту в христианстве обусловлено той исторической обстановкой, в которой происходило формирование этой религии. Времена, предшествующие падению Римской империи, и последующие за ними годы были очень тяжелыми для населения. Экономика деградировала, резко упал уровень жизни населения, что создавало питательную среду для формирования резко отрицательного отношения к проценту. Такому отношению содействовал также сам дух христианского учения, основанный на отношениях общности, семейственности. Христианская религия проповедовала в качестве добродетели снисходительность и сострадание, и к тому же церковь учила своих последователей пренебрегать земными благами. Естественно, что стремление наживаться на нужде соплеменников, эксплуатация малоимущих однозначно осуждались христианами. Стремление христианства уделять основное внимание моральным принципам объясняется тем, что христианство относится к ортодоксальным религиям. Религии другого типа, а именно ортопрактические, главный акцент делают на регулировании внутриобщинного поведения и соблюдении обрядности (Сусоколов, 2011. С. 65).

В Священном Писании как Ветхого, так и Нового Завета можно найти многочисленные заповеди, осуждающие ростовщичество. В качестве примера можно привести некоторые ветхозаветные установления, касающиеся займа и сопутствующего ему процента. «Если дашь займы бедному из народа Моего, то не притесняй его и не налагай на него роста» (Исх. 22:25). Другой близкий по смыслу отрывок гласит: «Если брат твой обеднеет и придет в упадок у тебя, то поддержи его, пришелец ли он или поселенец, чтоб он жил с тобою; не бери от него роста и прибыли и бойся Бога твоего; чтоб жил брат твой с тобою; серебра не отдавай ему в рост» (Лев. 25: 36–37).

В раннем христианстве ростовщичество однозначно осуждалось и клеймилось позором. Наиболее известный отрывок на эту тему из Евангелия св. Луки: «И если займы даете тем, от которых надеетесь получить обратно, какая вам за это благодарность?» (Лк 6, 34). У Иоанна Златоуста можно найти следующие высказывания, осуждающие ростовщичество: «Лихоимство бывает ли необходимости? Нет! Какая нужда, какая сила, скажи, понуждает грабить? <...> если ты хочешь разбогатеть, то не лихоимствуй... приобретай [богатство] честное, — если только таковое бывает... богат тот, кто пользуется собственным» (Иоанн Златоуст 1905, 21).

В «Декрете» выдающегося канонического юриста и болонского монаха Грациана ростовщичество приравнивалось к грабежу, оно было недопустимым как для священников, так и для мирян. Запрещалось принимать в пользу церкви пожертвования от ростовщиков, так как деньги их были несправедливо накопленными.

Ростовщикам отказывали в причастии и христианском погребении (Стецюра, 2010. С. 231).

Богословы раннего Средневековья и католическая церковь, следуя установлениям Священного Писания, недвусмысленно определяли ростовщичество как грех и всячески осуждали его. Под ростовщичеством понимался довольно широкий состав деяний: любое предоставление денег или продуктов в долг ради получения прибыли. Все, что кредитор требует от должника сверх первоначальной суммы, — постыдная прибыль, которую лихоимец обязан вернуть (Стецюра, 2010. С. 231).

Наиболее веские аргументы против ростовщичества приводились в «Декрете» Грациана, на котором в XII столетии основывалось средневековое каноническое право. В кодексе канонического права<sup>1</sup> под ростовщичеством понимались все требования в обмен на заем сверх самого ссужаемого имущества. Считалась греховной и осуждалась даже сама мысль получить обратно что-либо сверх ссужаемого имущества. Основными следствиями, вытекающими из доктрины канонического права, были следующие:

1. Ростовщичество порождается грехом алчности.
2. Ростовщичество представляет собой кражу времени, прошедшего между ссудой и ее возвращением, то есть продажу того, что даровано Богом всем людям в равной степени (Ле Гофф, 2010. С. 85).
3. Ростовщичество является грехом против справедливости. Эту мысль подробно развивал Фома Аквинский (Афанасьев, 2004).

Несколько позже, в XIII столетии, появилось еще одно направление, по которому шло осуждение ростовщичества. Эта линия основывалась на противостественности ростовщичества в буквальном смысле слова. Эту мысль средневековые ученые-схоласты заимствовали у Аристотеля. Фома Аквинский, повторяя высказывание древнегреческого философа, утверждал, что «деньги не рожают деньги». Аристотель считал, что деньги созданы для меновой торговли, следовательно, главной функцией денег, если выразиться современным экономическим языком, была функция денег как средства обращения. Древнегреческий философ считал, что ростовщичество «делает сами денежные знаки предметом собственности, которые, таким образом, утрачивают то свое назначение, ради которого они были созданы: ведь они возникли ради меновой торговли, взимание же процентов ведет имен-

1. Под каноническим правом понимается совокупность решений католических церковных соборов и постановлений римских пап. Нормы канонического права регулировали в основном вопросы внутрицерковной организации, некоторые семейные отношения и имущественные отношения.

но к росту денег» (Аристотель. С. 395). Следовательно, ростовщичество является грехом против самой природы, являющейся твореньем Господа. Отсылки к этому аргументу часто встречаются и в более поздних дискуссиях по вопросу взимания процента. В частности, определенное освещение получили дискуссии «о лихоимании» у староверов-беспоповцев (Расков, 2009).

Один из видных представителей австрийской школы, О. Бём-Баверк, отмечал, что канонисты, то есть ученые-богословы, на трудах которых строилось здание канонического права, внесли большой вклад в осуждение ростовщичества и процента как ключевой в этом плане категории. Канонист Молиней упоминает в своей работе, изданной в 1546 году, о некоем авторе, который собрал двадцать пять аргументов, осуждающих процент (Summenhart, 1500). По мнению Бём-Баверка, большинство из этих аргументов не заслуживало особого внимания. В свою очередь, он сгруппировал все сформулированные канонистами аргументы в четыре фундаментальных довода, направленных против процента (Бём-Баверк, 2009. С. 282–284). В какой-то мере они повторяют уже перечисленные возражения против ростовщичества и процента, но в более подробном изложении будут рассмотрены три довода из четырех, так как первый из них, относящийся к противоестественности процента, был уже приведен ранее.

Фома Аквинский отмечал, что деньги, как и некоторые другие блага, отдаваемые в ссуду, как бы сейчас сказали экономисты, полностью амортизируются при их использовании, то есть потребляются без остатка. Богослов утверждал, что существует ряд благ, употребление которых состоит в их непосредственном потреблении. К таким благам он относил, в частности, хлеб, вино и в целом пищу. Эти блага отличаются тем, что потребление этих вещей неотделимо от самой вещи (*res = usus*). Следовательно, если мы хотим уступить кому-то это потребление, то должны уступить и саму вещь. При уступке вещей с указанными свойствами кому-то в ссуду уступается всегда и распоряжение ими. Поэтому, по мнению Ф. Аквинского, было бы несправедливо, если бы кто-либо хотел продать вино и отдельно продать употребление вина. Получалось бы, что одна вещь была бы продана дважды. Поэтому отдавать такие вещи в ссуду за вознаграждение было бы несправедливым деянием. В данном случае у вещи было бы две цены, а именно: одна цена представляла бы собой компенсацию путем возвращения равной вещи, а другая — цену за употребление, иначе говоря, процент.

Использование денег предполагает их потребление в качестве средства обращения как основной функции денег. Деньги сами по себе, именно как монеты, банкноты, никому, кроме коллекционеров-нумизматов и бонистов, не нужны, так же как и вино. Поэтому, по мнению средневекового схоласта, было бы неспра-



ведливо требовать вознаграждение за употребление денег. «По смыслу этой аргументации процент является вознаграждением, выманенным или истребованным за вещь, в действительности совершенно не существующую, за само себе “употребление” потребляемых благ» (Бём-Баверк, 2009. С. 283).

Второй довод против процента включал в себя следующие аргументы. Так, отданная в ссуду вещь переходит в собственность должника; в этом случае выходит, что кредитор требует вознаграждение в виде процента за использование уже не принадлежащей ему вещи. Получается, что заимодавец не может извлечь дохода без нарушения принципа справедливости, так как пользуется чужой вещью, присваивая процент, получаемый от должника. Данное деяние квалифицировалось противниками процента не иначе, как кража чужого имущества.

Третий довод против процента сводился к тому, что ростовщики берут плату за всеобщее, то есть принадлежащее всем людям, благо, а именно за время. Считается, что автором этого тезиса против ростовщичества был Фома Аквинский. Ростовщики, получая обратно с должника сумму, превышающую первоначально данную в долг, оправдываются тем, что за период между выдачей ссуды и ее погашением прошло определенное время, которое требуется компенсировать. Именно время рассматривается как основная услуга ростовщиков, то есть чем на больший срок предоставляется ссуда, тем выше ставка процента, и, соответственно, эта ставка ниже, если короче этот временной период. Однако время является всеобщим благом, поэтому кощунственно и несправедливо требовать плату за то, что тебе не принадлежит.

Известный французский историк-медиевист Жак Ле Гофф приводит выдержку из работы анонимного автора XIII века, ярко иллюстрирующую отношение к ростовщикам в средневековом обществе. «Ростовщики грешат против природы, желая, чтобы деньги порождали деньги, как лошадь порождает лошадь и мул мула<sup>2</sup>. К тому же ростовщики — воры, так как продают время, которое им не принадлежит, а продавать чужое добро вопреки желанию владельца — это кража. Кроме того, поскольку они не продают ничего другого, кроме ожидания денег, то есть времени, они продают дни и ночи. Но день — это время света, а ночь — время отдыха. Значит, они торгуют светом и отдыхом. Поэтому несправедливо, чтобы они получили вечный свет и отдохновение» (Ле Гофф, 2010. С. 87). Вывод, который делает автор, довольно оригинальный, но в духе своего времени; сейчас бы так не сказали, люди стали прагматичнее.

- 
2. Справедливости ради стоит отметить, что мул — это животное, появившееся в результате скрещивания осла и кобылы. Самцы мулы, как и подавляющее большинство самок, бесплодны, а значит, потомства произвести не могут. В этом средневековый автор заблуждался.

В Средневековье некоторые профессии считались схожими с ростовщичеством с точки зрения сущности деятельности. Например, к ростовщикам в Средние века приравнивали и преподавателей-богословов, которые вне монастырских или соборных стен, то есть вне учебных заведений, обучали студентов за плату (*collecta*). Святой Бернард клеймил их позором как «продавцов слов и торговцев таковыми», поскольку они продают знание, которое, как и время, принадлежит только Богу, а значит, всем людям, поэтому грехом является требование за это платы как за то, что не принадлежит тебе (Ле Гофф, 2010. С. 87). Следуя этой логике, репетиторство также представляет собой греховную деятельность. Правда, в дальнейшем тезис святого Бернарда не получил развития — преподавателей не клеймили позором в равной степени с ростовщиками.

Любопытно, но в Новом Завете можно найти тексты, одобряющие денежное предпринимательство. Например, известная притча о талантах (Матф, 25: 27) всем известна своей сентенцией о том, что нельзя зарывать талант в землю. Правда, в тексте буквально речь идет о денежных единицах — талантах<sup>3</sup>, а не таланте как врожденных способностях человека, его потенциале. В этой притче некий господин дал своим трем рабам, соответственно, пять, два и один талант, а затем потребовал от них отчета о том, как они использовали эти деньги. Одобрения хозяина вызвали действия рабов, приумноживших первоначальные средства. Осуждался в этой притче только тот раб, который для сохранения талантов закопал их в землю. «Господин же его сказал ему в ответ: лукавый раб и ленивый! Ты знал, что я жну, где не сеял, я собираю, где не рассыпал; посему надлежало тебе отдать серебро мое торгующим, и я, придя, получил бы мое с прибылью» (Матф, 25, 26–27).

В приведенном отрывке заслуживает внимания символическая апологетика ростовщичества «я жну, где не сеял, я собираю, где не рассыпал», что лишний раз показывает, что в библейских писаниях можно отыскать взаимоисключающие высказывания по многим вопросам, в том числе касающимся ростовщичества. Это свидетельствует о том, что в обществе древних иудеев еще окончательно не сформировалось однозначно негативное отношение к ростовщичеству. Однако в целом в Священном Писа-

3. В Древнем Вавилоне так называлась самая крупная мера веса. По современным меркам она включала в себя 30,3 кг. Из Вавилона через Финикию эта весовая единица попала в Древнюю Грецию, где ее стали называть «талантон», что означало «вес», «весы». В эпоху металлических весовых денег талантом называли самый тяжелый из них. С течением времени мера веса, обозначаемая греческим талантом, заметно менялась. Наиболее распространенным был малый аттический талант, в котором содержалось 26,2 кг серебра.

нии содержится значительно больше высказываний, осуждающих ростовщичество.

Столь непримиримое осуждение ростовщичества проистекает из-за нарушения принципов справедливости, сложившихся в обществе. Получение ссуды происходило на добровольной основе, так как обе стороны — и кредитор, и должник — получали от сделки взаимную выгоду. Должник решал свои проблемы с помощью полученных в долг денег или другого имущества, а кредитор ждал возврата основного долга и прироста (процента) по нему. В дальнейшем должник мог чувствовать себя потерпевшей стороной, так как попадал в долговую зависимость от кредитора. «Он должен был уплачивать своеобразный “налог” человеку, который, согласно традиционным представлениям, не вправе его получать» (Хикс, 2006. С. 101). Дж. Хикс отмечал, что уплата процента в силу его несправедливости сильнее всего угнетала должника при возврате долга. Действительно, почему должник обязан был платить кредитору значительно больше, чем занимствовал? Процент, по сути, представляет собой прирост долга, не обусловленный ничем.

В раннем Средневековье церковь и канонисты полностью отвергали процент. В более поздние времена в связи с развитием экономики церковь стала допускать возможность взимания процента, если это было оправдано: например, в качестве компенсации рисков кредитора, воздержанием их от использования, отданного в долг имущества или денег. При этом ученые и мыслители разных эпох пытались сформулировать тот предел, выше которого этот неизбежный процент не должен был подниматься. Предтеча классической политической экономии Уильям Петти считал, что естественный уровень процента должен быть равен «ренте с такого количества земли, которое может быть куплено на те же данные в ссуду деньги при условии полной общественной безопасности» (Петти, 1993. С. 36). Таким образом Петти определял экономическую сущность процента, то есть процента как экономической категории, поскольку вводится объективный экономический показатель, выступающий ограничителем ставки процента. В случае, если отсутствует общественная безопасность (читай — регламентируемый государством порядок), кредиторы, по мнению английского ученого, могут «повысить процент до любого размера в пределах самой одолженной суммы» (Петти, 1993. С. 36). В этом случае речь идет уже о морально-этической стороне процента.

Если попытаться проследить происхождение негативного отношения к ростовщичеству, то оно вряд ли может быть объяснено на основе рациональных мотивов человеческого поведения. Думается, проблема заключается в том, что процент всегда сопровождается возникновением долговых отношений между ростовщиком и заемщиком. В контексте данной статьи под дол-

гом понимается кабальный долг, то есть долг, который является чрезмерным для плательщика, потому что устанавливается не из экономических оснований, как то средний доход или прибыль.

В арамейском, или древнесемитском, языке, то есть языке, на котором была написана Библия, понятия «грех» и «долг» обозначались одним и тем же словом (Этвуд, 2010. С. 46). Эта двойственность терминологии отражается и в переводах священных текстов, в частности молитвы «Отче наш». В одних переводах строка «...и прости нам долги наши, как и мы прощаем должникам нашим» переводится с использованием слова «долг». В других вариантах перевода применялось слово «грех» вместо «долг», и от этого несколько изменяются смысловые акценты: «...и прости нам прегрешения наши, как и мы прощаем тех, кто согрешил против нас».

В русской традиции в переводе молитвы «Отче наш» используется слово «долг»: «...и остави нам долги наша, яко же и мы оставляем должником нашим». Однако в синодальном переводе Евангелия от Луки (11, 4) возникает уже упомянутая двойственность, так как используется в одном случае слово «грех», а в другом — «долг»: «...прости нам грехи наши, ибо и мы прощаем всякому должнику нашему». Получается, что сначала речь идет о грехах, а затем о долгах.

Вот это смешение долга и греха приводит к тому, что долг перед ростовщиком приравнивается, по сути, к первородному греху. Основная идея христианского учения, если ее изложить утрированно (приношу извинения за ее слишком вольное изложение), сводится к тому, что Бог даровал человеку жизнь, и за это человек должен быть благодарным Создателю и, естественно, послушным Ему. Однако библейские прародители человечества проявляют известное непослушание и неблагодарность, что приводит к тому, что все потомки Адама и Евы становятся вечными должниками перед создавшим их Творцом. Вечным этот долг становится потому, что он слишком велик и в силу этого является неоплатным.

Таким образом, в христианстве возникает сюжет первородного греха, который переходил на всех потомков Адама и Евы, то есть на все человечество. Это, кстати, еще одно свойство долга (греха) — он и после смерти не искупляется, после смерти того, кто его совершил или на ком он лежал. После смерти должника его долг переходит к его наследникам. Грех должен искупиться — здесь мы видим долговую лексику, которая пронизывает все христианское учение. В Древнем (дохристианском) мире человеческие жертвоприношения (и особенно детские) были достаточно распространенным явлением в искупление грехов. В Библии наиболее известный сюжет на эту тему связан с Авраамом и его сыном Исааком. Часто вместо людских жертв приносились замещающие их жертвы: животные, имущество и др. Всем извест-

ная идиома «козел отпущения» ведет свое происхождение как раз из этих традиций. Чаще всего именно на это животное переводились человеческие грехи (долги), и оно затем приносилось в жертву.

Первородный грех, как известно, искупил за всех людей Иисус Христос, распятый на кресте (Этвуд, 2010. С. 66–68). Тем самым он взял на себя грехи людей и выступил в качестве искупительной жертвы, в частности, и для того, чтобы прекратить людские жертвы в искупление человеческих грехов. Если учесть уже упоминавшееся семантическое единство слов «долг» и «грех», то получается, что ростовщик претендует в какой-то мере на роль Бога по отношению к должникам, так как налагает на них долг, который они должны отдать во что бы то ни стало. С помощью долга кредитор «привязывает» к себе должника, и тот должен приносить ему в «жертву» периодические подношения или, иначе говоря, пожертвования в виде процентных платежей. Очевидна несопоставимость этих, если можно так выразиться, долгов; тем более задолженность перед ростовщиком не может и не должна быть грехом, предполагающим какие-либо санкции — будь то религиозные или светские. Однако в действительности долг перед ростовщиком является обязательным, и невыплата долга предполагает применение к неплательщику серьезных санкций, в первую очередь со стороны государства. История знает много различных видов наказаний за невыплату долга, начиная от долгового рабства и заканчивая заключением в долговую тюрьму<sup>4</sup>.

Задамся вопросом: почему все-таки должники возвращают долги своим кредиторам, несмотря на все перипетии? Ведь осуждение ростовщичества было всегда и практически во всех культурах. Представляется, что ответ может быть найден в древней истории человечества. Очевидно, что единство греха и долга в своей первооснове архаично и восходит к дохристианским обычаям. В основе этих обычаев лежит экономика дарообмена. Этой экономике посвящено достаточно большое количество работ как экономистов, так и антропологов и социологов (Грегори, 2004. С. 383–393). Следует выделить работы Бронислава Малиновского (Малиновский, 2004), Карла Поланьи (Поланьи, 2002), Марселя Мосса (Мосс, 1996), Клода Леви-Стросса, (Lévi-Strauss, 1969), внесших большой вклад в развитие теории дарообмена в изначальной, примитивной экономике. Интересен в этой связи анализ отношений дарообмена, предложенный М. Моссом. Ученый исходил в рассмотрении этой проблемы из того, что в первобыт-

4. Иногда такие попытки со стороны государства принимают экзотические формы. Так, Министерство финансов РФ внесло в ГД РФ законопроект, согласно которому должники обязаны будут уплачивать дополнительный НДФЛ в размере 13%.

но-общинном строе продукт являлся результатом неотчужденного труда, что создавало неразрывную связь между производителем и его товаром. Он доказывал, что у людей того времени «отдать что-то — значит отдать часть самого себя» (Мосс, 1996). В этом случае дары становятся олицетворением духа дарителя, и, следовательно, получатель дара вынужден ответить дарителю своим даром. В противном случае получался неэквивалентный обмен, практически кража. Таким образом, «отдариться» нужно было в обязательном порядке, так как возникал непоплаченный долг. В подобной системе ценностей непоплаченный дар повергал неблагодарного в потустороннем мире в рабство перед дарителем.

В капиталистическом обществе связь между работником и товаром давно утрачена. Она была разорвана в эпоху первоначального накопления капитала, когда работники были отделены от средств производства, однако во многих культурах эти представления бытуют до сих пор. Можно предположить, что в первобытных культурах долг был синонимом греха, особенно невозвращенный долг. Очевидно, в арамейском языке слова «долг» и «грех» стали синонимичными в хозяйственной системе, основанной на принципах дарообмена.

В осуждении ростовщичества это могло бы служить дополнительным доводом к тем, которые были предложены средневековыми богословами. Впрямую вопрос о совпадении греха и долга в священных текстах не ставится, но для древних иудеев и первохристиан это, вероятно, и не было проблемой. В сакральном отождествлении смыслов греха и долга, на наш взгляд, может скрываться причина осуждения ростовщичества и процента, которое можно обнаружить в христианстве и других религиях, имеющих общие с ним корни.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аристотель*. Сочинения: в 4 т. Т. 4. М., 1983.
- Афанасьев А. А.* Экономическая мысль в Испании XVI века. Саламанкская школа // Экономика и математические методы. 2004. Т. 40. № 4. С. 26–58.
- Бём-Баверк О.* Капитал и процент // Избранные труды о ценности, проценте и капитале. Т. 1. М., 2009.
- Грегори К. А.* Дары // Экономическая теория / Под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена, пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В. С. Автономов. М., 2004. С. 383–393.
- Иоанн Златоуст*. Беседы на послание к Ефесеянам. II.4 / Творения святого отца нашего Иоанна Златоуста, архиепископа Константинопольского, в русском переводе. СПб., 1905. Т. XI: в 2 кн. Кн. 1.

- Малиновский Б.* Избранное: Аргонавты западной части Тихого океана. М., 2004.
- Мосс М.* Очерк о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах // *Общества. Обмен. Личность: труды по социальной антропологии* / Пер. с фр., послесл. и коммент. А. Б. Гофмана. М., 1996.
- Поланьи К.* Великая трансформация / Пер. с англ.; под общ. ред. С. Е. Федорова. СПб., 2002.
- Расков Д. Е.* Процент в хозяйственной этике и практике староверов // Проблемы современной экономики. 2009. № 1. С. 462–467.
- Стецюра Т. Д.* Хозяйственная этика Фомы Аквинского. М., 2010.
- Сусоколов А. А.* Принципы экономических отношений в традиционном исламе и ценности предпринимательства // *Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания*. М., 2011. С. 54–89.
- Фома Аквинский.* Сумма теологии. Па Пс, вопрос LXXVII, раздел 1, ответ на возражение 2. Цит. по: *Стецюра Т. Д.* Хозяйственная этика Фомы Аквинского. М., 2010.
- Хикс Дж.* Теория экономической истории // *Вопросы экономики*. 2006.
- Этвуд М.* История долгов наших: долги и темная сторона богатства. М., 2010.
- Bibliothèque Nationale de Paris. Ms latin 13472, f. 3vb. Цит. по: *Ле Гофф Ж.* Средневековье и деньги: очерк исторической антропологии. СПб., 2010.
- Lévi-Strauss C.* The Elementary Structures of Kinship. London: Eyreand Spottiswood, 1969.
- Summenhart 1500, Quaestio XXII, secundo conclusio, ff. h6–i3, Quaestio XXIII, conclusio responsiua, ff. k6–l3.

## CULTURAL ASPECT OF USURY AND INTEREST RATE

ALEKSANDR DUBYANSKIY

*Author affiliation:* St. Petersburg State University, Russia*E-mail:* assigna@rambler.ru

The article examines the problem of usury and interest in the Christian study and the traditional cultures. One of the reasons for the Christian censure of interest, which appears from the debt relations, the author sees in the mixing of the concepts of debt and sin. Furthermore, in this work are analyzed questions of the stability of debt relations in the society.

*Keywords:* debt, money, gift, sin, usury, loan percentage, creditor.

JEL CODES B15, B 25, B30.

# Особенности национального предпринимательства в творчестве Н. С. Лескова

В. Н. ГУЩИНА

JEL: Z12, Z13

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*Н. С. Лесков,  
русская литература  
XIX века,  
религиозность,  
культура  
российского пред-  
принимательства,  
символическая  
интерпретация,  
прямо-  
разрушительная  
активность,  
деструктивное пред-  
принимательство,  
незаконная  
активность,  
негативная  
солидарность*

В статье идентифицируются социокультурные особенности российского предпринимательства на основе контекстуального анализа творчества Н. С. Лескова, в частности рассказа «Отборное зерно» (1884). Решение этой задачи важно для определения специфики традиционной российской хозяйственно-экономической культуры. Автор приходит к выводу, что Лесков зафиксировал отсутствие позитивного делового этикета в России среди разных слоев — дворянства, купечества и крестьянства, равно как и отсутствие позитивной социальной солидарности. Деятельность, которой занимаются герои рассказа, соответствует прямо-непроизводительной активности и/или разрушительному предпринимательству (в терминах А. Крюгера, Я. Бхагвати и У. Баумоля), уже обретших искаженную символическую интерпретацию (политическую, литературную, религиозную), ценностную иерархию, «правила игры». Писатель также идентифицировал факторы, мешавшие развитию цивилизованного бизнеса, в частности бытовавший формальный тип религиозности.

Гущина Вера Николаевна (vgushchina@mail.ru), кандидат философских наук, доцент кафедры культурологии факультета философии и психологии Воронежского государственного университета.

Понятие экономической культуры в современных российских социальных науках оказалось на периферии научного знания. С одной стороны, «по ряду причин, которые еще требуют дополнительного изучения, экономисты дистанцировались от исторического и культурного понимания экономики» (ЦИЭК, 2012. С. 62), от изучения их взаимовлияния. Хотя именно их взаимодействие находилось в фокусе внимания отцов-основателей политэкономии и социологии А. Смита, К. Маркса, М. Вебера и др. С другой стороны, экономическая культура, «проблематика культуры производства и быта мало привлекает отечественных культуроло-



гов: она попала в своего рода интерпарадигмальный зазор между старой „историей материальной культуры“ (проходившей по ведомству фольклористики и/или антропологии. — В. Г.) и новой „культуры повседневности“» (Шипилов, 2006. С. 5). В результате и в российских учебниках по культурологии культура оказалась сведенной в основном к искусству, религии, мифологии, науке, а все остальные ее сферы, в том числе экономическая, остались в лучшем случае вытесненными на периферию, а в худшем — подверглись фигуре умолчания. Такое деформированное понимание культуры не только ошибочно, но и прямо вредно, поскольку ведет к формированию ущербного представления и об экономике, и о культуре, и об обществе в целом.

В советской науке экономическая культура также являлась скорее маргинальной темой, нежели составляла содержание мейнстрима. Несмотря на то что теоретически марксистско-ленинская «научная» парадигма декларировала онтологический и аксиологический приоритеты материальной культуры и, соответственно, предполагала приоритетное внимание к ее составляющим, на практике все вышло иначе. Как отмечал в одном из своих выступлений академик Л. Абалкин, имея материалистическую философию в качестве идейной основы научного мировоззрения, мы построили самую идеалистическую экономику, что предполагало соответствующий характер экономических и других знаний об обществе. Аналогичная ситуация была в до-революционном российском общественном сознании. Экономике и хозяйству в системе традиционной российской культуры уделялось значительно меньше внимания, чем духовным составляющим. Хозяйственно-экономическая культура и ее значение недооценивались, опасность чего стала очевидной после революции 1905–1907 годов. Одним из первых об этом культурном и аксиологическом перекосе и его пагубности для успешного устойчивого экономического и социального развития написал С. Булгаков в статьях 1909 года (Булгаков, 1993). Известный сборник «Вехи» был весь посвящен «критике российского неумения работать, критике праздности, желания потреблять не давая, уравниловки вместо творчества» (Кантор, 2010. С. 92). Философ и его коллеги отмечали, что российская революционная интеллигенция, вышедшая из дворян, позаимствовала у них барски-презрительное отношение к труду, нежелание и неумение трудиться. В результате «презрительное отношение к буржуазии, ко всему этому озабоченному своими прибылями мещанству» (Шипилов, 2005. С. 138) и аналогичные ценностные установки пронизали всю русскую духовную культуру XIX века, особенно литературу, поскольку ее наиболее выдающиеся представители вышли именно из среды дворянства и транслировали свойственную ему систему ценностей. С. Булгаков поставил под сомнение русскую традиционную культурную парадигму, признал неудачу правосла-

вия в формировании актуальной системы ценностей, трудовой культуры и впервые в истории российской общественной мысли призвал к формированию «духа капитализма» и позитивной хозяйственно-экономической культуры, без которых успешное динамичное экономическое развитие страны было невозможно.

Прошедшая в мае 2012 года в СПбГУ Международная научная конференция «Экономическая культура современного капитализма» продемонстрировала, что вопросы, поставленные С. Булгаковым сто лет назад, до сих пор актуальны. Примечательно, что на конференции прозвучали те же вопросы («Насколько вообще русская культура совместима с идеей капиталистической модернизации? Не потребует ли такая модернизация кардинального отказа от российского национального менталитета? Или же в силу особенностей российской ментальности такая модернизация в принципе не может оказаться в нашей стране успешной?» [ЦИЭК, 2012. С. 48]), что волновали российское общество во второй половине XIX — начале XX веков.

Налицо определеннный парадокс. С одной стороны, «ключевая роль» национальной культуры в общественно-экономическом развитии, в «хозяйственной жизни любого общества сегодня признается фактически всеми научными школами, хотя она и неодинаково оценивается» (ЦИЭК, 2012. С. 72). Говорится даже о возникновении своего рода культурологического детерминизма в объяснении причин удач и неудач в экономическом развитии, особенно имея в виду происходящие трансформационные процессы в мире. Подчеркивается, что модернизация общества не может ограничиться только сферами экономики и законодательства, поскольку она представляет собой комплексный социокультурный процесс, в котором гуманитарные факторы переплетены с социально-экономическими и технологическими, поэтому культура также должна активно участвовать в этом процессе (Аузан и др., 2011).

С другой стороны, как уже отмечалось выше, отношения экономики и культуры отличаются сложностью и запутанностью. Проблема идентичности экономической культуры, ее структуры и значения не является решенной; в зарубежной и отечественной литературе существуют различные подходы к ее интерпретации, изучению, структурированию и типологизированию (Запесоцкий, 2010. С. 449; Заславская, Рывкина, 1991. С. 110–111; Кузьминов, 1992. С. 45). В качестве рабочего можно принять определение экономической культуры, предложенное В. В. Радаевым. С его точки зрения, она «предполагает накопление профессиональных знаний и навыков, формирование хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации, производства смыслов и выполнения хозяйственных ролей» (2005. С. 112), то есть это совокупность разнообразных и многочисленных духовных образований, сопровождающих процесс

производства, обмена и потребления материальных благ, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека и общества. Поскольку все хозяйственно-экономические процессы совершаются *Homo sapiens*'ом, то экономика не может существовать вне духовной жизни, которая, в свою очередь, оказывает на нее огромное влияние. Формы, способы, методы, масштаб, размер, характер этого влияния вариативны и зависят от конкретно-исторической констелляции самых разнообразных факторов. Поскольку экономика является лишь одной из подсистем общества, хотя и жизненно важной, по своему онтологическому статусу и значимости не уступающей лишь природе, конкретные формы ее существования зависят от других социальных сфер (политики, права, религии и т. д.) и их своеобразного сочетания и взаимовлияния. Так, на макроуровне на нее будут влиять и существующая система права, соответственно, правовая культура; и конкретный политический режим и политическая организация общества, соответственно, политическая культура; и статус искусства и эстетики в обществе, уровень развития эстетических способностей его представителей, характеризующих художественно-эстетическую культуру общества, и т. д.

Но и сама экономика (хозяйственная жизнь общества) является исключительно сложной гетерогенной, динамичной системой, включающей в себя различные составляющие, уровни, подсистемы; внутри системы, в свою очередь, могут существовать различные типы отношений (зависимости, подчинения, равноправия и т. д.), которые, во-первых, требуют специального исследования, во-вторых, в каждом конкретно-историческом типе общества они складываются в уникальную, неповторимую экономическую систему со своими собственными ритмом, темпом, периодом, особенностями существования. То же относится и к культуре; неудивительно, что разные исследователи выделяют разные структурные элементы и составляющие экономической культуры<sup>1</sup>. Более того, если взять, например, отдельный, но сущностно-конституирующий элемент экономики — производство, оно распадается на множество исторических вариантов, а в синхронном срезе — на множество отраслей (сельское хозяйство и промышленность, финансы и предпринимательство и т. д.), обладающих собственными культурными характеристиками (*culture of industries*). Поэтому говорить об экономической культуре в целом даже одного конкретного общества достаточно сложно. Прежде чем переходить к генерализации ее черт и специфики представляется более целесообразным начать с анализа конкретных ее фрагментов, составляющих, временных периодов существования.

1. См.: Димаджио, 2004. Статья посвящена обзору различных подходов к изучению влияния культуры на хозяйственную жизнь.

В качестве исторического источника для изучения российской экономической культуры в ретроспективе вполне может выступать русская литература, произведения которой зафиксировали и художественно воспроизвели самые разные стороны российской действительности. Естественно, что степень соотношения с реальностью ее картины, нарисованной в художественных произведениях, варьируется в зависимости от множества факторов: жанровых особенностей произведения, художественного стиля, используемого художником, личностных предпочтений автора и специфики его жизненной биографии и многих других. В этом отношении особую ценность, на наш взгляд, представляет творчество Николая Семеновича Лескова (1831–1895), который, как никто другой из русских писателей, уделял особое внимание российской хозяйственной культуре, различные стороны которой нашли отражение в его творчестве. В очерке «Мелочи архиерейской жизни» (1879) он затронул проблему качества российской продукции и сопоставил ее с иностранной; в рассказе «Чертогон» (1879) он живописал оргию деструктивного потребления российского купечества и его копеечную экономию; основная идея знаменитого «Левши» (1881) состоит в сопоставлении российской и «аглицкой» трудовой культуры; роман «Некуда» (1864) за полвека до сборника «Вехи» показал полную неспособность к труду российской интеллигенции нигилистического толка. В своей публицистике он клеймил отторжение просвещения и образованных людей российским купечеством и видел в этом основную причину его нестабильности; поднимал много других острых и важных социально-экономических проблем российской действительности.

Однако ни при своей жизни, ни после смерти, ни в дореволюционной, ни в советской России Лесков не был оценен по достоинству, и только сейчас начинается объективное изучение его творчества, отличавшегося близостью к правде жизни, что явилось следствием его жизненной и профессиональной биографии. Во-первых, значительную часть своей жизни он посвятил журналистике, и журналистские склонности нашли отражение в его художественной прозе, побуждая больше «брать факты из обычной, будничной жизни, чем их придумывать» (Маркадэ, 2006. С. 7), что он сам признавал<sup>2</sup>. Поэтому его творчество вполне может выступать документом если не самой исторической реаль-

2. В открытом письме П. К. Щербальскому Лесков писал: «У меня есть наблюдательность и, может быть, есть некоторая способность анализировать чувства и побуждения, но у меня мало фантазии. Я выдумываю тяжело и трудно, и потому я всегда нуждался в живых лицах, которые могли меня заинтересовать своим духовным содержанием. Они мною овладевали, и я старался воплощать их в рассказах, в основу которых тоже весьма часто клал действительное событие» (Лесков, 1958. С. 229).

ности, то историческим фактом ее восприятия и оценки. Другой особенностью биографического пути писателя является его длительная работа в качестве помощника у своего родственника-предпринимателя, что позволило ему непосредственно и детально изучить картину деловой жизни России, познать ее особенности на личном практическом опыте. Это обстоятельство делает творчество Лескова ценным источником по изучению деловой культуры России середины — второй половины XIX века. И последний факт: как известно, Лесков не был идейно ангажированным писателем, в своем творчестве он не солидаризовался ни с одним из противоборствующих идейных направлений социально-политической жизни России середины XIX века, что, с одной стороны, придавало его произведениям дополнительную объективность, а с другой — вызывало нападки с обеих сторон. В советский период его также не жаловали; за критику нигилистов он считался консервативным, реакционным писателем, признавался «выразителем религиозного мировоззрения» (Коган, 1934. С. 9), поэтому интерес к его творчеству не приветствовался, и, соответственно, он не мог получить ни адекватного признания, ни высокой оценки. Все эти факторы делают изучение его творчества исключительно плодотворным для реконструкции традиционной российской культуры в целом и таких ее отдельных составляющих, как экономическая, в частности.

Лесков — один из немногих российских писателей, которые видели единственную надежду и опору России в новом поколении предпринимателей, переходивших от торговли к хозяйственной деятельности на земле, что нашло отражение в образе Луки Маслянникова в романе «Некуда». Однако, будучи большим знатоком купеческого сословия, его образа жизни и деятельности, Лесков был далек от его идеализации. В «краткой трилогии спросонку» «Отборное зерно» (1884) он на конкретном случае из российской торгово-предпринимательской практики показал, какие конкретные формы она принимает в разных сословиях — у дворян, купцов и крестьян.

Рассказ посвящен описанию аферы с зерном, инициатором которой выступил именитый барин, обманом продавший гнилое зерно солидному русскому купцу. Когда купец понял, что его надули, он вступил в сговор с пройдохой-барином и заочно перепродал зерно иностранцам, предварительно застраховав его по всем правилам и по самой высокой цене. Чтобы получить деньги за гнилое зерно и чтобы его афера не открылась, он прибег к помощи мужика-лоцмана, который за деньги устроил крушение судна, перевозившего зерно. Выиграли от этого крестьяне погоревшей деревни, рядом с которой намеренно была устроена авария, поскольку они получили деньги и от купца, и от страховой компании, якобы помогая ей спасти груз, и вновь отстроили

свою деревню. В проигрыше осталась одна иностранная страховая компания как чуждый России бизнес.

В этом произведении писатель Лесков задолго до философа С. Булгакова поднял одну из самых важных проблем России — отсутствие позитивной трудовой культуры, или, другими словами, ее негативный характер, оборотной стороной чего стал расцвет неформальной криминальной экономики. Истоки этого явления он видел в рабстве — крепостном праве, которое формально хотя и прекратило свое существование, но оставило после себя многочисленные отрицательные последствия, среди коих одним из основных являлось праздное дворянство, не желавшее и/или не сумевшее адаптироваться к новым социально-экономическим реалиям. Культура русского дворянства при всех его положительных чертах, подчеркиваемых в современной гуманистике, оказалась не трудовой, не предпринимательской, что в конечном итоге стало решающим для самого факта его существования; еще до революции 1917 года оно перестало существовать как экономический класс. На протяжении всего XIX века шел процесс разорения дворянства, особенно ускорившись после реформ 1861 года, к которым оно не сумело адаптироваться (Веременко, Тропов, 2001). Это не значит, что дворянство бездействовало, не предпринимало никаких усилий, чтобы выжить экономически. Но действия, к которым оно прибегало, оказались неэффективными или весьма специфическими. Как отмечают социологи, именно «культурные отношения специфицируют эффективность в соответствии с практическим опытом и распространёнными нормами. Эффективным оказывается то, что распознается как эффективное» (Радаев, 2005. С. 116). Лесковский барин счел эффективными криминальные средства. На словах провозгласив себя новатором, на деле хозяйством он не занимался, а всю свою недюжинную энергию, изощренную изобретательность, немалые средства вложил в очковтирательство: сначала он нанял четыре десятка своих крестьянок, которые отбирали крупное зерно вручную, получая по пятиалтынному в день; потом он организовал на ярмарке оформление свидетельства на свое зерно как выросшее на его полях; затем для введения потенциального покупателя в заблуждение он нанял подставных лиц, изображавших интересующихся его зерном иностранцев на выставке, нанял даму *haut école*, которая была нужна для того, чтобы не дать покупателю возможности вникнуть в детали сделки, навести справки о хозяине, его репутации и т. д.

Позже аналогичный выбор в пользу криминальных методов решения возникших проблем совершил обманутый барин-купец, а в конце истории его поддержали лоцманы-крестьяне. Те знания, навыки и умения, которые продемонстрировали в процессе совершения сделки все ее участники, касались не реальных хозяйственно-экономических процессов, а их симуляции,

нарушения, фальсификации, то есть их позитивный когнитивный момент оказался равен нулю. Символический и аксиологический аспекты предпринятой деятельности также не имели отношения ни к хозяйству, ни к предпринимательству.

Барин, инициатор аферы, свою хозяйственно-предпринимательскую деятельность представил как настоящий патриотизм, подчеркивая, что ее он ценит так же высоко, как и интересы Российской империи на международной арене: она ему так же дорога, «как упорядочение наших славянских княжеств, которое повредил Берлинский трактат». Его горячие патриотические чувства позволяют ему иметь дело только с русскими купцами, а не иностранцами: «Зачем нам иностранцы? Если мы люди истинно русские, то мы и должны поддержать своих, истинно русских торговцев, а не чужих. Пусть у меня купит наш истинно русский купец, — я ему продам, и охотно продам. Даже своему, православному человеку уступлю против того, что предлагают иностранцы, — но пусть истинно русский наживает»<sup>3</sup>. По его мнению, все иностранцы, всякие «червивые французишки и англичане», — «подлецы», поэтому он принципиально отказывается иметь с ними какие-нибудь дела, и свою удачную сделку с русским купцом идентифицирует как ответ на обидный и несправедливый вздор, который распускают иностранцы о том, «что у нас своего патриотизма нет». Таким образом, приоритет купцам-соотечественникам барином отдавался на словах из-за неэкономических, патриотических соображений. Его дискурс подхватывают и другие участники сделки, камуфлируя ее аргументацией из других сфер деятельности: купец также ссылается на патриотизм и солидарность с «бедным народушком» и объясняет сокрытие обмана и его дальнейшее усугубление природой торговли как профессии, так как «коммерция тайну любит». В том же стиле изъяснялся и «матерой» старик лоцман. Поняв суть «христианского дела», свое решение принять в нем участие он, как и его предшественники, объяснил религиозно-нравственными причинами: во-первых, патриотическим желанием помочь единоверцу-соотечественнику, которому помочь «действительно надо, потому что своего русского человека грешно чужанам выдать», поскольку товар застрахован и подконтрачен; во-вторых, благородным желанием оказать содействие жителям соседней, недавно погоревшей деревни, занимавшимся таким же промыслом, то есть чувством коллективизма и солидарности со своими коллегами и соседями.

Ценностный аспект поведения, на первый взгляд, отличается высотой и благородством, хотя и не имеет отношения к экономи-

3. Здесь и далее рассказ Н. С. Лескова «Отборное зерно» цитируется по изданию: *Лесков*, 1989.

ке, хозяйству, предпринимательству и на практике оказывается демагогией, прикрывавшей обычное уголовное преступление. Отличается своеобразием и символический аспект — вырабатываемые способы идентификации и интерпретации происходящего, которым писатель уделяет особо много внимания, поскольку они связаны с дорогими его сердцу феноменами — литературой и религией.

Особенно много различных семантических коннотаций порождает хозяйственная деятельность у барина. Себя он видит не только «истинным патриотом», но и, ничтоже сумняшеся, равняет с былинным Ильей Муромцем, который сиднем сидел тридцать три года, а потом враз явил силу богатырскую: «А мы, батюшка, как муромцы, — сидим на земле, сидели и кое-что высидели и дождались. <...> Люди вспомнили дедовскую поговорку, что „земляной рубль тонок да долог, а торговый широк да короток“. Мы, дворяне, обернулись к сохе и по сторонам не зеваем, — мы знаем, что не столица, а соха нас спасет». Свои успехи в выращивании пшеницы, за которые он получил медаль на местной сельскохозяйственной выставке, барин объяснил новым «способом отделки», в то время как остальных помещиков он называл «рутинерами». Былинный эпос, народная мудрость, патриотизм российского и даже всеславянского масштаба, по его словам, — идейные составляющие и стимулы его хозяйственных успехов, которые зиждутся на инновационных технологиях.

Еще один дискурс, который постоянно вплетается в речь делового барина-патриота и в котором он черпает мотивы и определения своей деятельности, — литературный. Он прекрасно знаком с русской литературой и постоянно использует цитаты: после удачной сделки, в результате которой он надул своего соотечественника тысяч на сорок рублей, он собирается вместе с ним покутить там, «где оскорбленному есть чувству уголок», отождествляя себя с благородным идеалистом, носителем высоких нравственных принципов Чацким, хотя в данной ситуации оскорбленным (обманутым) является купец. Более того, он в курсе не только литературной жизни, но и литературной полемики вокруг ее героев, в частности типа «лишнего человека». Свою сделку он трактует не только как ответ «подлецам-иностранцам», «вертопрахам-чужеземцам» и лично прусскому канцлеру Отто Бисмарку на обвинения в отсутствии патриотизма и порядка, но и как попытку преодолеть несчастный разлад слова и дела. Эта риторика отсылает к известному произведению И. С. Тургенева «Дневник лишнего человека» (1850) и к существовавшей в русской литературе старой теме сравнительной оценки *слова* и *дела*, бывшей предметом горячих споров на протяжении всего XIX века и особенно в период народничества 80-х годов (Лившиц, 1988) — времени написания Лесковым данного рассказа.



После того как обман открылся и необходимость в поддержании видимости приличий исчезла, лексикон барина кардинально изменился: вулгаризировался и маргинализировался. «Благородный» барин перешел на упрощенную лексику («деньги слупишь»). Обращение с купцом стало панибратским и перешло на «ты»; забота о благе народа и славянских братьев исчезла: когда купец, чтобы избежать убытков, придумал свою аферу и начал уговаривать барина, говоря, «нельзя все только о себе думать, — надо тоже дать и бедному народишку что-нибудь заработать», то недавний патриот и радетель о благе всех славян «о народишке пустил мимо ушей» и начал беспардонно торговаться к собственной выгоде.

В ходе последовавшего торга барин за куль пшеничной трухи заломил чрезмерную цену, на что купец пытался его образумить, говоря, что «*по-божьему*» (здесь и далее выделено мной. — В. Г.) следует другая цена, гораздо дешевле. Барин возражает, что купец все равно получит за пшеницу хорошие деньги, после чего следует обмен репликами:

- Это еще как *бог даст*.
- Да уж тебе-то *бог непременно даст*. К вам, к купцам, я ведь и не знаю за что, — *бог ужасно милостив*. Даже, ей-богу, завидно.
- А ты не завидуешь, — *зависть грех*.
- Нет, да зачем это все деньги должны к вам плыть? Вам с деньгами-то хорошо.
- Да, *мы припадаем и молимся*, — *и ты молись: кто молится, тому бог дает хорошо*.
- Конечно, так, но вам тоже и есть чем — *вы много жертвуете на храмы*.
- И это.
- Ну, вот то-то и есть. А ты мне дай цену подороже, так *тогда и я от себя пожертвую*.

Деловые переговоры закончились тем, что барин купца переторговал, купец признал, что барин — «чищенный», «знает писание и хочет сам к вере придерживаться», заставил его креститься перед образом, и они ударили по рукам. «Барин согласен молиться, но только деньги вперед требует и местечко на столе ударяет, где их перед ним положить желательно».

Во время деловых переговоров между ними возник спор: кто из них больший мошенник. Купец утверждает, что барин самый большой плут, «плутее... даже в самом нижнем звании редко подыскать». На что барин «честно» отвечает: «Нельзя, братец, в нашем веке иначе: теперь у нас *благородство есть*, а нет крестьян, которые наше благородство оберегали... нынче и мода такая, чтобы русской простонародности подражать». Оказыва-

ется, что у пронизательных барских интеллигентов насчет простого народа нет никаких иллюзий, несмотря на «столичное модничанье» «завонить вместо колокола в мужичьи лапти», как и у купца, который «из настоящих простых, истинно русских людей в купцы вышел». «Опущение» обоих акторов, откидывание масок открыло явную мошенническую сделку, на которую сознательно и добровольно пошли оба вора, и их циничные взгляды на мир, на народ, на Бога.

Процесс переговоров с барином по поводу новой аферы поднял разлад слова с делом на новый уровень. Высказывания типа «*доброе зерно*», которое собираются «*бережно* везти», что должно быть «*документально удостоверено*» и сделано «*честно и аккуратно*», подразумевали прямо противоположное: намеренное уничтожение гнилья и трухи, что было задокументировано как несчастный случай с ценным товаром — тройная подделка, обеспеченная «настоящей» страховкой, по которой и купец, и мужик-лоцман, и односельчане последнего, имитировавшие «трудовые усилия» при спасении «ценного груза», «заработали» за совершение преступления большие деньги. При этом все участвовавшие лица (купец и лоцман), как и сам рассказчик, осознавали, что это дело воровское, и боялись наказания в случае его огласки. Простые мужики также понимали антиправовой характер их деятельности и могли «осерчать и в донос пойти», если бы их не взяли в долю и не поделились частью полученной неправедным путем наживы, что купец и мужик-лоцман и сделали. Все участники этой истории при формальном соблюдении законов, нравственных норм и библейских заповедей фактически их нарушили и при этом полностью сознавали характер этих нарушений, кроме представителей иностранных компаний, пребывавших далеко от происходящих событий.

Когда выяснилось, что над купцом было «совершено страшное надувательство», объяснился и выбор в качестве покупателя соотечественника, «единоверца» — он более уязвим. А с иностранцами, во-первых, и торговаться сложнее (англичане, например, это такие «всесветные торгаши», «известные жохи», которые «сами кого угодно облупят»); во-вторых, «с иностранцами могла бы выйти прескверная история», поскольку они обязательно «завели бы судебный скандал» с соблюдением всех законов и правил; и самое главное, с ними в судах тягаться гораздо сложнее, чем со своими, так как «у них у всех водятся консулы и посольства, которые не соблюдают правила невмешательства наших дипломатов и готовы вступать за своего во всякие мелочи», то есть иск каждого индивида подкрепляется силой государства. Купец, который «был обманут беспощадно», понимал, что спор с барином в суде, «разумеется, завести можно, да неизвестно, чем он кончится» и сколько продлится с учетом, во-первых, качества оформленного контракта, а во-вторых, особенностей российско-

го законодательства и правосудия в отсутствие у него таких мощных факторов поддержки, какие были у иностранцев. Как отмечают историки российского предпринимательства, «общее коммерческое законодательство, существовавшее в России в середине XIX века и сохранявшееся без коренных изменений в течение всей второй половины века, не отвечало требованиям промышленности и торговли, плохо охраняло неприкосновенность частной собственности и частной промышленной деятельности» (Хорькова, 1998. С. 349). Поэтому неудивительно, что в таком социокультурном контексте купец предпочел решать свои проблемы по-другому: не в правовом поле, а с учетом особенностей «русской социальности» и правовой культуры.

Этой историей Лесков поставил под сомнение одну из основ русской национальной самобытности — характер русской гражданственности (коллективности). До него отсутствие солидарности в русских сословиях отмечал Н. В. Гоголь в «Выбранных местах из переписки с друзьями» (1847): «Не забывайте того, что теперь все между собою в ссоре, и всяк друг на друга лжет и клеветает беспощадно. <...> Все перессорилося: дворяне у нас между собой, как кошки с собаками; купцы между собой, как кошки с собаками; мещане между собой, как кошки с собаками; крестьяне, если только не устремлены побуждающею силою на дружескую работу, между собой, как кошки с собаками. Даже честные и добрые люди между собой в разладе; *только между плутами видится что-то похожее на дружбу и соединение в то время, когда кого-нибудь из них сильно станут преследовать*» (курсив мой. — В. Г.) (Гоголь, 1994. С. 88). Создатель энциклопедии русской жизни почти два века назад идентифицировал основные черты русской коллективности: во-первых, ее негативность (всеобщий разлад); во-вторых, ее вынужденный характер (под внешней побуждающей силой писатель имел в виду хозяина-помещика, который, по его мнению, являлся начинателем всего и был передовым во всех делах); в-третьих, наличие солидарности только между маргинальными элементами.

Лескова также беспокоил характер традиционной русской социальности (особенно народной), далекий от позитивного. Крестьянские лоцманы работали не в одиночку, а входили в артели. За сопровождение судов им платили «известную плату, и та плата шла в артель, а потом разделялась между всеми лоцманами данной местности». С точки зрения советской общественной науки это настоящий народный трудовой коллектив, носитель высокой трудовой морали. С точки зрения славянофильства и народничества это разновидность общинной организации, характерной чертой которой является соборность, источник высокой духовности. Однако это первоначально русской социальности пронизано противоречиями и стремлением к ма-

териальному благоденствию любыми средствами, в том числе и самыми неблагоприятными. Крестьянский мир оказался столь же аморален, как и его отдельные субъекты, как и якобы оторванные от почвы бары. Его члены осознают, что коллективная солидарность («весь мир за тебя стоять будет») работает только до тех пор, пока подпитывается материальными факторами. Кроме того, она направлена не на умножение добра (понимаемого или как имущество, или как добродетель), а на его уничтожение, точнее, на умножение своего добра за счет чужого. В ее основе лежат не чувства солидарности и/или патриотизма, а собственные корыстные интересы, поскольку, если не делиться с соседями, то крестьянский мир, несмотря на единство веры и национальности («истинную русскость»), этого не простит и донесет властям. Тогда не только разрушится весь нелегальный бизнес, но его организаторы отправятся на каторгу, чего они справедливо опасаются (и барин, и купец, и мужик).

Как и Гоголь, Лесков, выражаясь современным языком, поставил вопрос о качестве российского социального капитала. Современная синергетика доказала, что не всякий коллектив является позитивным, то есть таким, при котором коллективное взаимодействие элементов системы приводит к мультипликативным эффектам, и в результате целое становится больше простой суммы составляющих его частей. Возможно существование и других коллективов, в которых индивидуальные составляющие подавляются системой коллективного взаимодействия элементов и структур, и целое становится меньше суммы частей (Корчагин, 2007. С. 10). Такой коллектив может стать непроизводительным, паразитическим, криминальным, консервирующим изжитые традиции, препятствующим новаторству и т. д. Тип солидарности, который он будет генерировать, также будет отрицательным, разрушительным, потому что она будет способствовать не умножению капитала (экономического, физического, социального, культурного, человеческого и др.), а его деструкции.

В рассказе между собеседниками по поводу оценки описанных социальных отношений не сложилось единого мнения. Что молодой «прогрессирующий чиновник» называет «гадостью», «черт знает что такое», рассказчик, большой акционер, также характеризует как «беспощадный обман», «страшное надувательство», «голое и очень наглое мошенничество» и т. д. Но при этом, резюмируя смысл этой истории, он называет ее «трилогией о том, как вор у вора дубинку украл и *какое от того вышло для всех благополучие жизни*», поскольку все нелегальные трансакции совершались «честно и аккуратно». Многократно нарушив закон, по его мнению, «все свою невинность соблюли», то есть остались нравственно чистыми людьми. Он же сделал вывод о замечательном единстве разных представителей российского общества (барина, которого он называет интеллигентом, купца и мужи-

ка), опровергая этим случаем славянофильскую идею об отрыве верхних слоев общества от народа и утверждая, что она не соответствует действительности и что между верхними и нижними классами существует полное единство, по крайней мере в том, что касается этики ведения торгово-предпринимательской деятельности.

Подобная аберрация нравственного сознания и деловых практик, в которой, по убеждению рассказчика, выразился «наш самобытный русский гений», «наш простой, ясный русский ум» вполне с положительной стороны характеризует нашу социальность. Его собеседник с этим не соглашается, полагая, что из данной истории следует, что «мы или плуты, или дураки», против чего категорически возражает рассказчик. Тогда его попутчику остается признать, что «если это так, то, пожалуй, мы и сами не знаем, кто мы такие», то есть вопрос о российской национально-культурной идентичности, особенно о такой ее ипостаси, как социальность, остается открытым.

В рассказе писатель устами своих персонажей задавал те же вопросы, что ставили и участники современных общественных и научных дискуссий: возможно ли заимствовать иностранный деловой опыт (например, страховое дело) и применять его в России «без надлежащего внимания к нашей беспримерной оригинальности и непосредственности»? По мнению одного из лесковских персонажей, российский деловой опыт не вписывается во «всякие узкие, чужеземные понятия об оживлении дел в крае». И в исторической ретроспективе он оказался прав: первая попытка капиталистической модернизации закончилась неудачно — революцией 1917 года.

Но рассказчик, оставляя за собой последнее слово, идентифицирует себя и своего попутчика как «благополучных россиян», которые возвращаются «с ингерманландских болот (из Северной столицы. — В. Г.) к себе *домой*, — на теплые полаты, ко щам, да к бабам». Из его определений вытекает, что он считает Петербург, в котором он сам служит и в котором сидят английские торговые агенты и немецкие страховые компании, скорее, заграницей, где все ведется «по правилам заграничного сочинения». Капиталистические деловые практики взяты также с иностранных примеров без учета нашей национально-культурной специфики и механически переносятся в российскую глубинку, что и приводит к таким неординарным результатам.

«Истинно русский» габитус находится в провинции, не затронутый чужеземными веяниями. Здесь, в конце повествования, вновь возникает тема разлада, на этот раз между столицей и всей остальной Россией, впервые поднятая приятелем главного рассказчика, соседом-помещиком плута-барина. Общественные кампании, инициированные в столице, он называет бредом или «назначенными на дежурство глупостями», в паблисити ко-

торых свою роль играют какие-нибудь «литературные лгунищи». Столичные лгунищи провоцируют провинциальных лгуниц, «которые пошельмоватее». Последние «снаряжаются и едут в Петербург, чтобы уделить... нечто» от провинциальной «деловитости, от наших здоровых и крепких национальных идей». Таким образом, именно столица инициирует этот заколдованный бредовый круг, который способствует, во-первых, консервации провинции, во-вторых, отрыву провинции от столицы и от цивилизации в целом, в-третьих, процветанию не «хороших и смиренных людей», а ловкачей, которые налаживают криминальные сетевые структуры, захватывающие в свои сети все общество.

Еще одна форма символического разлада, воспроизведенная писателем, — религиозная. Разлад состоит в несоответствии внешней ритуальной религиозности и внутренней веры, что проявляется в насыщенности речи персонажей религиозной лексикой, библеизмами, в использовании различных религиозных символов, в обильной обрядовости и ритуальности и практическом несоблюдении нравственных заповедей, содержащихся в Библии, нарушении норм не только религиозной, но и светской морали. Так, снаряжение и отправление барки купец сопровождал молебнами с водосвятием, в момент аварии возносил горячие молитвы. *«Раб божий»* лоцман Иван *«по воскресениям молился усердно и вежливо, то есть прямо от своего лица ни о чем просить не дерзал, а искал посредства просиявших угодников; но и тем не докучал с пустыми руками, а приносил во храм дары и жертвы: пелены, ризы, свечи и курения»*. Аферу он называл христианским делом, оправдывал ее библейскими притчами, себя ассоциировал с библейскими персонажами и т. д. Типичность его поведения подчеркивается данной ему рассказчиком характеристикой: *«христианин самого заправского московского письма»*. Будучи членом лоцманской артели, он был известен своими умениями и являлся весьма зажиточным, поскольку «в своем роде лоцманы — очень большие дельцы и наживают порою кругленькие капиталы». *«И все это в простоте и в смиренности — бога почитаючи и не огорчая мир, то есть своих людей не позабывая»*.

Лесков многократно подчеркивает религиозную интерпретацию действий и нравственное самооправдание всех действующих лиц этой тройной аферы обращения к персонажам, притчам, высказываниям из Библии. С точки зрения истинно верующего человека, каковым был писатель, такое «освящение» воровства, мошенничества и обмана христианско-библейским авторитетом является кощунством, так как все их участники понимали преступный, уголовно наказуемый характер своих действий.

Эти же черты отмечали и другие русские писатели, ученые, общественные деятели и сами представители купечества. И. С. Аксаков в 1875 году так характеризовал современное купечество:

«Теперь же образованные купцы — люди в полном смысле новые. <...> Старика для них не существует, исторического груза не слышат, с Церковью разрывают легко и даже лицемерят. А влияние этого класса на народ несравненно сильнее нашего „господского“ или дворянского» (Цит. по: Хорькова, 1998. С. 362–363). Даже старообрядческая среда, из которой вышло большинство представителей русского купечества и предпринимательства, отличавшаяся приверженностью традиционной религиозности, не избежала коррупции. П. П. Шибанов, один из представителей этой среды, писал в своем дневнике (1886) о том, что экономические преступления их делателями прикрываются маской «благочестия» и «ярого христианина» (Там же. С. 375).

Таким образом, ни один из субъектов предпринимательства, изображенных Лесковым, не обладал признаками, характерными для настоящих предпринимателей. Они осуществляли организационные действия и получали большой доход, но за «мертвые души» — никакой реальной инновации, дела, действия, услуги ни в шумпетеровском, ни в кирцнеровском понимании они не произвели, а их симулировали. От капиталистического предприятия в веберовской трактовке осталась лишь фикция. Никакой прибавочной стоимости, по Марксу, на основании которой происходит рост капиталов, в процессе имевших место «производственных отношений» создано не было, хотя, по словам рассказчика, «все себе капиталы приобрели» и «невинность соблюли». Подобная деятельность является полной противоположностью производительному предпринимательству и с точки зрения современной экономической теории, предложенной А. Крюгером и Я. Бхагвати (Bhagwati, 1982; Krueger, 1974), соответствует прямо-непроизводительной активности (*directly-unproductive activity*). Мнение рассказчика о нравственной чистоте ее участников и ее экономической успешности является, используя понятие Д. С. Лихачева, типичной «ложной оценкой», данной для создания провокационной моральной ситуации (1981). Эта авторская «провокация» должна заставить читателя задуматься, не признавать эту мораль, а прийти к прямо противоположному выводу: отвергнуть не только аморальные принципы, но и всю социальную систему, порождавшую поведение мошенников и их безнаказанность. Читатели должны были понять, что все составляющие аферы были примерами, в терминах У. Баумоля, «разрушительного предпринимательства» (*destructive entrepreneurship*) (Baumol 1990), которое, обеспечивая частные выгоды отдельным лицам, приносит чистые потери обществу. Оно представляло собой симулякр, первотворцом которого являлся дворянин, спродуцировавший целую серию аналогичных фикций.

Характерно, что о том, что барин есть «ответнейший лгунище и патентованный негодяй», то есть что он неоднократно совершал разного рода обманы и мошенничества, жертвами кото-

рых становились разные люди, всем в округе было известно уже давно, и никто из соседей-помещиков не хотел иметь с ним дела. Но он ни единожды не был наказан за свои аферы, что и позволило ему в очередной раз выискать себе жертву. Местное сообщество, как и судебно-правовая система, оказалось пассивным и бессильным в противодействии криминальному аристократу, не создав позитивных социальных сетей, генерировавших доверие и отсекавших его разрушителей. Более того, к возмущению соседей-помещиков, этого жулика милостиво и радушно принимали в столице, то есть его фигура и все, что он делал, признавались авторитетными, поддерживались государственной административной машиной, что придавало ему дополнительную видимость респектабельности. Поступки купца и лоцманов-крестьян тоже не были первыми в их предпринимательской биографии. Это, конечно, не организованная преступность в ее современном понимании, но и не единичный, исключительный случай. Совершавшиеся действия уже вошли в традицию и обрели необходимые культурные составляющие: когнитивную, символическую, аксиологическую, разделяемые и признаваемые квазиделовым сообществом. Обыденность, рутинность ситуации подчеркивает и сам лоцман-крестьянин, говоря, что «нынче, друг, мало уже кто по правде живет, а все по обиде», эксплицируя изначально безнравственную и антиправовую мотивацию деятельности, что не мешает ее успешному осуществлению во всех звеньях сложившейся преступной сети. Из символического дискурса персонажей рассказа Лескова, принадлежавших к разным стратам общества, единства их мнений и практик следует, что в России к тому времени преобладали практики деструктивного предпринимательства, обеспечивавшие большую отдачу на вложенные усилия по сравнению с производительной активностью, что, по мнению У. Баумоля (1990), свойственно «стагнирующим на длинных отрезках времени» обществам. Картина, созданная писателем, ставит под сомнение справедливость утверждений о том, что развитие капитализма в России до революции было успешным (Левин, Сатаров, 2012. С. 8).

Значит ли это, что все предприниматели в России были ворами и мошенниками? И могут ли русские вызывать доверие? И если были другие положительные типы, то почему ни Лесков, ни другие писатели их не показали?

Один из возможных ответов на эти вопросы состоит в признании значения культуры неотъемлемой «нередуцируемой» составляющей всех хозяйственных процессов. Западные социологи, философы, культурологи уже длительное время исследовали и демонстрировали то, как культура посредством различных каналов и средств наполняла капиталистические формы смыслом. Р. Барт писал о «буржуазном письме», которое на протяжении двух столетий — с середины XVII до середины XIX веков —



транслировало буржуазные ценности в общество (Барт, 1983). В более ранние эпохи эту задачу выполняла религия. Недавние исторические исследования в США и Великобритании показали, как различные отрасли культуры (театр, литература, комиксы) продолжают помогать людям «адаптироваться к рыночному обществу», воспроизводя «идентичности и стратегии в условиях растущего урбанистического рыночного общества» (Диманджио, 2004. С. 487).

В России сложился иной социокультурный контекст. Культурная парадигма, сформировавшаяся к XIX веку, которую транслировала русская литература, осталась дворянско-помещичьей, или феодальной, до- и антибуржуазной. Даже самые думающие ее представители «не хотели представить буржуазную цивилизацию как будущее для России, не видя в ней никаких общечеловеческих ценностей» (Хорькова, 1998. С. 311). «Буржуазное письмо» до революции в России так и не возникло, несмотря на то что успешные и достойные предприниматели среди российских граждан были (А. Никитин, И. Посошков, Третьяковы и др.). Но литература и искусство в соответствии со своими ценностями и ориентациями их «не видели», в своих произведениях не воспроизводили и тем более не пропагандировали. Когда А. Н. Островский впервые изобразил положительный тип капиталистического предпринимателя в пьесе «Бешеные деньги» (1870), то он не нашел поддержки ни среди друзей, ни среди врагов. И. С. Тургенев увидел в этой пьесе низкую степень падения таланта драматурга; другие рецензенты объявили его защитником капиталистических хищников (Островский, 1974. С. 523). Следующим выдающимся писателем, кто вновь создал позитивный образ предпринимателя (лишь в 1904 году), стал А. П. Чехов, но и его Лопухин в пьесе «Вишневый сад» был принят не без колебаний. Как уже отмечалось выше, одним из первых, кто попытался теоретически и на религиозных основаниях оправдать капиталистический дух в России, был С. Булгаков, но это случилось уже после революции 1905–1907 годов, и он впоследствии отказался от разработки этой проблематики, перейдя к софиологии. В результате российская буржуазия в начале XX века осталась и без «письма», и без «голоса», что способствовало ее трагическому уходу с исторической арены.

Советский период и последовавший затем дикий переход к рыночному хозяйству не способствовали формированию «правильного» предпринимательства и высокой трудовой культуры. Однако недавнее социологическое исследование, проведенное Центром независимых социологических исследований, выявило разные присущие российским работникам специфические культурные черты, одни из которых могут рассматриваться как факторы, а другие — как ограничители модернизации (а именно — значимость призвания, интерес к работе, творческое начало

и индивидуализм и др.). Однако у российских работников, окончивших американскую или европейскую школу, никаких специфически национальных установок в сфере трудовой и организационной этики не было обнаружено (Аузан, 2011. С. 11), они успешно адаптируются к современной экономике.

О том, что русские способны к успешной и честной предпринимательской деятельности, свидетельствуют и зарубежные социологические исследования. Американские социологи Т. Дж. Стэнли, У. Д. Данко в конце 70-х годов XX века провели исследование, которое перевернуло представление многих о богатых людях в Америке и о путях достижения богатства. Это исследование изучало референтные группы по многим параметрам, в том числе по этническим. И оказалось, что по концентрации миллионеров в этнических сообществах «на первом месте — выходцы из России», опередившие и англичан, которые первыми прибывали в Новый Свет и обладали многочисленными преимуществами, и евреев с их традиционной способностью к накопительству и финансовым операциям, и немецких колонистов-протестантов с их трудовой этикой. По данным исследования, «русские составляют всего 1,1% американских семей, но при этом 6,4% — семей миллионеров... около 22% всех семей, главой которых является выходец из России, имеют чистую стоимость от 1 миллиона долларов и выше. Налицо яркий контраст с английской группой, в которой лишь 7,7% семей являются миллионерами». По оценке социологов, состояние всех американских миллионеров российского происхождения оценивается в сумму «около 1,11 триллиона долларов, или почти 5% частного капитала Америки!» (Стэнли, Данко, 1998. С. 26). Успех русских, по мнению социологов, связан с тем, что они сами ведут свой бизнес и обладают высокими хозяйственными умениями и навыками.

Эти данные свидетельствуют о том, что дело не в национальном антропологическом типе русских, а в том социокультурном контексте, который до сих пор, как и в XIX веке, не способствует развитию позитивного, производительного предпринимательства, ведению бизнеса цивилизованным образом, а, напротив, продуцирует и мультиплицирует субъектов деструктивного предпринимательства и в космических масштабах увеличивает размеры их преступных афер. Н. С. Лесков был одним из первых, кто попытался обратить внимание российского общества на эти проблемы, но его призыв не был ни услышан, ни правильно оценен.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аузан А., Архангельский А., Лунгин П., Найшуль В. Культурные факторы модернизации. М.; СПб., 2011 ([www.intelros.ru/pdf/kulturnye\\_factory\\_modernizacii.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/kulturnye_factory_modernizacii.pdf)).

- Барт Р.* Нулевая степень письма. М., 1983. С. 306–349.
- Булгаков С. Н.* Сочинения: в 2 т. Т. 2. М., 1993. С. 302–367.
- Веремеенко В. А., Тропов И. А.* (2001). Реформы и микросоциальные процессы в России (второй половины XIX — начала XX веков) // Социально-экономическая и политическая модернизация в России. XIX–XX века: Сб. науч. ст. / Отв. ред. И. В. Кочетков. СПб., 2001. С. 55–58.
- Гоголь Н. В.* Собрание сочинений: в 9 т. Т. 6. М., 1994. С. 7–193.
- Димаджио П.* Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев. М., 2004. С. 471–518.
- Заславская Т. И., Рывкина Р. В.* (1991). Социология экономической жизни. Новосибирск, 1991.
- Запесоцкий А. С.* Экономика и культура: к вопросу о характере взаимосвязей // Диалог культур и партнерство цивилизаций: X Международные лихачевские научные чтения, 13–14 мая 2010. СПб., 2010. С. 449–451.
- Кантор В. К.* «Вехи» в контексте, или Интеллигенция как трагический элемент русской истории // Вопросы философии. 2010. № 4. С. 91–109.
- Коган П. С. Н. С. Лесков.* Характеристика // Н. С. Лесков. Избранные произведения. М.; Л., 1934. С. 5–22.
- Корчагин Ю. А.* Три основные проблемы России, ее регионов и механизмы их решения. Воронеж, 2007.
- Кузьминов Я.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. № 3. С. 44–58.
- Левин М., Сатаров Г.* Коррупция в России: классификация и динамика // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 4–29.
- Лесков Н. С.* Собрание сочинений: в 11 т. Т. 11. М., 1958. С. 229–331.
- Лесков Н. С.* Отборное зерно // Собрание сочинений: в 12 т. Т. 7. М., 1989. С. 57–79.
- Лихачев Д. С.* Литература — реальность — литература. Л., 1981. С. 158–165.
- Лившиц М.* Собрание сочинений: в 3 т. Т. 3. М., 1988. С. 59–106.
- Маркадэ Ж.-К.* Творчество Н. С. Лескова. Романы и хроники. СПб., 2006.
- Островский А. Н.* Полное собрание сочинений: в 12 т. Т. 3. М., 1974.
- Радаев В. В.* Экономическая социология: учеб. пособие. М., 2005.
- Стэнли Т. Дж., Данко У. Д.* Ваш сосед — миллионер: невероятные тайны богатства в Америке. М., 1998.
- Хорькова Е. П.* История предпринимательства и меценатства в России: учеб. пособие. М., 1998.
- Шипилов А. В.* Великая литература как большой бизнес // Человек. 2005. № 4. С. 123–138.
- Шипилов А. В.* ИмPLICITная культура // Человек. 2005. № 4. С. 5–15.
- Экономическая культура современного капитализма: международная научная конференция (Economic Culture of Modern Capitalism. International Conference) // Программа конференции и тезисы

(Conference program and abstracts). 29–30 июня 2012, Санкт-Петербург. СПбГУ, Smolъny, Центр исследований экономической культуры.

- Яковлев А.* Как уменьшить силовое давление на бизнес в России? // Вопросы экономики. 2012. № 11. С. 4–23.
- Baumol W. J.* (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // Journal of Political Economy. Vol. 98, No. 5. P. 893–921.
- Bhagwati J. N.* (1982). Directly-Unproductive Profit-Seeking (DUP) Activities // Journal of Political Economy. Vol. 90. P. 988–1002.
- Krueger A. O.* (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review. Vol. 64. No. 3. P. 291–303.

SPECIFICS OF NATIONAL ENTREPRENEURSHIP IN  
NIKOLAI LESKOV'S WORKS

VERA GUSHCHINA


*Author affiliation:* Voronezh State University, Voronezh, Russia

*E-mail:* vgushchina@mail.ru


The article tries to identify social-cultural specifics of Russian entrepreneurship, as it was represented in Leskov's literary works, in "Otbornoeye zerno" (1884) in particular. Contextual analysis is applied to define the essentials of Russian economic culture. The author concludes that, according to Leskov, all the heroes, in spite of the fact that they belong to different social strata (aristocracy, merchants and peasants), have no positive entrepreneurial ethos and positive solidarity. Instead, they used habits of directly-unproductive activity and/or destructive entrepreneurship (in terms of A. Krueger, J. Bhagwati, W. Baumol), which had acquired its distorted symbolic interpretations (political, literary, religious), value hierarchy, "rules of game". Leskov also identified factors, which prevented from civilized business development, e. g., domination of the formal Orthodox religious discourse.

*Keywords:* Leskov, Russian XIXth century literature, religiosity, Russian entrepreneurial culture, symbolic interpretation, directly-unproductive activity, destructive entrepreneurship, illegal activity, negative solidarity.

JEL CODES: Z12, Z13.



**Экономическая культура:  
практические исследования**





# Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста

И. В. РОЗМАЙНСКИЙ

Цель данной работы — проанализировать роль экономической культуры в процессе экономического роста. Автор предлагает новое определение экономической культуры и новую классификацию ее типов, а также показывает, в каких случаях разные виды экономических культур стимулируют рост, а в каких препятствуют ему. Критерий классификации — воздействие той или иной экономической культуры на текущее потребление. Основной практический вывод состоит в том, что сложившаяся в постсоветской России экономическая культура является барьером роста.

Розмайнский Иван Вадимович (rozvit@mail.ru), кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург.

JEL: A19, B49, B59,  
E02, O43, P50, P51,  
P59

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*экономическая  
культура,  
экономический  
рост, потребление,  
аскетическая  
культура,  
гедонистическая  
культура,  
посткейнсианские  
модели экономиче-  
ского роста*

## ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ

В последние десятилетия экономический рост в развитых странах замедлился. Что же касается России, то все достижения в области роста начала XXI столетия были обусловлены в основном благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой цен на нефть. При этом отраслевая структура производства скорее деградировала, что к тому же сочеталось с деиндустриализацией и разрушением значительной части производственного потенциала страны (Белкин, Стороженко, 2007). Все эти известные тенденции выдвигают на первый план вопрос о барьерах экономического роста — вопрос, который в полной мере не исследован в современной экономической теории.

Одна из основных целей данной работы состоит в том, чтобы проанализировать значение такого фактора и одновременно ограничителя роста, как *экономическая культура*. Хотя этот

термин нередко встречается в экономико-теоретических публикациях (правда, чаще всего неортодоксального, немагистрального — *non-mainstream* — толка), его однозначного определения так и не было предложено, а его макроэкономическая роль так и не была глубоко осмыслена.

Что такое экономическая культура, как можно классифицировать ее типы и в чем заключается ее влияние на макроэкономическое функционирование народного хозяйства? Могут ли определенные типы экономической культуры оказаться барьерами экономического роста? Данная работа предназначена для того, чтобы попытаться ответить на эти и связанные с ними вопросы.

И для того чтобы это сделать, мы будем исходить из посткейнсианского подхода к исследованию роста. Этот подход состоит в акцентировании особой роли динамики совокупного спроса, и в особенности инвестиций как феномена, отличного от сбережений как фактора роста (Dutt, 1992; Lavoie, 2006. Ch. 5; Bhaduri, 2006). На наш взгляд, такой подход дает более глубокое понимание процессов роста, чем магистральный, неоклассический подход. Последний отождествляет сбережения с инвестициями и не уделяет никакого внимания факторам совокупного спроса. Поэтому именно в рамках посткейнсианского анализа роста можно адекватно продемонстрировать значимость экономической культуры как фактора и барьера роста. Но начнем мы с определения, что такое экономическая культура, и с выяснения того, от чего зависит ее формирование и на что она сама в первую очередь влияет.

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА, ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СТИЛЬ И ИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Как уже отмечалось, в современной магистральной экономической теории понятия *экономической культуры* просто нет, а в неортодоксальной теории этот термин используется, но при этом отсутствует четкое понимание того, что он означает, в какой связи находится с другими терминами и какова его экономическая роль.

Мы предлагаем следующую дефиницию. Экономическая культура определяется нами как совокупность ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и воздействующих на неформальные правила игры.

Экономическая культура страны формируется под влиянием ее географического положения — климата, почвы, религии или иной какой-либо идеологии, которая ее заменяет, а также экономической и социальной истории. Именно эти факторы лежат в основе ценностей, норм и прочих аспектов, формирующих со-



держание экономической культуры. Но почему экономическая культура важна?

Мы утверждаем, что экономическая культура является важнейшим фактором, определяющим хозяйственный стиль общества. Под хозяйственным стилем мы имеем в виду укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения. Как агенты воспринимают экономическую информацию, как они себя ведут в хозяйственной жизни, как они взаимодействуют друг с другом, наконец, к каким типам аллокации (*allocation*) времени, дохода, богатства и прочих ресурсов и активов они склонны — все это определяется ценностями, нормами и стереотипами, которыми они руководствуются.

Мы полагаем, что хозяйственный стиль — важнейший фактор, определяющий систему предпочтений агентов и тот выбор, который они делают в реальной жизни. Этот фактор влияет на множество типов экономических решений, принимаемых хозяйствующими субъектами.

Первый блок таких решений охватывает выбор, который делают агенты, осуществляя аллокацию своих ресурсов и активов — времени, дохода и богатства. Это не только рассматриваемые в современной макроэкономике решения об аллокации времени между трудом и отдыхом, решения об аллокации времени и прочих ресурсов и активов между неквалифицированной работой и накоплением человеческого капитала, решения об аллокации дохода между потреблением и сбережениями и решения об аллокации богатства между деньгами, ценными бумагами и прочими активами — это также решения о выборе между краткосрочными и долгосрочными инвестициями, то есть между инвестициями с быстрой окупаемостью и прочими инвестициями, и решения об аллокации времени и прочих ресурсов между проеданием и накоплением капитала здоровья.

Второй блок таких решений охватывает предпочитаемую агентами степень честности в экономических отношениях с контрагентами. В какой степени агенты склонны преследовать свой личный интерес, то есть в какой степени они склонны к оппортунистическому поведению? Или, напротив, в какой степени они склонны отождествлять свои личные интересы с интересами прочих агентов? Мы полагаем, что степень оппортунизма членов общества — важнейший ингредиент хозяйственного стиля этого общества.

Третий блок таких решений охватывает предпочитаемую агентами степень расчетливости реализуемых вариантов выбора. В какой степени агенты, принимая решения, просчитывают издержки и выгоды по каждому из них или же они, делая свой выбор, опираются в основном на привычки, эмоции в виде «спонтанного оптимизма» (*animal spirits*) или среднее мнение? Степень расчетливости, или просчитанности (*calculatedness*),

то есть, по сути, то же самое, что степень рациональности решений (Розмаинский, 2003), также является важнейшей характеристикой хозяйственного стиля.

Таким образом, выбор «больше работать/меньше отдыхать», или выбор «больше сберегать/меньше потреблять», или выбор нечестного поведения по отношению к контрагентам — все это примеры решений, зависящих от хозяйственного стиля, принятого в обществе.

Мы утверждаем, что именно формируемый экономической культурой хозяйственный стиль, а не индивидуальная оптимизация лежит в основе принимаемых агентами экономических решений. Более того, как только что было отмечено, сама степень рациональности, или расчетливости, таких решений определяется экономической культурой и является свойством хозяйственного стиля, которым руководствуются агенты. То же самое касается, как уже было сказано, и степени, в которой люди следуют своему личному интересу.

Иными словами, с нашей точки зрения, рациональность и оппортунизм — не врожденные свойства человеческой природы, а поведенческие нормы, формируемые экономической культурой и в конечном счете являющиеся ее частью.

Таким образом, экономическая культура является специфическим «мостиком» между религией, историей и географией страны, с одной стороны, и предпочтениями и неформальными институтами, с другой стороны.

Теперь важно отметить следующее. Выбор в пользу того или иного решения (сберегать или потреблять, трудиться или отдыхать, обманывать или вести себя честно) оказывает существенное воздействие на те траектории экономического роста, на которых в конечном счете оказывается экономика, состоящая из агентов, делающих такой выбор.

К примеру, из неоклассической теории роста следует, что темпы экономического роста могут увеличиваться, если люди тратят больше времени на труд, а не на отдых, если вкладывают больше средств в накопление человеческого капитала. Но аналогично темпы роста могут уменьшаться из-за решений, приводящих к проеданию физического и человеческого капитала, уменьшению затрат времени на труд и прочих действий, уменьшающих возможности долгосрочного увеличения совокупного реального производства.

Уже упоминавшийся посткейнсианский подход к анализу роста, которому мы здесь следуем, учитывает большее количество факторов и барьеров роста. Как уже говорилось, этот подход подчеркивает важность динамики совокупного спроса, и в особенности инвестиций в основной капитал, как феномена, отличного от сбережений и не сводимого к ним. *Поскольку инвестиции в основной капитал носят в основном долгосрочный*

*характер, то это означает, что большее предпочтение вложений с быстрым сроком окупаемости может негативно сказаться на процессе роста.*

Аналогично на темпах роста может пагубно сказаться повышение степени оппортунизма в отношениях между людьми или снижение степени рациональности их поведения.

Таким образом, экономическая культура формирует хозяйственный стиль, влияющий на принимаемые людьми экономические решения, которые могут способствовать или препятствовать экономическому росту. *Экономическая культура может быть как фактором, так и барьером экономического роста.*

В то же время следует учитывать взаимосвязь таких феноменов, как экономические культуры и экономические системы. Экономическая культура представляет собой фактор, непосредственно формирующий неформальные институты, которые, в свою очередь, являются одним из базовых элементов той или иной экономической системы. Соответственно, экономическая культура в значительной степени формирует предрасположенность общества к той или иной экономической системе. Однако существует и обратная связь: каждая экономическая система как бы создает под себя соответствующую экономическую культуру.

Именно об этом идет речь в знаменитых работах Макса Вебера. Распространение этических принципов крайних протестантских сект способствовало формированию экономической культуры, адекватной капитализму. К элементам этой культуры следует отнести в первую очередь рациональную организацию производства, отделение предприятий от домохозяйств, введение и распространение системы бухгалтерской отчетности и т. д. В результате западное общество приняло, «впитало» капиталистическую экономическую систему. В то же время сама эта система оказывала влияние на дальнейшую эволюцию западной экономической культуры, в частности способствуя ее большей рационализации. И в конечном счете характеристики этой культуры существенным образом трансформировались, а вот как — об этом пойдет речь далее.

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КУЛЬТУР И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

Итак, различные экономические культуры формируют в различных экономических системах разные типа хозяйственных стилей, в результате чего эти системы оказываются на различных траекториях экономического роста. Можно ли классифицировать эти культуры таким образом, чтобы выявить такие их особенности,

171

*Экономическая  
культура  
как фактор  
и барьер  
экономического  
роста*

которые будут влиять на предрасположенность той или иной системы к быстрому или медленному экономическому росту?

Мы полагаем, что экономические культуры — настолько сложный объект анализа, что дать исчерпывающую классификацию их типов чрезвычайно трудно, по крайней мере в рамках статьи. Однако существует один критерий, который можно использовать для достижения только что сформулированной цели.

Согласно нашей точке зрения, базирующейся на изучении накопленного опыта экономической истории нескольких последних веков — веков перманентного экономического роста, — *важнейшим критерием классификации экономических культур может служить влияние той или иной культуры — влияние, осуществляемое через соответствующий хозяйственный стиль, — на текущее потребление.* Это влияние на текущее потребление может в одних обстоятельствах способствовать экономическому росту, а в других обстоятельствах препятствовать ему. Дело в том, что страны, прошедшие и проходящие периоды перманентного роста, отличались и отличаются двумя характерными хозяйственными стилями потребления. Один из этих стилей состоит в ограничении текущего потребления, другой — в его повсеместном стимулировании.

Соответственно, мы подразделяем экономические культуры на следующие типы:

- ◊ аскетическая экономическая культура;
- ◊ гедонистическая экономическая культура;
- ◊ прочие экономические культуры (которые нами не рассматриваются).

Чем же характеризуются эти типы?

*Аскетическая экономическая культура* — культура, сформированная в обществе, в котором по тем или иным причинам человеческое поведение подчинено моральным принципам, требующим аскезы (жертвенности) и по тем или иным причинам — отказа от значительной части текущего потребления. Иными словами, это культура, требующая, по выражению Вебера, *мирского аскетизма*.

Примеры: экономическая культура крайних протестантских сект (см. выше пример с концепцией Вебера), старообрядческих толков или сталинского СССР, (отчасти) послевоенной Японии, Южной Кореи и некоторых других стран.

Хозяйственный стиль аскетической экономической культуры, включающий в качестве основного компонента мирской аскетизм, характеризуется следующими особенностями:

- ◊ большое соотношение между затратами времени на труд и отдых;

- ❖ малое соотношение между потреблением и сбережением;
- ❖ малая доля средств, которые берутся в кредит;
- ❖ большая доля средств, вкладываемых в производственные инвестиции, которые в основном финансируются за счет собственных средств;
- ❖ большая доля трансакций, осуществляемых при отсутствии оппортунизма, то есть при честном поведении контрагентов;
- ❖ высокая степень просчитанности экономических решений.

К каким же долгосрочным макроэкономическим последствиям приводит следование нормам, сформированным аскетической экономической культурой? Ответ на этот вопрос можно найти в знаменитой работе М. Вебера. Он писал: «Если же ограничение потребления соединяется с высвобождением стремления к наживе, то объективным результатом этого будет накопление капитала посредством принуждения к аскетической бережливости» (Вебер, 1990. С. 198–199). Аскетическая экономическая культура способствует экономическому росту через влияние на динамику используемых факторов производства и прежде всего через воздействие на накопление капитала. Большая доля времени, затрачиваемого на труд, и большая доля дохода и богатства, которая сберегается и инвестируется (а не потребляется), по сути означает большие значения затрат труда и капитала. Как известно из неоклассической (и не только) теории роста, увеличение таких затрат может приводить к увеличению темпов экономического роста — такого роста, который принято называть экстенсивным. Правда, такое увеличение не может продолжаться бесконечно из-за убывающей отдачи от капитала и прочих факторов. Тем не менее положительное влияние аскетической экономической культуры через формирование вышеописанной «идеологии мирского аскетизма» (Расков, 2012 а; 2012 б) на рост очевидно.

Есть и другие каналы влияния аскетической культуры. Такая культура способствует большей расчетливости при принятии экономических решений и снижает степень оппортунизма, по крайней мере среди тех адептов этой культуры, которые воспринимают друг друга в качестве «своих».

Означает ли все вышесказанное, что аскетическая экономическая культура всегда способствует экономическому росту? Наш ответ — нет. Чтобы это понять, необходимо обратиться к посткейнсианской традиции исследования роста — традиции, которая, как уже было отмечено, акцентирует важную роль динамики совокупного спроса. Дело в том, что аскетическая экономическая культура препятствует распространению внешнего финансирования и значительному увеличению потребления. Жизнь в кредит и расточительство не совместимы с аскетизмом. Иными словами, *хозяйственный стиль, адекватный идеологии мирского*

*аскетизма, не создает предпосылок ни для резко растущих внешнефинансируемых инвестиций, ни для резко растущего потребления. Таким образом, аскетическая экономическая культура создает барьеры для увеличения совокупного спроса и тем самым для экономического роста.*

Экономическая история показывает, что успешное экономическое развитие подрывает основы аскетической экономической культуры. Увеличение материального производства рано или поздно создает стимулы для расширения объемов текущего потребления. Иными словами, *создание возможностей для перманентного увеличения текущего потребления, — а это является неизбежным следствием длительного экономического роста, — постепенно входит в противоречие с мирским аскетизмом.* Поэтому, наверное, неслучайны и упадок этики крайних протестантских сект, и некоторое смягчение строгих принципов старообрядческой этики в конце XIX века (Расков, 2012 а), и деградация советской идеологии, и обуржуазивание японского общества в конце XX века.

Теперь следует поговорить о том типе экономической культуры, который является противоположностью аскетической культуры. *Гедонистическая экономическая культура* — культура, адекватная современному обществу массового потребления как на Западе, так и в менее развитых странах.

Гедонистическая экономическая культура «рассматривает» в качестве наиболее адекватного такое поведение человека, которое характеризуется его стремлением к максимуму текущего потребления.

Хозяйственный стиль гедонистической экономической культуры характеризуется следующими особенностями:

- ❖ малое соотношение между затратами времени на труд и отдых;
- ❖ большое соотношение между потреблением и сбережением;
- ❖ большая доля средств, которые берутся в кредит;
- ❖ большая доля инвестиций, которые обеспечиваются через внешнее финансирование;
- ❖ большая доля трансакций, осуществляемых при наличии оппортунизма, то есть при нечестном поведении контрагентов;
- ❖ большая доля товаров, покупаемая либо ради достижения оптимального соотношения качества и цены, либо ради обновления ассортимента согласно требованиям моды (Цирель, 2004).

Гедонистическая экономическая культура также неоднозначно влияет на рост. С одной стороны, она, безусловно, способствует экономическому росту, поскольку стимулирует высокие темпы

увеличения совокупного спроса, прежде всего через внешнее финансирование инвестиций и развитие потребительского кредита. Если же аскетическая экономическая культура формирует весьма осторожное отношение к кредиту, то гедонистическая культура превращает его в важнейший инструмент экономической жизни. Соответствующий гедонизму хозяйственный стиль позволяет широким слоям населения permanently повышать свои стандарты потребления, при этом довольно значительное количество фирм получают возможности крупномасштабного внешнего финансирования своих инвестиций. Но, с другой стороны, гедонистическая экономическая культура также формирует барьеры роста. И эти барьеры в некоторой степени — обратная сторона широкого использования кредита.

Во-первых, в обществе, в котором долгосрочные инвестиционные проекты финансируются через кредит, причем зачастую краткосрочный, накапливается финансовая хрупкость (Minsky, 1986; Розмаинский, 2009). Финансирование же посредством кредита потребления приводит к аналогичным последствиям в виде хрупкой финансовой системы. Но ведь рост в гедонистическом обществе не мыслим без permanently растущих стандартов потребления (Trezza, 2011), что невозможно без расширения объемов внешнего финансирования. Подобное расширение серьезно ограничивается в системе, находящейся в затяжном финансовом кризисе из-за огромных масштабов накопленной финансовой хрупкости (Wray, Tymoigne, 2008).

Во-вторых, как мы полагаем, *гедонистическая экономическая культура способствует распространению оппортунизма*, из-за чего рост в рамках этой культуры также может серьезно замедлиться. Ведь оппортунизм разрушает доверие между агентами, доверие, являющееся необходимым условием роста. Дело в том, что нехватка доверия приводит к тому, что многие важные для экономического развития трансакции просто не заключаются.

В-третьих, гедонистическая культура создает предпосылки для формирования завышенной оценки будущего времени. Этот феномен проявляется либо в виде *шорт-термизма*, когда агенты дисконтируют каждый последующий будущий период по возрастающей ставке дисконта, либо в виде *инвестиционной близорукости*, когда агенты просто отсекают из рассмотрения будущее, начиная с некоего порогового момента времени. Данное обстоятельство может вызвать отказ от некоторых значимых для экономического роста вложений в долгосрочные активы (Розмаинский, 2006).

Второе и третье из перечисленных последствий приводят к тому, что *у людей вырабатывается неприятие долгосрочных обязательств*. Именно это мы наблюдаем сейчас, в период глобального финансового кризиса, причем речь идет не толь-

ко о чисто хозяйственных сделках, но, к примеру, и о семейных отношениях. Гедонистическая культура способна подорвать такой институт, как семья. Как было отмечено в одном исследовании, «длительные отношения, как и „пожизненная работа“, быстро превращаются в ненадежные и временные отношения без обязательств. Двум людям, работающим на себя, без перспектив стабильности, сложно строить свое будущее вместе. Капитализм хочет, чтобы мы были одинокими» (Владыкина, 2012). В долгосрочной перспективе такие модификации хозяйственного стиля в рамках гедонистической экономической культуры могут (по вышеназванным причинам) негативно отразиться на экономическом росте. Впрочем, социальные нормы, регулирующие вложения в значимые для экономического роста активы длительного пользования, могут быть фактором, противодействующим этой тенденции.

### ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Однако все перечисленные аспекты могут быть особенно важны в экономической системе с завышенной неопределенностью, вызванной, к примеру, радикальными институциональными трансформациями, произошедшими в недавнем прошлом. В такой системе в силу всего только что сказанного гедонистическая экономическая культура может спровоцировать экономический упадок (вместо роста). Именно это мы наблюдаем в постсоветской России и некоторых других странах с постсоциалистической экономикой. Дело в том, что *в условиях завышенной неопределенности идеология общества массового потребления приводит к отказу от множества важных инвестиций, которые осуществляются только либо когда степень неопределенности не является слишком высокой, либо когда в поведении не доминируют «гедонистические наклонности».*

В качестве важнейших примеров негативного влияния гедонистической экономической культуры на инвестиционные решения можно привести следующие: отказ от производственных инвестиций в пользу вложений в суррогатные средства накопления (антиквариат, старый фонд недвижимости, предметы коллекционирования, драгоценные металлы, зарубежные финансовые активы); отказ от накопления человеческого капитала в пользу торговли, спекуляций или криминальной деятельности; отказ от накопления капитала здоровья в пользу «негативных инвестиций» в него через пьянство, курение, потребление наркотиков.

И здесь мы подходим к важнейшему практическому выводу нашей работы. Сформировавшаяся в постсоветской России экономическая культура препятствует экономическому росту пре-



жде всего потому, что отбивает стимулы к долгосрочным вложениям в физический и человеческий капиталы, а также в капитал здоровья. Такие вложения необходимы для экономического роста. Экономическая культура сегодняшней России ориентирует людей на максимальное текущее потребление и формирует нездоровый культ «успеха». Это по вышеописанным причинам создает барьеры на пути экономического роста. *Современной России нужна экономическая культура, которая могла бы сформировать хозяйственный стиль, способствующий экономическому росту, а не препятствующий ему. Для этого необходимо создание институтов и организаций, отбивающих стимулы к оппортунистическому поведению и потребительскому отношению к жизни.*

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Белкин В. Д., Стороженко В. П.* Российский синдром голландской болезни и лекарства для его излечения // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38). С. 75–85.
- Вебер М.* Избранные произведения. М., 1990.
- Владыкина Т.* Если у Вас нет жены. Грозит ли нашей стране эпоха одиночества? // Российская газета. 13.09.2012 (<http://www.rg.ru/2012/09/13/odinochestvo.html>).
- Расков Д. Е.* (2012 а). Экономические институты старообрядчества. СПб., 2012.
- Расков Д. Е.* (2012 б). Социальные нормы и институциональные изменения, или Как понять динамику экономической активности старообрядцев // Журнал институциональных исследований. 2012. Т. 4. № 3. С. 34–42.
- Розмаинский И. В.* На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1. С. 86–99.
- Розмаинский И. В.* Инвестиционная близорукость в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 71–82.
- Розмаинский И. В.* Вклад Х. Ф. Мински в экономическую теорию и основные причины кризисов в позднеиндустриальной денежной экономике // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7. № 1. С. 31–42.
- Цирель С. В.* Рыночная экономика и типы потребления // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1. С. 45–58.
- Bhaduri A.* Endogenous Economic Growth: A New Approach // Cambridge Journal of Economics. 2006. Vol. 30. No. 1. P. 69–83.
- Dutt A. K.* Conflict Inflation, Distribution, Cyclical Accumulation and

- Crises // European Journal of Political Economy. 1992. Vol. 8. No. 4. P. 579–597.
- Lavoie M.* Introduction to Post Keynesian Economics. New York: Palgrave Macmillan, 2006.
- Minsky H. P.* Stabilizing an Unstable Economy. London: Yale University Press, 1986.
- Trezzini A.* The Irreversibility of Consumption as a Source of Endogenous Demand-driven Economic Growth // Review of Political Economy. 2011. Vol. 25. No. 4. P. 537–556.
- Wray L. R., Tymoigne E.* Macroeconomics Meets Hyman P. Minsky: The Financial Theory of Investment. The Levy Economics Institute. Working Paper 2008. No. 543. September.

ECONOMIC CULTURE AS A FACTOR AND A BARRIER TO  
THE ECONOMIC GROWTH

IVAN ROZMAINSKY

*Author's affiliation:* National Research University — Higher School of  
Economics, Saint-Petersburg

*E-mail:* rozvit@mail.ru

The goal of this paper is to analyze the role of economic culture in the process of economic growth. Author offers new definition of economic culture, and also new classification of types of it. This paper shows in what conditions different types of economic culture encourage or discourage economic growth. The criterion of the classification is an influence of the type of economic culture on current consumption. The main practical conclusion is that economic culture of the Post-Soviet Russia is a barrier to growth.

*Keywords:* economic culture, economic growth, consumption, ascetic culture, hedonistic culture; post Keynesian models of economic growth.

JEL CODES: A19, B49, B59, E02, O43, P50, P51, P59.

# Культура, институты и экономическое поведение в России

Д. В. КАДОЧНИКОВ, Н. Ю. ОДИНГ,  
Л. И. САВУЛЬКИН

Цель данной статьи — определить подход к изучению взаимосвязи культуры и экономического развития, а также представить эмпирические результаты изучения поведения российских предпринимателей, изменения их ценностных установок в процессе рыночной трансформации экономики. Культура и институты — факторы, обуславливающие различия между странами и оказывающие важное влияние на их экономическую динамику на той или иной стадии развития. В то же время культура не остается неизменной, она начинает видоизменяться вследствие трансформации мировосприятия отдельных социальных и профессиональных групп, вступает в противоречие со сложившейся культурной традицией и может впоследствии ее изменить. Эмпирическое исследование показало, что в среде российских предпринимателей происходят определенные изменения в ценностной ориентации под влиянием их активной деятельности по созданию товаров и услуг для рынка, взаимодействию с международной бизнес-средой.

Кадочников Денис Валентинович (denis@leontief.ru), кандидат экономических наук, старший преподаватель факультета свободных искусств и наук СПбГУ, старший научный сотрудник исследовательского отдела МЦСЭИ «Леонтьевский центр» (Санкт-Петербург).

Одинг Нина Юрьевна (oding@leontief.spb.su), кандидат экономических наук, руководитель исследовательского отдела МЦСЭИ «Леонтьевский центр» (Санкт-Петербург).

Савулькин Лев Израилевич (savul@leontief.spb.su), кандидат географических наук, старший научный сотрудник исследовательского отдела МЦСЭИ «Леонтьевский центр» (Санкт-Петербург).

JEL: P27, D22, Z13

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА  
*культура,  
институты,  
экономическое  
поведение,  
российские  
предприниматели*

В современной России не прекращаются дискуссии о направлении развития страны с учетом ее культурных особенностей и, соответственно, приверженности к западному или восточно-

му пути развития. Несмотря на крайнюю политизированность и спекулятивность проблемы, свидетельства и последствия такого рода амбивалентности проявляются в повседневной экономической жизни, экономическом поведении предпринимателей и работников, их взаимоотношении с формальными и неформальными институтами.

Цель данной статьи — определить подход к изучению взаимосвязи культуры и экономического развития, а также представить эмпирические результаты изучения поведения российских предпринимателей, изменения их ценностных установок в процессе рыночной трансформации экономики.

В российском общественно-научном дискурсе термин «культура» является чрезвычайно многозначным и используется в самых разнообразных смыслах и значениях. При этом зачастую он употребляется в узком смысле — как «цивилизованность». Либо вообще при использовании он заменяет собой обозначение феноменов, уже имеющих определения, таких как искусство, мораль, наука, воспитанность и образованность. Можно согласиться с определением культуры как основы мировосприятия, опираясь на которое человек действует в мире (Фукуяма, 1999).

В научной среде существуют различные подходы к взаимосвязи культуры и экономики. Общеизвестно, что экономические, культурные и политические процессы взаимосвязаны, однако дискуссионным является вопрос о том, следует ли считать культурные особенности, ценностные установки того или иного общества некоей данностью или они могут изменяться. В настоящее время накоплен значительный материал, который позволяет сделать определенные выводы о том, что культура формирует институты, а они уже влияют на экономическое поведение. Под институтами мы понимаем устойчивое сочетание норм, санкций за их несоблюдение и практики их реализации. Устойчивая культурная традиция может препятствовать успешному институциональному строительству. При этом правила и критерии поведения эволюционируют в ответ на изменения в сознании взаимодействующих агентов и во внешней среде.

Институты и культура — факторы, обуславливающие различия между странами и оказывающие важное влияние на их экономическую динамику на той или иной стадии развития.

В настоящее время накоплен большой опыт изучения влияния культуры на формирование институтов и экономическое развитие. Так, с 1981 года действует исследовательская сеть «Всемирное исследование ценностей» (*World Values Surveys, WVS*), организованная с целью кросснационального изучения социокультурных, религиозных и политических ценностей и ориентаций. Метод панельных опросов, используемый этой сетью, позволяет выявить тенденции развития ценностных и политических

ориентаций. Четвертое исследование *WVS* (2010 год) охватывало уже около ста стран<sup>1</sup>.

В основе измерения ценностей лежит подход, предложенный Инглхартом (Inglehart et al., 2000; Inglehart, 2008), который показал, что ценности того или иного общества определяются по двум измерениям, или шкалам, ограниченным противоположными полюсами: «традиционные — секулярно-рациональные ценности» и «ценности выживания — ценности самовыражения». Количественные оценки положения того или иного общества на этих шкалах (основанные, в свою очередь, на измерении различных составных параметров) используются для анализа связи культурных особенностей с уровнем экономического развития. Выяснилось, что богатые и бедные страны явно отличаются друг от друга с точки зрения присущих им систем ценностей: первые тяготеют к секулярно-рациональным ценностям по первой шкале и к ценностям самовыражения по второй шкале; вторые — к традиционным ценностям по первой шкале и к ценностям выживания по второй шкале.

С 2002 по 2005 год в Институте имени Флетчера (*Fletcher School*) Университета Тафтс был осуществлен исследовательский проект «Культура имеет значение»<sup>2</sup>. В этом исследовании двадцать пять факторов были разбиты по четырем категориям: «Мировоззрение», «Ценности и позитивные качества», «Поведение в экономике» и «Социальное поведение».

Например, в категории «Мировоззрение»:

- ❖ «работа/достижения»: принципы «жить, чтобы работать» (способствующий прогрессу) и «работать, чтобы жить» (сопротивляющийся);
- ❖ «накопительство»: «необходимая предпосылка инвестиций» или «угроза равенству»;
- ❖ «склонность к риску»: умеренная в обществе, благоприятствующем прогрессу; низкая, с периодически проявляющимися авантюризма в рамках культуры, ему «сопротивляющейся»;
- ❖ «конкуренция»: ключ к эффективности или угроза равенству (привилегиям);
- ❖ «инновации»: культура, способствующая прогрессу, открыта для инноваций и быстро их воспринимает, а «сопротив-

1. См.: [www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org).

2. В 2006 году по результатам проекта вышли три книги: «Главная истина либерализма» (*The Central Liberal Truth*. — Oxford, 2006), «Развивающиеся культуры: исследование культурных перемен» (*Developing Cultures: Essays on Cultural Change*. — Routledge, 2006), «Развивающиеся культуры: конкретные примеры» (*Developing Cultures: Case Studies*. — Routledge, 2006).

Д. В. Кадочников  
Н. Ю. Одинг  
Л. И. Савулькин

ляющаяся» культура с подозрением воспринимает новое и долго его усваивает;

- ◆ «карьерера»: зависит от личных заслуг или кумовства и покровительства.

Из двадцати семи стран, ставших объектами исследования, десять добились экономического успеха; из них в четырех конфуцианских странах (Китай, Япония, Сингапур и Южная Корея), в Чили и Швеции прогресс, по мнению исследователей, в основном обусловила сложившаяся культура, а в Ирландии, Испании и в провинции Канады Квебеке прогресс стал результатом прежде всего политических шагов, способствовавших культурным переменам, однако в отношении Индии не удалось подтвердить предварительную гипотезу.

Большое распространение и практическое применение получил подход Г. Хофштеде (Hofstede, 2001), в основе которого лежит оценка положения общества по измерениям:

- ◆ индивидуализм — коллективизм;
- ◆ большая дистанцированность власти — малая дистанцированность власти;
- ◆ высокое неприятие неопределенности — низкое неприятие неопределенности;
- ◆ долгосрочное планирование — краткосрочное планирование;
- ◆ маскулинность — фемининность.

Дальнейшее развитие задачи измерения культурных особенностей было осуществлено Ш. Шварцем и его коллегами (*Bardi, Schwartz, 1996, 1997; Schwartz, 2004*). Они попытались оценить место той или иной страны на «культурной карте» мира по семи измерениям (гармония, принадлежность, иерархия, мастерство, аффективная автономия, интеллектуальная автономия, равноправие).

В дальнейшем Табеллини (2005) и Уильямсон (*Williamson, Kerekes, 2010*) обнаружили связь между экономическим ростом и культурой. Следует отметить, что практика существования двух разнонаправленных экономик в государствах с однородной культурой (две Кореи, две Германии) опровергает однозначность этого утверждения. Возможно, связь культуры и экономического роста имеет нелинейный характер, между ними существуют сложные взаимозависимости, опосредованные институтами. Так, Уильямсон (*Williamson, Mathers, 2011*) установила, что для экономического роста экономическая свобода важнее, чем культура. Культура может быть более важной для начального роста, однако значимость ее уменьшается по мере создания институтов, гарантирующих экономическую свободу.

Отечественные исследователи Н. Лебедева и А. Татарко (2009) занимались изучением роли культуры как фактора общественного прогресса. Они предприняли попытку разработки подхода, который интегрировал бы различные способы измерения культур и обладал бы объяснительной ценностью при анализе социально-экономического развития различных стран, в том числе России. Данное направление изучения фактора культуры обусловлено потребностью поиска новых подходов в интерпретации экономического развития стран с транзитной экономикой и является достаточно новым для российской экономической науки.

Результаты исследования, представленные в монографии «Культура как фактор общественного прогресса», привели авторов к следующему заключению: «...культурные особенности России больше способствуют коллективной (общенациональной) модели экономического развития. Однако невостребованность личной энергии и самореализации существенно тормозит ускоренное экономическое развитие и означает мощный барьер на пути инновационного развития экономики России. Отсюда следуют рекомендации: необходимо так развивать социально-экономические институты в России, чтобы люди могли преодолеть культурные и психологические барьеры и взять на себя риск и ответственность за собственное экономическое благополучие, которое служит залогом успешного экономического развития всей страны» (Лебедева, Татарко, 2009).

Анализируя ценности как сущностный компонент культуры, можно объяснить, почему одни и те же формальные институты в разных культурах по-разному влияют на экономическое развитие. И наоборот, в одних и тех же экономических условиях и под влиянием одной и той же экономической политики различные группы, принадлежащие к разным культурам, могут развиваться по-разному, руководствуясь во взаимодействии друг с другом иной системой правил и критериев принятия решений, обусловленных культурной принадлежностью. Ведь институты не существуют отдельно от людей с их культурными, психологическими, физиологическими и иными характеристиками. Правила и критерии поведения непрерывно эволюционируют в ответ на изменения в сознании взаимодействующих агентов и во внешней среде.

История свидетельствует о том, что культуры, в которых базовой формой социализированности является семья, с большим трудом создают крупные и устойчивые экономические структуры. И наоборот, культуры, благоприятствующие существованию добровольных объединений, способны спонтанно создавать крупные экономические организации и могут обходиться без государственной поддержки.

Возможно, одно из самых деструктивных последствий социализма, существовавшего в СССР и Восточной Европе, — прак-

тически полное отсутствие или разрушение гражданского общества. Это воздвигло серьезные барьеры на пути построения рыночной экономики и стабильной демократии.

Для России характерно сочетание черт аграрной стадии развития и пережитков коммунистического правления с административно-распределительной плановой системой, проявляющееся в авторитаризме, бюрократии, клиентелизме, низком уровне доверия, неуважении к праву. Это является основным препятствием для развития прежде всего эффективной рыночной экономики и развития инновационной экономики, поскольку подавляются предприимчивость и креативность (Ясин, Снеговая, 2010). Тем более что отсутствие на первоначальном этапе экономических реформ немедленных положительных результатов преобразований вызвало в условиях неопределенности и динамизма, присущих экономической деятельности в условиях рынка, ностальгию по «стабильности и порядку» при социализме среди населения и работников предприятий. Свидетельством этого являются результаты опросов. В частности, согласно опросам «Левада-Центра», в целом ослаблено базовое доверие к окружающим; доверием пользуются в первую очередь институты, с которыми невозможно договариваться, им можно только подчиняться (президент, церковь и армия)<sup>3</sup>. При этом для получения хорошей работы россияне в основном используют связи и знакомства (66,1%) (Российская идентичность в условиях трансформации, 2004).

Примечательно, что после десятилетий существования частной собственности и рынка в обществе не утихают споры о роли государства в экономике, о необходимости его доминирования. Это происходит на фоне увеличения вмешательства государства в экономику, несмотря на то что в предшествующий период социализма были испытаны все возможные виды государственного участия в экономике и функционирования государственных предприятий, что должно было бы лишить иллюзий об эффективности такого экономического порядка.

Одно из объяснений, которые мы могли бы здесь предложить, заключается в том, что десятилетия существования в командной системе с отрицательным отбором в ходе репрессий существенно ослабили стремление к инициативе и упорному труду, развили двоемыслие и пренебрежение к законам, условиям договоренностей (контрактов), сформировали патерналистское сознание у целых поколений.

Кроме этого, в сравнении с другими странами социалистического лагеря в истории России не было сколько-либо длительного существования капиталистической экономики и традиций частной собственности. В результате сложившиеся институты спо-

3. См.: [www.levada.ru/files/1124718847.doc](http://www.levada.ru/files/1124718847.doc).



собствуют поддержанию сформировавшей их культуры. В то же время культура не остается неизменной. Она начинает видоизменяться вследствие трансформации мировосприятия отдельных социальных и профессиональных групп, которая вступает в противоречие со сложившейся культурной традицией и может впоследствии ее изменить. Можно предположить, что в среде российских предпринимателей, находящихся в традиционной культурной среде, происходят определенные изменения в ценностной ориентации под влиянием их активной деятельности по созданию товаров и услуг для рынка, взаимодействию с международной бизнес-средой. Признаки этого, предполагается, следует искать в позиции и поведении российских предпринимателей по отношению к государству, обществу, Западу.

Одним их эмпирических свидетельств данных изменений может служить исследование, проведенное в рамках международного проекта «Исторические и культурные аспекты эффекта колей в переходных процессах в регионе Балтийского моря и его значения для расширения Европейского союза» — *The Historical and Cultural Path Dependence of the Transition Processes in the Baltic Sea Region and its Significance for the Enlargement of the European Union* (2004–2007, HWWI, Hamburg), результаты которого представлены в данной статье.

В ходе исследования мнений и ценностной ориентации представителей бизнеса Санкт-Петербурга было определено, как и какие изменения проявляются в повседневной деятельности предпринимателей, как предприниматели воспринимают рыночные отношения, позиционируют себя в обществе и по отношению к Западу.

Интервью были проведены в семнадцати компаниях, двенадцать из которых входят в первую пятерку по объему оборота в своей отрасли в Петербурге. Срок нахождения на рынке в среднем для них составил двенадцать и более лет. Среди интервьюируемых восемь человек являются владельцами бизнеса и совмещают владение и управление; девять человек являются топ-менеджерами, из них пять являются «младшими» совладельцами компаний. Большинство опрошенных принадлежит к среднему поколению: пять респондентов моложе сорока лет; девять — моложе пятидесяти лет; трое — старше пятидесяти лет.

Компании, в которых работают (или владеют ими) наши респонденты, в большинстве своем образовались с нуля, лишь пять компаний были приватизированы. Точно так же большинство из них связаны с оказанием услуг, а пять компаний занимаются производством. В основном эти компании (одинадцать) производят товары и оказывают услуги непосредственно населению, а шесть из них также работают и с бизнесом.

Результаты проведенных интервью были скомпонованы по следующим направлениям:

- ❖ взаимодействие экономики и политики;
- ❖ институты рыночного хозяйства;
- ❖ коррупция;
- ❖ социальные отношения;
- ❖ доверие;
- ❖ отношение к Западу.

Здесь целесообразно будет привести выводы по каждому направлению, сопровождаемые наиболее характерными высказываниями.

**Взаимодействие экономики и политики.** Все интервьюируемые убеждены, что в настоящее время идет фактический пересмотр итогов приватизации, и большинство склоняется к тому, что этот процесс является негативным для экономики. Кроме того, типичные высказывания сводятся к следующему: «Сейчас уже идет противоположное движение (начинаем все постепенно национализировать), которое будет иметь очень негативные последствия для экономики страны в длительной перспективе... Чем меньше сфер экономики находится под государственным контролем, тем лучше для экономики. Но непонятно, почему государственные предприятия наделяются властными функциями».

**Институты рыночного хозяйства.** В том, что частная собственность в России не защищена и права на нее не гарантированы, убеждены 70% респондентов: «Никакого уважения ни у общества, ни у власти к частной собственности нет. Как ни сделай, а все равно общество будет считать, что собственникам собственность досталась нелегальным путем»; «Собственность легитимна в глазах власти, если она подчинена интересам власти; в глазах общества, если она признается властью. <...> Неизвестно, когда наше общество будет уважать частную собственность и какая приватизация ему нужна. Также неизвестно, что надо сделать, чтобы наш странный и задумчивый народ признал приватизацию легитимной. Однако без уважения прав собственности обществом и государством не может нормально развиваться экономика».

(Эти мнения существенно разнятся с мнениями, характерными для российского общества. Так, согласно опросу общественного мнения «Левада-Центра» в 2005 году, только 32% россиян считают, что в России нет гарантий частной собственности, проблема эта не так важна<sup>4</sup>.)

Все семнадцать представителей бизнеса недовольны существующей судебной системой, подавляющее большинство считает,

4. См.: [www.levada.ru/files/1124718847.doc](http://www.levada.ru/files/1124718847.doc).

что суды очень зависят от исполнительной власти, прокуратуры и правоохранительных органов. Причем зависимость судебной системы, по их мнению, за последние пять лет возросла.

Двенадцать предпринимателей на собственном опыте убедились в коррумпированности судей. Они указывают, что и в случае победы в суде без взяток дело не обходилось. Предпринимателей поражает «заинтересованность» судей в результатах дел. «Если вы предложили судье взятку, а он не берет, значит, вы мало предложили». Семь человек отметили низкий профессионализм судей.

**Коррупция.** Все респонденты убеждены, что в настоящее время при существующей системе отношений бизнеса и власти российская экономика без коррупции функционировать не может. Они уверены, что росту коррупции способствует сама власть.

Более половины опрошенных считают, что масштабы коррупции будут только нарастать. Этому способствуют усиление вмешательства государства в экономику, бесконтрольность власти, общественное попустительство и оправдание коррупции.

Однако, согласно опросам, получается, что коррупция в России является односторонней: взятки дают, но не берут — и во всем виноват бизнес. В то же время 64% россиян<sup>5</sup> уверены, что коррумпированы все или большинство чиновников. Таким образом, россияне охотно говорят о том, как чиновники берут взятки, и не любят обсуждать, почему они сами дают их; при этом они очень осуждают бизнес за разложение чиновничества, тогда как бизнес четко понимает, как и для чего власть берет взятки и почему их приходится давать.

**Социальные отношения.** Большинство (за исключением трех респондентов) считает, что социальные отношения между людьми изменились, причем люди, работающие в бизнесе, стали большими индивидуалистами. «Люди научились рассчитывать только на себя, избавились от иждивенчества и надежды на государство. Пропали все иллюзии, которые были. Характерными, особенно для мира бизнеса, стали прагматизм, позитивизм, отсутствие сантиментов. Возросла ответственность за свои поступки».

В то же время половина опрошенных респондентов утверждает, что эти перемены характерны в основном для мира бизнеса, в то время как «общество в целом осталось советским»: «Только по сравнению с советскими временами стало более фрагментарным и агрессивным»; «Стало больше индивидуализма, появилась существенная дистанция между людьми».

5. См.: [www.fom.ru/topics/1045.html](http://www.fom.ru/topics/1045.html).

Общее мнение предпринимателей, что патерналистские отношения с персоналом характерны для России. Причем, по их мнению, в большинстве компаний преобладает неформальный патернализм, который сменил советский формальный. «Все проблемы и раньше, и сейчас заключаются в умении персонала им воспользоваться. Не всем удавалось и удается. Это вам не Япония и не Корея, это Россия. Тут характерен патернализм без всяких обязательств». Большинство (пятнадцать респондентов) уверено, что такие отношения «неэффективны, мешают работе, опасны для бизнеса», и «это огромная проблема». Подобные отношения «разъедают бизнес».

**Доверие.** Почти все интервьюируемые отметили отсутствие доверия как в межличностных отношениях (с деловыми партнерами, клиентами, работниками), так и по отношению к государству. По их мнению, «вера в человека укрепляется предоплатой и хорошей кредитной историей». В качестве иллюстрации этого мнения можно использовать следующее утверждение: «Возьмем, для примера хотя бы салоны красоты... Вроде хорошо мастерам платят. Все условия для работы есть, а если не вводить контроль (видеокамеры), то постоянно утаивают часть выручки. И так во всем».

Более половины респондентов (десять человек) убеждены, что для ведения дел с незнакомыми людьми и компаниями необходимо иметь о них детальную и полную информацию. Девять предпринимателей берут предоплату, если ведут дела с лицами и компаниями, им незнакомыми.

Общее отношение к бизнесу с неизвестными компаниями и людьми сводится к следующему: «Если ты не можешь прижать хоть как-то эту компанию, то лучше не имей с ней дело». Трое интервьюируемых вообще не ведут дела с незнакомыми компаниями и людьми.

Все респонденты признают, что сейчас, как и раньше, многие дела продвигаются только благодаря связям, но «в связях сейчас важна репутация». Четырнадцать респондентов не видят существенных отличий по сравнению с советским временем.

Около 60% утверждают, что для России характерно как в настоящее время, так и в прошлом применение разных моральных норм в отношении «внешнего мира» (неизвестных предприятий и лиц) и ближайшего окружения (старые друзья, постоянные клиенты, персонал и т. д.); 50% представителей этой группы убеждены, что это «нормальный адаптивный механизм, характерный для любого общества».

Четверо предпринимателей считают, что такое поведение связано с тем, что для разных социальных слоев характерны различные моральные нормы. «Просто те, кого ты знаешь, имеют те же подходы к ведению бизнеса, те же моральные установки. У разных людей в России очень разное представление о мора-

ли. Моральные ценности представителей внешнего мира бывают противоположными твоим».

**Отношение к Западу.** Распространенным объяснением особенностей бизнес-культуры, соблюдения контрактов является указание на особый, российский путь развития, уникальность культуры, противоположность западному образу жизни и т. п. Поэтому было интересно проследить, находят ли такого рода объяснения отражение во взглядах и позициях предпринимателей.

Взгляды респондентов удалось определить через их отношение к Западу, западному стилю жизни и ведения бизнеса.

Для подавляющего числа респондентов Западная Европа — это партнеры или друзья, на которых хотелось бы походить, но этого не будет никогда либо произойдет очень нескоро, разве что «российское общество победит коррупцию и избавится от шовинизма». При этом десять проинтервьюированных считают, что страны Западной Европы являются партнерами для России, четверо — примером для нашей страны; трое полагают, что Западная Европа — друг для РФ. Лишь трое проинтервьюированных убеждены: «Россия — европейская страна и обязательно будет похожа на страны Западной Европы по своей социальной, политической и хозяйственной организации». Шесть респондентов уверены, что Россия никогда не будет походить по своей социальной и хозяйственной организации на страны Западной Европы. Шестеро считают, что Россия сможет быть похожа на Западную Европу, если «победит коррупцию и сможет провести необходимые реформы», но на это трудно рассчитывать.

В выборе страны, которая могла бы послужить моделью для России, предпочтение было отдано США (семь ответов), тогда как два респондента выбрали Германию и два — скандинавские страны, один респондент — Чехию. Не нашли подходящих образцов для подражания три респондента, а двое заявили, что следует брать все лучшее от всех стран. Обращает на себя внимание, что модель государственного устройства США оказалась для предпринимателей более привлекательной, чем модель взаимодействия государства и бизнеса в этой стране.

При этом отношение к Западу за пятнадцать лет у половины опрошенных не изменилось (сохранилось положительным). Лишь один отметил изменение в сторону большего прагматизма от существовавшей ранее восторженности. Остальные отметили существенное изменение отношения к Западу вследствие личных контактов и поездок за рубеж: «В прежние времена мы были отравлены советской пропагандой», «Появилась возможность там бывать и лучше узнавать людей», «Раньше мы считали Запад враждебным, а теперь понимаем, что там нормальные люди, хорошо живут, нам бы так», «Нормальные страны и люди со своими радостями и проблемами».

Санкт-Петербург  
2013

Расширение контактов и улучшение понимания жизни Запада не приводит, однако, наших интервьюируемых к полному ощущению общности с Европой в настоящее время. Только шесть человек ощущают свою принадлежность к Европе, владея иностранными языками и разделяя европейские ценности. Остальные чувствуют некую «особость»: «Я другой человек, сформировавшийся в других условиях», «Живу в другой среде, с другими ценностями», «Условия жизни и ценности другие... Скажу так — они братья и сестры, а мы — рабы Божии... Вылезшие из рабства сами хотят иметь рабов».

Также нереалистичны в глазах респондентов перспективы вступления России в ЕС. Здесь мнения практически совпали: «Не возьмут», «Вступление России в ЕС разбалансирует эту организацию», «Россия слишком большая страна, чтобы ее “переварил” ЕС». Один респондент отметил ненужность этого действия: «Зачем ЕС с этой бюрократией нужен России?» И только один респондент выступает за вступление в ЕС на правах равных партнеров. При этом для всех характерно сдержанное отношение к ЕС как к таковому: предприниматели считают его бюрократическим образованием.

В рамках этого исследования на локальном материале установлено, что для предпринимателей характерна принадлежность к иной, относительно доминирующей культуре, обусловленной вовлеченностью в активную предпринимательскую деятельность.

В предпринимательской среде не остается места советской идеологии, равно как и рыночному романтизму. Конечно, следует учитывать, что определенная продемонстрированная приверженность рыночному либерализму у наших респондентов во многом обусловлена типом поселения — мегаполисом, в котором модернизация протекает наиболее активно.

С одной стороны, предприниматели в крупном городе, расположенном на границе с ЕС, являются носителями рыночной идеологии, демонстрируя также прагматизм и трезвые оценки ситуации без ностальгии по прежним временам. С другой стороны, для них свойственно убеждение в особом пути России, определенный фатализм и неверие в возможность изменения менталитета населения, частью которого они являются, но не разделяют его основных установок.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Лебедева Н. М., Татарко А. Н.* Культура как фактор общественного прогресса. М., 2009. С. 316.  
Российская идентичность в условиях трансформации. М., 2004. С. 63.  
*Снеговая М., Ясин Е.* Тектонические сдвиги. М., 2010. С. 65.

- Bardi A., Schwartz S.* Relations among Sociopolitical Values in Eastern Europe: Effects of the Communist Experience? // *Political Psychology*. 1996. Vol. 17. No. 3.
- Bardi A., Schwartz S.* Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // *Political Psychology*. 1997. Vol. 18. No. 2. Special Issue: Culture and Cross-Cultural Dimensions of Political Psychology, Jun.
- Inglehart R., Baker W. E.* Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // *American Sociological Review*. 2000, 65.
- Inglehart R.* Changing Values among Western Publics from 1970 to 2006 // *West European Politics*. 2008. Vol. 31. No. 1–2.
- Fukuyama Yoshihiro Francis.* The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. 1999. Free Press.
- Hofstede G.* Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations (2nd ed.). 2001. Sage Publications.
- Tabellini Guido.* Culture and Institutions: economic development in the regions of Europe // *Working Papers*. 2005, 292, IGIER (Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research), Bocconi University.
- Schwartz S.* Mapping and interpreting cultural differences around the world / Vinken H., Soeters J., Ester P. (eds.). *Comparing cultures, Dimensions of culture in a comparative perspective*. 2004. Leiden: Brill.
- Williamson Claudia, Mathers Rachel.* Economic freedom, culture, and growth // *Public Choice*. Springer. 2011. Vol. 148 (3). P. 313–335. September.
- Williamson Claudia R., Kerekes Carrie B.* Propertyless in Peru, Even with a Government Land Title // *American Journal of Economics and Sociology*. Wiley Blackwell. 2010. Vol. 69 (3). P. 1011–1033, 07.

CULTURE, INSTITUTIONS AND ECONOMIC BEHAVIOR  
IN RUSSIA

DENIS KADOCHNIKOV, NINA ODING, LEV SAVULKIN

*Authors' affiliation:* St. Petersburg State University (D. Kadochnikov), International Centre for Social and Economic Research “Leontief Centre” (N. Oding, L. Savulkin).

*Corresponding author:* Lev Savulkin, savul@leontief.spb.su

The purpose of this article — to determine the approach to studying the relationship between culture and economic development, and provide empirical results of studying the behavior of Russian entrepreneurs, change their value system in a market economy transformation.

Culture and institutions as factors that contribute to the differences between countries have a major impact on their economic performance at a particular stage of development. However the culture is not static, it has been evolved as a result of transformation of the view of certain social

*Д. В. Кадочников  
Н. Ю. Одинг  
Л. И. Савулькин*

and professional groups, which is in conflict with the established cultural tradition and can later change it.

Empirical research has proved it and has shown that among Russian businessmen are changing in value orientations are influenced by their active work on creating products and services for the market as well as interaction with the international business environment.

*Keywords:* culture, institutions, economic behavior, Russian entrepreneurs.

JEL CODES: P27, D22, Z13.



# Political culture of post-Soviet economic change: the case of financial-industrial groups

JEFFREY K. HASS

Beneath the seeming chaos and conflict of Russia's post-socialist experience were structured dynamics of contentious reconstruction of *fields* (collective relations of power and culture institutionalized as authority and definitions of "normal"). This essay argues that the Russian experience was driven in no small part by contention over remaking core meanings and authority of field relations, practices, and boundaries. Contention over field reconstruction emerged as three groups' interests and taken-for granted meanings of normality collided: those of Soviet-era managers, a new class of financial entrepreneurs and elites, and state elites and officials. Post-socialism has been a story of competing elite culture as well as interests.

JEFFREY K. HASS (jeffhass89@post.harvard.edu, jhass@richmond.edu), Department of Sociology & Anthropology, 28 Westhampton Way, University of Richmond, VA 23173, also, Faculty of Economics, Department of Economic Theory, St. Petersburg State University, Russia.

JEL: P2, Z1

KEYWORDS  
*post-socialism/post-communism, fields, economic change, Russia, culture*

## FINDING THE LOGIC OF ECONOMIC CHANGE: CULTURE AND FIELDS

Since 1989 East Europe and the former USSR have witnessed historic post-socialist market-building. Alas, twenty years on we still inadequately understand *dynamics* of these economic revolutions (especially power and culture). Many studies have focused more on correlation in outcomes rather than causation (e. g. Eyal et al. 2001; Iankova 2002; Gerber and Hout 1998). Alternatively, social dynamics of post-socialist economic change are assumed: analyses focus on institutions and elite coalitions, while presuming that individual rational action is the engine of strategic and practice (e. g. among others: Åslund 1995; Frydman, Rapaczynski, and Earle 1993; Fry-

Санкт-Петербург  
2013

193

dman and Rapaczynski 1994; Frydman, Gray, Hessel, and Rapaczynski 2000; Gaddy and Ickes 2002). Understand the institutions (laws, organizational procedures, etc.) and political alliances, and, following the principles of rational choice (utility maximization or optimization), you understand (supposedly) why things happen. Yet such analyses, so plentiful in economics and political science, do not always rise to the challenge of making sense of such complex and grand events as Russia's post-socialist, post-Soviet experience. This is unfortunate, given that market-building in transitional economies provides a glimpse into the dynamics of the birth of capitalism, e. g. alteration of social practices, the rise of classes, and the imposition of new economic logics in the face of tradition. In particular, there has been little direct attention to dynamics of power and culture and their coalescence into emergent properties (but see Kennedy 2002). The meaning of categories, which structure social action (cf. Berger and Luckmann 1967), are the meat of post-socialist transitions; only a critical sociology aware of this can begin to approach cultural and power dynamics of market-building.

Yet a growing number of non-economists, and a minority of economists, accept that economies are stranger than mainstream theory suggests. Neoliberal theory assumes efficiency and a natural evolutionary selection process where the fit survive and the unfit fail. This may be true in some contexts but is far from satisfactory as a general model, especially for post-socialist transitions—no surprise, as efficiency theory does not explain the rise of the corporation in its birthplace, the United States (Roy 1997). Efficiency theory assumes the rule of law and state capacity to support property rights and market rules. Costs and calculation are assumed to be objective. Actors assess existing costs, benefits, opportunities, and dangers, and they then address existing rules as they see fit. Mechanisms of change and reproduction remain *surface manifestations* of deeper, multidimensional change processes that remain in a black box. Even explanations that introduce institutions (e. g. laws or formal rules) eventually run into problems. High taxes, legal barriers, weak infrastructure, a state “captured” by social classes to support rent-seeking, or weak contract law are invoked to explain problems of economic growth or restructuring (cf. Schüsselbauer 1999; Hellman and Schankerman 2000; Hendley, Murrell, and Ryterman 1999, 2000). Weak institutions, or weak state enforcement of capitalist laws, is a main culprit here. Yet this *instrumental* approach to institutions—where institutions (rules and procedures) affect action by shaping costs and benefits—is too simple (Woodruff 2000). Institutions are invoked—but what are these, and how do they operate? Institutions as formalized rules—whether legal codes or organizational schemas—emerge from strategies for dealing with existing costs and benefits in an environment, and shifts in those institutions consti-

tute economic change. For example, in economic literature, economic change is the outcome of managerial attempts to minimize transactions costs and improve effective and efficient coordination (Williamson 1985; Chandler 1977). Political scientists usually add a dimension of elite struggle for political power and profit; strategies for institutional design are a result not only of the goal of improving efficiency and profit, but also for expanding influence (Barnes 2006; Wegren 2005; see also North 1990). Institutional change ends up reduced to agents' interest-centered actions without explanation of where interests come from (Friedland and Alford 1991). If this means maneuvering to change those rules—e. g. lobbying Boris Yeltsin's Kremlin during privatization (Barnes 2006)—then economic change results. Problems of property rights are reduced to bad policies or rent-seeking, rather than analyzed as clashes and claims of different normalities. Neoclassical theory cannot conceptualize power and culture, and economists cannot examine how change has a multidimensional nature.

While an instrumental approach gives us part of the story, it remains unsatisfactory as the basis for a full account of economic change, especially of the radical variant that has been Russian post-socialism. In particular, an instrumental approach misses two important facets of economic practice: the source of actors' own preferences and "tool kits" of perceptions and strategic responses (which fit under the broad heading of "knowledge"); and emergent properties of institutional systems and actors. Thus, sociological studies of economies and organizations have challenged assumptions about instrumental rationality that dominate mainstream economics and political science (cf. Hass 2007). In particular, the development and refinement of *field theory* has been important in bringing together power, culture, and institutions. Based primarily on work of the late Pierre Bourdieu (1990, 1993, 1998), field theory has produced important insights into the historical structuring of economic organization and behavior (cf. DiMaggio and Powell 1983, 1991; Fligstein 1990, 2001). However, field theory still requires greater refinement (Martin 2011; Fligstein and McAdam 2012; Emirbayer and Johnson 2008), and it has been rarely applied to post-socialism. One goal of this essay is to apply rudimentary insights of field theory to Russian post-socialism—using the theory to make better sense of the empirical case, while also using the case to develop the theory. Field theory can help us see deeper social dimensions to the conflict and confusion at the heart of privatization and property since 1991. And in turn, Russia's experience can help us develop that area where field theory is currently weak: *change and conflict* in field boundaries, structures, and rules<sup>1</sup>.

---

1. This essay follows my earlier work (Hass 2011a: chapter 5; also 1997, 1999).

According to Pierre Bourdieu, social stratification is a function of fields, *habitus*, and capital. *Habitus* is, crudely put, an individual's structured knowledge and the logic of how to use that knowledge. While *habitus* does not control—people are not automatons—one's knowledge does constrain and enable how one interprets and responds to the world. *Capital* is existing resources actors can deploy. There are various forms of capital: economic (e. g. money and property), social (quality and structure of networks), and cultural (cultural knowledge) capital are most often cited, although other forms are conceivable. *Habitus* and capital are related as strategy to resource: through experience and socialization actors learn particular techniques for deploying what capital they have, and existing capital can restrict or expand available strategies.

*Fields* are arrangements of actors—the dual metaphor is a magnetic field orienting actors in a particular way (e. g. categories and strategies of action), and a field of battle with actors arrayed in alliances and confrontations (Bourdieu 1990, 1998; Emirbayer and Johnson 2008). Behavior in the field is governed by *doxa*, taken-for-granted rules of entry into and engagement within the field. Capital are actors' resources: social (e. g. networks and reputation), economic (money or shares), cultural (tastes and behavioral skills), and institutional (access to formal rules and organizations). Russia's post-socialist *doxa* unraveled with radical reforms and emergence of new agents developing new claims and acting on new interests. Owners and oligarchs, holders of shares and money, wanted economic capital to be triumphant. Managers preferred social capital and their variant of cultural capital (technical knowledge). State officials preferred institutional capital (the state) dominate over other forms. And naturally, all had different forms and degrees of social capital, playing off networks with local elites, different Kremlin insiders and “clan” representatives, and alliances with parties and other groups in an attempt to advance their claims and conceptions of the normal *doxa*.

Fields are the context for strategic and collective action, and their reconstruction should be a matter of contention. Even more contentious is contention within and over the “master field” or “field of power”—the specific field that, through a constellation of material symbolic resources, has the greatest potential force to shape general principles of practice and structure for other (e. g. economic) fields. The battle over *doxa*, especially in the master field, was linked to the battle over property and principles of control—although temporally this battle began *after* battles of internal enterprise control had been underway (and in many cases were being resolved). This battle pitted managers, property owners, and state officials against each other, and sometimes property owners versus other property owners (especially majority shareholders versus and minority, and Russian and foreign sharehold-

ers). Because property filters throughout the economy as a fundamental rule of authority, the battle between elites over high-profile, potentially lucrative firms (Norilsk Nickel, Lukoil, aluminum firms) set the tone for overall meaning of and claims to property. These conspicuous cases became totems or signposts that other owners, managers, and state officials could use for negotiating power relations and structures. Attacks on oligarchs, for example, created a temporary panic that renationalization was imminent.

These three entities interact in Bourdieu's framework. Field location shapes an actor's *habitus* and capital, the first from experience and the second from rules of resource access. Actors internalize field rules, and resulting *habitus* influences how they judge and respond to contexts (opportunities, threats, etc.)—although *habitus* does not overwhelm individual agency. This suggests that post-socialist economic change has not been only competing elites and interests. Rather, it has been competing assumptions and knowledge of how a “normal” economy operates, and conflict over ritualizing and normalizing these assumptions—and primacy of particular knowledge, *habitus*, and capital—in organized fields of property and governance.

#### COMPETING HABITUS AND FIELDS LOGICS: A HISTORY OF POST-SOCIALIST ECONOMIC CULTURE

Economic organization is not merely the evolutionary emergence of efficient means for producing, trading, and making profit. Rather, economic organization is the institutionalization of norms and logics of what constitutes a “normal” economy (Roy 1997). Actors compete and struggle to defend and enforce what they consider to be the ultimate meaning of economic action, which acts as a measuring rod for the status and legitimacy of economic tactics and relations. Victors in such struggle impose their versions of normality through formal laws, organizational structures and procedures, and arrangements and rights of property ownership. In this regard, post-socialist economic change has been no different than the emergence of capitalism or state socialism. To better understand the post-socialist process, we must broaden our vision, beyond the usual political economy of state and business elites and their immediate interests, to their logics of normal economic action—logics inculcated in their own biographies and manifest in personal *habitus* of knowledge, strategies, and practices.

While there are multiple dimensions to logics of practice that are then institutionalized as field *doxa*, I will focus on three, all of which are related to conceptions of the normal economic order. The first is *risk*: assumptions of fundamentally *abnormal* behavior that not only violates norms and assumptions of legitimate ac-

tion, but also threatens the existence of those very norms and, by extension, of economic entities. By positing what is risk—either through claims or through deeds—actors are also constructing in an oblique fashion the normal economic order that is to be defended (cf. Boeva, Dolgopiatova, and Shironin 1992; Dolgopiatova and Evseeva 1994; Gurkov and Avraamova 1995). The second dimension is the *source of authority*: what position, status, or skills and knowledge are crucial to the normal operation of a normal economy. A particular vision of a normal economy presupposes a hierarchy of necessary, functional positions and knowledge. Thus, those actors with these functional positions and knowledge are deserving of social and economic authority. The third dimension is *rights and limits of property governance*. Property governance involves normal, natural claims to resources. As such, assumptions about fundamental rights regarding the use of property, as well as limits, underpin models of how power or authority should be distributed in a normal economy. Note that this does not rule out opportunistic behavior, such as claiming property rights in order to rent-seek or guard one's privilege. Property and governance rights are, like any rights, claims for legitimacy. Unless it is a purely naked grab for resources—such naked grabs are rare generally, even in post-Soviet Russia—opportunism ultimately is cloaked in these claims of normality, which in turn constrain the behavior of those who make these assertions by making them accountable to their claims<sup>2</sup>.

I now turn to the key actors in the drama over reorganizing post-Soviet fields—Red Directors, financial entrepreneurs (so-called “oligarchs”), and state elites—and their corresponding property empires, financial-industrial groups (*finansovo-promyshlennyye gruppy*, FPG)—Defensive FPGs, Financial FPGs, and State-Centered FPGs<sup>3</sup>. A summation of their logics of economic normality is in *Figure 1*. The coexistence of these three types of property and organizational principles was problematic because all three sets of elites were fighting not only of money (investment, state money, etc.), but also over legitimacy. Defensive FPGs were the first property empires to emerge, and Red Directors began to exercise influence over the field of power in the early 1990s, for example hindering tight budget policies and using privatization to gain further

2. I not suggesting that opportunism (theft, rent-seeking, etc.) is absent or marginal. However, I suggest that theft and opportunism are not agnostic to culture: Red Directors, oligarchs, and state elites as a rule do not steal in any old way, just as they do not organize economic practice in any old way. *Habitus*, and fields also shape knowledge and strategies available for opportunistic behavior.
3. Data and analysis for this discussion come from Hass 2011a, 2011b. See also Johnson 1997; Prokop 1995; Starodubrovskaja 1995; Batchikov and Petrov 1995; Gortbatova 1995; Kulikov, Latysheva, and Nikolaev 1994.

FIGURE 1. Actors and logics (derived from Hass 2011 a: 167)

	Defensive FPGs (manager-centered)	Financial FPGs (owner-centered)	State-centered FPGs
Core risk	Collapse of supply, and thus of production	Loss of investment and financial control	Loss of state power over economy
Source of authority	Organizational knowledge of pro- duction and labor	Property ownership, financial knowledge	National security
Property governance	Limited to claim on residuals	Disposal of assets and ultimate decision- making authority	<i>Formal</i> : use of assets; <i>Real</i> : state interests

control over their enterprises. However, as the Yeltsin regime consolidated its own power through the 1990s and made an informal alliance with the oligarchs, the balance tipped from Red Directors and Defensive FPGs to financial elites and Financial FPGs. Financial capitalism seemed dominate over the field of power and Russia’s economy. However, the 1998 ruble crisis shattered their seemingly inevitable domination and ushered in the return of the state, eventually consolidated under the leadership of Vladimir Putin.

### THE FIRSTBORN: RED DIRECTORS AND DEFENSIVE FPGS

Socialized and on the job in Soviet industrial enterprises in the Soviet era, *Red Directors* as a rule were knowledgeable primarily about the process of production. Supply of necessary inputs, coordination of labor and provision for the labor force, and ensuring output were key to Red Directors’ survival and success in the Soviet era. Those individuals who best played the game of using networks and maneuvering the Plan were most likely to rise to the ranks of general directors. Long experience in the politics of production and the Plan shaped their *habitus* and logics and knowledge of practice. For Red Directors, the core risk to normal organization was the disruption of supply and labor—resources that were key to production and to political legitimacy, especially because “success” in the Soviet era meant fulfilling or overfulfilling output norms and providing for the enterprise’s workers. The source of authority for Red Directors was their organizational knowledge and position. Atop the enterprise structure, they could see the entire production process and apply knowledge they had gained through experience to guarantee proper running of the enterprise, so that it could fulfill its productive function. While Red

Directors came to accept that property rights allowed claims to residuals (i. e. profit), it did not allow total interference within the enterprise if such interference would hinder production and employee provision. Red Directors often articulated a “moral economy” of the enterprise as a sacred collective that could not be hurt by the mere pursuit of profit, because such naked pursuit was little different from rent-seeking and theft (Hass 2011 b).

Natural variation aside, the general logic of the generic Red Director *habitus*—generated by long-time experience in the Soviet era and thus reflected Soviet logics of everyday economic life—was institutionalized in interorganizational relations, and later through property ties, in the Defensive FPG. The fundamental logic to this structure was interlocking property relations that defended firms against outside control or accountability, and against uncertainty of supply and finance by solidifying supply relations and literally by pooling and distributing funds for support, as in a mutual aid society. Exchange partners needed to group together to support exchange and supply of goods linked in production cycles, and so this FPG emerged as a safety net embodying production logics and relations. Thus, Defensive FPGs often began as voluntary associations in the late 1980s of enterprises that had produced for each other or made similar products and were often enough in the same ministry or *glavk*. Older directors used to state-centered planning saw risk in collapsing exchange and distribution, finances, and unsettled rules of the new economic order. After one interview I conducted in 1995, a manager of a chemical FPG in St. Petersburg mentioned heatedly criticized bankers and Financial FPGs as bloodsuckers who drained Russia’s wealth and cared little about production, educating a new generation of chemists and engineers, and maintaining Russia’s competitive edge in chemical production and research. The head of a local Petersburg furniture FPG intimated the same. When I asked about pursuing outside investment, perhaps by entering a Financial FPG—dominant in 1997, when the interview took place—he responded quickly and forcefully that he did not trust “bankers,” who, he claimed, bought enterprises only to squeeze them dry and discard them.

To build a Defensive FPG, participating firms created a central holding company—sometimes some kind of financial institution—to which they turned over shares. (Defensive FPGs usually had an associated bank as well, for attracting private investment or funneling state subsidies or other funds.) Holding company shares were then split among FPG members, whose directors sat on the FPG board of directors. In this way the FPG would defend managerial autonomy and enterprise security. Comments by the director of a Petersburg bread factory are instructive. Former Party and state-ministerial elites actively aided creating some Defensive FPGs, using networks and the ministerial template (Prokop 1995;



Gorbatova 1995, Starodubrovskaja 1995). Defensive FPG Fin Prom was created by a coalition of local state officials, enterprise managers, and the State Privatization Committee; mining companies, real estate firms, a bank, trading company. FPG Konsensus was formed from the Soviet Ministry of Light Industry. Petersburg's Energomashstroitel'naia Korporatsiia (EMK), originally MGO Energomash, was founded on a former state structure and sector. The *raison d'être* was to reorganize inter-enterprise relations in the economic crisis and privatization.

The institutionalization of Red Directors' status and *habitus* in Defensive FPGs was the first manifestation of post-socialist economic culture, because Red Directors were best situated and had the best capital early on to benefit from the collapse of Soviet socialism. They did not have to "emerge" as financial elites and oligarchs did, nor were they initially attacked and delegitimated as were state officials and state-held property. However, the manager-centered and production-centered logic of the Red Director *habitus* and the Defensive FPG faced several potential problems. First, they did not fit so well with the emerging "transition culture" (Kennedy 2002) that favored finance over production and that posited "Soviet" and "socialist" (which Red Directors were) as illegitimate and abnormal. Second, while some Defensive FPGs could earn profits from sales of some products (e. g. exports of electricity generating equipment) or temporarily attracting capital to the FPG's financial institution, Defensive FPGs did not always follow sufficiently fundamental restructuring or generate sufficient capital to develop in the post-socialist world, leaving them at an eventual disadvantage vis-à-vis competitors. Third, once Defensive FPGs had been created, it was possible for a director of the central financial organization to turn the tables on its founders and gain control over the members of that particular Defensive FPGs. Exactly this happened in the late 1990s to Energomash (EMK)<sup>4</sup>. Aleksandr Stepanov attempted to use various financial machinations to gain personal control over the members of EMK. While this violated a core principle of the Defensive FPG—to guard the autonomy of the member companies—Stepanov was initially successful. However, the principle of autonomy eventually generated resistance, especially from Stepanov's eventual target, Leningradskii Metallicheski Zavod (LMZ). After a protracted battle in various courts, LMZ, Elektrosila, and allies defeated Stepanov and EMK, depriving EMK of core companies.

Finally, the status of Red Directors and Defensive FPGs would wane because, at the center of the field of power—the Kremlin (which had not yet devolved that much real institutional power)—

---

4. For an analysis of internal conflict at EMK, see Hass (2011 a: chapter 5).

the managerial clan had lost the battle of the clans in the mid-1990s. Instead, a new clan representing an emerging financial elite had gained influence within the Kremlin and Yeltsin's inner circle (Hoffman 2002). The state began to favor this new elite and its *habitus* and logics of fields and organization. The time had come for the oligarchs and a new organization and use of property, and a new set of principles for fields.

#### TEMPORARY CAPITALIST HEGEMONS: OLIGARCHS AND FINANCIAL FPGs

The second set of actors was *financial entrepreneurs*, especially those who became the superrich “oligarchs.” Financial entrepreneurs often came from the ranks of the Komsomol, research institutes, or similar bodies, in which knowledge of production was less important than other knowledge, in particular manipulating access to financial and similar resources (dues, funds for research projects, etc.). Outside the managerial hierarchy in the late Soviet era, some Komsomol leaders and institute employees saw opportunity for speculative profits during Gorbachev's reforms—where their managerial bosses saw the repetition of an earlier pattern of talk about reform ultimately failing to reach fruition (Hoffman 2002). Whether using access to hard currency to initiate import and resale trade for profit, or setting up early financial institutions, these younger financial wizards learned how to work in the shadows and on the margins of the slowly liberalizing and unraveling late Soviet economy. Their experience was in organizing resources; organizations were less about production than about procedures and capital. As these younger entrepreneurs turned to speculative trading in the late 1980s, they conceived a core risk as losing control over capital and the return of investment. Their conception of authority was grounded in knowledge and control of resources, especially money. Finally, property was the rights not only to profits and principal of investment, but also decision-making authority stemming from the provision of capital. In short, financial entrepreneurs were the closest thing to nascent capitalists in post-Soviet Russia. To managers of banks and Financial FPGs, enterprises were commodities to be bought and sold (via shares) through market means. Not the enterprise itself, but capital and shareholding were sacred.

Financial entrepreneurs' (Khodorkovskii, Berezovskii et al.) experience of making money in the Komsomol or trading deficit goods extended into Financial FPGs. After 1992 major commercial banks expanded beyond financial games with currency and treasury bills (GKOs, OFZs) to acquiring shares in privatized firms. Oneksimbank and finance company Mikrofin united as Interros and acquired shares by various means in such privatized

enterprises as Norilsk Nickel or Moscow car factory ZiL (later saved by Mayor Iurii Luzhkov). Menatep, Al'fa-bank, and Inkom-bank invested in oil, confectioneries, and metals. Komsomol experience gave these elites skills to manipulate finances and rules and use loose laws for gain; they could also apply market vocabulary to engage Western investors. They had sufficient capital to interest the cash-strapped state, and they had as allies some Kremlin insiders who came less from nomenklatura than from the Komsomol or other institutes. These entrepreneurs and organizations built empires by obtaining shares through privatization auctions and the secondary market through a variety of means, usually indirect and difficult to trace formally. Because they conceived of risk primarily in terms of control of and return on investment, i. e. property ownership and governance, their property empires differed in two ways from Defensive FPGs. First, this elite made sure to have a presence on boards of directors and managers in their newly-acquired properties. As Menatep president A. Zurabov noted, "in Russia it is still impossible to make financial investments without real control over the debtor... If we control management, the situation, capital streams, account transactions, and the like, then of course the probability of a return of such loans in order are higher than loans by a clientele on the side..." (Pappe et al. 1997:52). Second, unlike Defensive FPGs—where risk was equated with losing control of exchange and supply or losing subsidies—Financial FPGs were organized around the principle of diversification—spreading risk around. As one manager at FPG Sokol noted, "we operate on the principle of the submarine, where there are several compartments—this helps keep it afloat during difficult times when one compartment is suffering" (*Ekonomika i zhizn'* #33 1994: 37). Menatep invested in firms organized around exports to gain control of those hard-currency accounts—but this also left Menatep with diverse holdings (even if oil was an important part of the Menatep empire). Bank Rossiiskii Kredit began buying shares to engage in speculation, but ultimately the bank found it had a diversified empire.

Financial elites and their FPGs were temporary hegemony after the 1995 loans-for-shares (*zalogovaia privatizatsiia*) auctions, which were rigged in their favor. Upon gaining controlling packets of shares, the financial elite moved to consolidate governance. This was not so easy at the start. The test case for oligarch power was the battle for control over Norilsk Nickel, which pitted new owners Oneximbank against entrenched managers. After a long struggle through various courts, Oneximbank emerged victorious. Khdorkovskii also faced resistance from managers within his newly acquired Iukos oil empire. Only by using various machinations with share offerings did Khdorkovskii consolidate his control over that empire. As the 1990s wore on, it became clear that the finan-

cial elites had Yeltsin on their side, and that they could play the new formal laws of Yeltsin's regime and the broader logics of emerging Russian capitalism. Thus, after 1995 the Financial FPG and financial elite eclipsed the Defensive FPG and Red Directors for hegemony over Russia's economy. However, the story was not yet over. In 1998 the oligarchs and Yeltsin's Kremlin were seriously wounded by the ruble crisis. Not only did many oligarchs and Financial FPGs lose capital in the crisis; they also lost the halo of inevitable ascendancy. Suddenly they seemed not only the prime villains behind inequality and crisis in Russia; they also seemed vulnerable. The crisis hurt Yeltsin's image and emboldened his political opponents. Eventually, Yeltsin turned over the reigns of power to a previously badly-known state operative everyone presumed would follow the whims of the oligarchs. It turned out Vladimir Putin had other plans, and he had tools to realize them in the face of oligarch opposition. The stage was set for, yet again, a transfer of hegemony to another elite and another set of principles for the organization of property and fields.

#### THE WINNERS THUS FAR: STATE ELITES AND STATE-CENTERED FPGs

A third "class" and logic of economic organization was ever-present but in the 1990s latent: *state elites and officials*—especially the *siloviki*, elite from the security apparatus—and a *dirigiste* logic of organization. In the 1990s on its contours were somewhat blurry. State elites were often outmaneuvered or co-opted by Red Directors and later by financiers. The latent logic of state-centered elites and organization centered on state authority and security; production and profit were secondary to the prerogative of the state and the security and prestige of the nation for which state officials spoke. Correspondingly, the main risk was loss of state influence (but not necessarily ownership) over economic activity. The converse was that authority was linked to state and national security: Russia was not unique in that the *raison d'être* of the state was security and control, but this logic was stronger in Russia than in most other European states. Finally, the logic of property and governance was shifting in the post-Soviet period. Total state ownership and control of the economy had proven disastrous; however, state control of or influence over sectors crucial to national security was not so odious. Majority share ownership was no worse than total ownership, and in fact brought a benefit: minority shareholders could be persuaded to invest in modernization in return to a portion of future profits (although without much say in the running of these companies).

Privatization and liberalization meant the state was withdrawing from the economy. Only a few giants stood in the arena: rail-

ways monopoly Rossiiskaia Zheleznaia Doroga (RZhD), electricity monopoly Edinaia Elektrichestkaia Sistema (EES), and natural gas monopoly Gazprom. Gazprom had survived the fate of the oil sector, where the state monopoly was broken up and its pieces privatized<sup>5</sup>. This structure, along with its control over potentially lucrative national gas, made this a potentially important vehicle for the exercise of state power. In particular, Gazprom and Gazprombank were a key part of Putin's strategy of subordinating the oligarchs to the state—once Putin had ousted Rem Viakhirev from Gazprom and installed Aleksei Miller as director. Putin's attack on his competitors was two-pronged. First, he used Gazprom's wealth and some debts Gazprom or Gazprombank held over some oligarchs' holdings to gain control over the media—in particular, Gusinskii's media empire. The second prong was to use *kompro-mat* against recalcitrant oligarchs—to put them in jail (Khodorkovskii), to force them to turn over their property and flee the country (Gusinskii, Berezovskii), or to keep quiet and toe the Kremlin's line (other oligarchs)<sup>6</sup>. By 2004, state-owned giants Gazprom and Rosneft were the main instruments of state power—initially used to take over oligarch property, and then to redistribute hydrocarbon wealth to increase dependency on the state.

Eventually, this model of post-socialist *dirigisme* spread in the creation of new *goskorporatsii*. OAK and OSK are two familiar state corporations, but one of the more interesting has been Rossiiskaia Tekhnologiia. Rostekhnologiia, headed by Putin contact Sergei Chemezov, was an attempt to reunite heavy industry and “strategically important” companies and sectors under state control once again. One purpose for creating Rostekhnologiia was to guard underdeveloped, unreconstructed, and vulnerable Russian industries from market competition, especially foreign competition (Hass 2011 b). While these state-centered FPGs have, like Defensive FPGs, helped defend production, they have not focused primarily on defending supply or managerial authority: managers are subordinate to the state, and production is framed in terms of state or national importance rather than as important for its own sake (the Soviet logic of Defensive FPGs). And while state-centered FPGs have not focused primarily on a “bottom line” of profit as was the case for Financial FPGs, profit and share ownership are not unimportant. Member companies in state-centered FPGs are state-owned precisely because the state owns a majority of

5. Technically, Gazprom was reorganized into many daughter firms, but in reality these remained under centralized control by Rem Viakhirev.

6. For sake of space, I will not go into detail over the politics and strategies Putin and *siloviki* pursued to subdue the oligarchs and augment state power. These general events are well-known to the readership of this volume, and I recount these details elsewhere (Hass 2011 a, 2011 b).

shares—which the state could sell if need be. One tactic has been to sell minority groups of shares to foreign investors, to raise capital in return for longer-term access to a percentage of profits (but not of ultimate decision-making authority). Thus, while the new state-centered FPG and its field logic is not an embrace of capitalism, neither is it a return to the Soviet logic of economic culture and fields.

**CONCLUSION:  
ECONOMIC CULTURE, HABITUS AND FIELDS,  
AND POST-SOCIALISM**

In this essay I have tried to show that one cannot understand the broader picture and deeper processes of post-socialism change only by focusing on efficiency, markets, or state and elite interests—as economists and political scientists usually do. Rather, economic culture plays an important role in post-Soviet economic change. However, that economic culture does not exist in some disembodied, free-floating, vague and amorphous form. Rather, economic culture is related to authority, and it operates through individual actors who reproduce economic structures through their practices (as driven by *habitus*), and through the institutionalization of *habitus* and culture through the organization of property and formulation of risk and authority in FPGs and fields. Marx, Weber, and Durkheim all saw culture operating (although in different ways) through collective expressions and social processes and forms. Where we see collective practices, institutions, and organizations, we are seeing culture. And in recent years, the story of post-Soviet property has been not only a story of elite interests, intrigues, and power—it has also been the drama of competing forms and content of economic culture and the battle over which meanings would dominate the post-socialist landscape. And one thing is certain: this drama is not yet over. Red Directors seemed in charge initially once they emasculated shock therapy; oligarchs seemed in charge after privatization. To assume *siloviki* and their *dirigisme* are eternal would be foolish as well. For as history teaches us one thing, it is that culture is ever-changing—even in economies.

**REFERENCES**

- Åslund, Anders. 1995. *How Russia Became a Market Economy*. Washington, DC: Brookings Institution.
- Barnes, Andrew. 2006. *Owning Russia: The Struggle over Factories, Farms, and Power*. Ithaca: Cornell University Press.
- Batchikov, Sergei and Iurii Petrov. 1995. "Formirovanie finansovo-promy-

- shlennykh grupp i gosudarstvo." *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal* #2: 3–10.
- Berger, Peter and Thomas Luckmann. 1967. *The Social Construction of Reality*. Garden City: Anchor Books.
- Blanchard, Olivier Jean, Kenneth A. Froot, and Jeffrey D. Sachs, eds. 1994. *The Transition in Eastern Europe, vol. 1. Country Studies*. Chicago: University of Chicago Press.
- Blasi, Joseph, Maya Kroumova, and Douglas Kruse. 1997. *Kremlin Capitalism. Privatizing the Russian Economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- Boeva, I. N., Tatiana G. Dolgopiatova, and Viacheslav Shironin. 1992. *Gosudarstvennye predpriiatiia v 1991–1992 gg: ekonomicheskie problemy i povedenie*. Moscow: Moscow Institute of Economic Policy.
- Bourdieu, Pierre. 1990. *Homo Academicus*. Stanford: Stanford University Press.
- . 1993. *The Field of Cultural Production*. New York: Columbia University Press.
- . 1998. *The State Nobility*. Stanford: Stanford University Press.
- DiMaggio, Paul and Walter Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147–60.
- . 1991. "Introduction." Pp. 1–38 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: Chicago University Press.
- Dolgopiatova, T. and I. Evseeva. 1994. "Ekonomicheskoe povedenie promyshlennykh predpriatii v perekhodnoi ekonomike." *Voprosy ekonomiki* 8: 40–50.
- Emirbayer, Mustafa and Victoria Johnson. 2008. "Bourdieu and Organizational Fields." *Theory and Society* 37: 1–44.
- Eyal, Gil, Evan Szelenyi, Eleanor Townsley, and Ivan Szelenyi. 2001. *Making Capitalism Without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe*. London: Verso.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil and Doug McAdam. 2012. *A Theory of Fields*. New York: Oxford University Press.
- Friedland, Roger and Robert R. Alford. 1991. "Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions." Pp. 232–263 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter Powell and Paul DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Frydman, Roman, Cheryl Gray, Marek Hessel, and Andrzej Rapaczynski. 2000. "The Limits of Discipline. Ownership and Hard Budget Constraints in the Transition Economies." *Economics of Transition* 8 (3): 577–601.
- Frydman, Roman and Andrzej Rapaczynski. 1994. *Privatization in East-*

- ern Europe: Is the State Withering Away?* London: Central European University Press.
- Frydman, Roman, Andrzej Rapaczynski, John S. Earle. 1993. *The Process of Privatization in Russia, Ukraine, and the Baltic States*. London: Central European University Press.
- Gaddy, Clifford and Barry Ickes. 2002. *Russia's Virtual Economy*. Washington, D.C.: Brookings.
- Gerber, Theodore and Michael Hout. 1998. "More Shock than Therapy: Market Transition, Employment, and Income in Russia, 1991–1995" *American Journal of Sociology* 104: 1–50.
- Gorbatova, Larisa. 1995. "Formation of Connections between Finance and Industry in Russia: Basic Stages and Forms." *Communist Economies and Economic Transformation* 7 (1): 21–34.
- Guriey, Sergei and Andrei Rachinsky. 2005. "The Role of Oligarchs in Russian Capitalism." *Journal of Economic Perspectives* 19: 131–150.
- Gurkov, I. and E. Avraamova. 1995. "Strategii vyzhivaniia promyshlennykh predpriatii v novykh usloviakh." *Voprosy ekonomiki* 6: 22–30.
- Hass, Jeffrey K. 1997. "Making Markets: Rationality, Institutions, Culture, and Economic Change in Russia." *Problems of Post-Communism* 44 (July–August): 44–51.
- 1999. "The Great Transition: The Dynamics of Market Transitions and the Case of Russia, 1991–1995." *Theory and Society* 28: 383–424.
- 2007. *Economic Sociology. An Introduction*. New York and Abingdon, UK: Routledge.
- 2011 a. *Power, Culture, and Economic Change in Russia 1988–2008: To the Undiscovered Country of Post-Socialism*. New York and Abingdon, UK: Routledge.
- 2011 b. *Rethinking the Post-Soviet Experience. Markets, Moral Economies, and Cultural Contradictions of Post-Socialist Russia*. New York and Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Hellman, Joel and Mark Schankerman. 2000. "Intervention, Corruption and Capture. The Nexus between Enterprises and the State." *The Economics of Transition* 8 (3): 545–576.
- Hendley, Kathryn, Peter Murrell, and Randi Ryterman. 1999. "A Regional Analysis of Transactional Strategies of Russian Enterprises." *McGill Law Journal* 44: 433–472.
- 2000. "Law, Relationships and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises." *Europe-Asia Studies* 52 (4): 627–656.
- Hoffman, David. 2002. *The Oligarchs: Power and Wealth in the New Russia*. New York: PublicAffairs.
- Iankova, Elena. 2002. *Eastern European Capitalism in the Making*. New York: Cambridge University Press.
- Johnson, Juliet. 1997. "Russia's Emerging Financial-Industrial Groups." *Post-Soviet Affairs* 13 (4): 333–365.
- Kennedy, Michael. 2002. *Cultural Formations of Post-Communism*. Eman-



- cipation, Transition, Nation, and War. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Kulikov, V., L. Latysheva, and A. Nikolaev. 1994. "Obrazovanie finansovopromyshlennykh grupp (neobkhodimost', tseli i mekhanizmy)." *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal* #1: 1–7.
- Martin, John Levi. 2011. *The Explanation of Social Action* New York: Oxford University Press.
- North, Douglass. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- Pappe, Ia. Sh., V. E. Dement'iev, B. I. Makarenko, P. Venediktov, and A. Iu. Zudin. 1997. *Finansovo-promyshlennye gruppy i konglomeraty v ekonomike i politike sovremennoi Rossii*. Moscow: Tsentr Politicheskikh Tekhnologii.
- Prokop, Jane. 1995. "Industrial Conglomerates, Risk Spreading and the Transition in Russia." *Communist Economies and Economic Transformation* 7 (1): 35–50.
- Roy, William. 1997. *Socializing Capital*. Princeton: Princeton University Press.
- Schüsselbauer, Gerhard. 1999. "Privatisation and Restructuring in Economies in Transition: Theory and Evidence Revisited." *Europe-Asia Studies* 51 (1): 65–83.
- Starodubovskaia, Irina. 1995. "Financial-industrial Groups: Illusions and Reality." *Communist Economies and Economic Transformation* 7 (1): 5–19.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.
- 1987. *General Economic History*. New Brunswick: Transaction Books.
- Wegren, Stephen. 2005. *The Moral Economy Reconsidered: Russia's Search for Agrarian Capitalism*. New York: Palgrave Macmillan.
- Woodruff David. 2000. "Rules for Followers: Institutional Theory and the New Politics of Economic Backwardness in Russia." *Politics and Society* 28 (4): 437–482.

# Breaking promises: Hungarian experience

JÁNOS KORNAI

JEL: D7, P5

KEYWORDS  
*promises, reputation,  
capitalism, Hungary*

The paper is dedicated to the theoretical investigation of the phenomenon of promise and its different types: producers' promises to users, about what product or service is being offered, when, and under what conditions; users' promises to producers, about how much, when, and under what conditions they will pay the producer for the goods or services received; debtors' promises to lenders (usually a bank or other financial institution), about when and under what conditions the debt will be repaid; government (central or local) promises to citizens—all citizens or a certain group of them—about what services they will provide for them and under what conditions; political promises (by individual politicians, parties or movements) to electors, about the program they will implement if they are elected. Motives and effects of breaching promises are examined with a particular reference to the Hungarian economy.

JÁNOS KORNAI. Professor of Economics Emeritus, Harvard University and Corvinus University Budapest.

## INTRODUCTION<sup>1</sup>

I was still in high school when I first read that harrowing ballad by Friedrich Schiller, “Die Bürgschaft,” the guarantor (Schiller [1794], 2004)<sup>2</sup>.

1. I am grateful for their help in the research and their useful advice to the following colleagues: Zsuzsa Dániel, Tamás Keller, János Köllő, Sylvie Lupton, Boglárka Molnár, Mária Móra and István György Tóth. Let me thank the translators, Brian McLean and László Tóth. The attentive and efficient contribution of my assistants, Rita Fancsovits, Klára Gurzó and Andrea Reményi, means a lot to me. And my thanks go to Corvinus University of Budapest for the inspirational environment and the support for my research.
2. Schiller's poem has been translated to English several times. Below I quote Scott Horton's translation, published in 2007. Horton translates the Ger-

In the ballad, a man named Damon sneaks into the court of the ancient Greek city of Syracuse with a dagger under his toga, intent on stabbing the tyrant Dionysus, but he is arrested by the guards and brought before the tyrant, who condemns him to be crucified. Damon does not plead for mercy, but asks for three days' parole, so that he can give away his sister in marriage. He will leave a friend as a guarantor, who may be executed in his stead if he fails to return. The tyrant agrees and the friend steps in. Damon dashes away to the wedding, and tries to return just as fast.

But the weather is against him. There is a fearful storm, causing the river to flood and washing away the bridge. Damon manages to swim across, but then meets with a band of robbers whom he has to fight off. Eventually he reaches the edge of the city, only to hear that the friend he left as a guarantor is being raised up on the cross. People advise him at least to save himself, but he bursts through the crowd to embrace his friend. The news reaches the tyrant, who relents of what Damon has been through and what self-sacrifice Damon's friend has shown, feeling certain that Damon would not break his promise. The tyrant turns to the pair and says:

In truth, fidelity is no idle delusion,  
So accept me also as your friend,  
I would be—grant me this request —  
The third in your band!

And now let us turn from the realm of poetry to that of reality, from ancient Greece to present-day Hungary. I often go to a retreat for scholars, where I've come to know the kind waitresses in the dining room well. One of them, Éva, took out a bank loan to buy a flat and a car, and the bank's terms required the signatures of two guarantors. She asked Vera and Klára, colleagues of long standing and personal friends, who agreed to act as guarantors<sup>3</sup>. Éva promised the bank and her two friends that she would service the loan properly. But in the end she let everyone down. She did not pay the installments and fled from her obligations. The bank is charging the debt on the two guarantors.

In the ballad it is a matter of life and death. The promiser goes through fearful vicissitudes to keep his word. The guarantor is set free. In the real case, the breach of contract by the promiser did not spell death for the two guarantors, but it means that two women with financial problems of their own are left to wrestle bitterly

---

man *Bürgschaft* to 'hostage' in the title and in the text at a point, though the latter rather means *Giesel* in German. In the context of my study the English *guarantor* is a better match, which also happens to appear in Horton's translation.

3. The story is real, but I have changed the names.

with the debt, because their colleague and friend broke her promise and failed to meet her obligations.

What significance does keeping promises bear? Why do so many people break their promises? What consequences ensue from this flood of promise-breaking? These are questions this study sets out to address. Though this paper is illustrated mainly by Hungarian examples, I assume that the problems brought up here are present also elsewhere, and my argumentation can be used to analyze this complex issue also beyond the Hungarian borders.

#### CONCEPTUAL CLARIFICATION

The term *promise* is clear: someone, the *promiser* or maker of the promise—one person or a group or an organization (e. g. a firm, a state agency, a party, or a government)—undertakes an obligation to the *promised*, the beneficiary of the promise. Again the latter may be one person or a group (e. g. the population of a city or a country) or an organization. In the Schiller ballad Damon was the promiser and the tyrant and the friend were the promised; in the Hungarian story Éva, the debtor was the promiser and the bank plus the two colleagues serving as guarantors were the promised.

A promise may be unilateral, so that the promiser expects no recompense from the promised, or it may be bilateral, so that a pair of reciprocal promises appears: promiser A stipulates at the time of formulation and utterance of the promise that B, to whom the promise is made, will simultaneously make a promise of which A is the beneficiary. Both make a promise contingent on reciprocity. Such a promise contingent on reciprocity is known as a *contract* (Sharp 1934, p. 27). I fulfill my promise on the understanding that you will fulfill yours.

This study considers both types simultaneously in the main. I allude to the distinction between them only where my argument requires it.

A promise is often made in an *informal* way. If I order lunch in a restaurant, we do not draw up a contract, but I promise implicitly to pay the bill after eating the lunch. Other promises have a *formal* framework, e. g. a solemn oath is taken in the presence of witnesses according to a traditional ceremony. It is very common for a detailed contract to be drawn up in writing, where the contracting parties describe their obligations precisely.

There is no clear dividing line between informal and formal promises; there are many transitional cases. The possibility of enforcing fulfillment depends among other things on whether the promise has been formalized. This study disregards in several places the distinctions with regard to formalization.

To forestall misunderstandings, let me point out that the *fulfillment of promise/breach of promise* pair of opposites do not co-

incide with another pair of opposites to which great attention is paid: *whether a statement is true or false*. Both contrast words with reality, but this study examines a special form of contrast. The question of *truth/falsehood* contrasts words uttered at a given time with the reality of that time or a past time, or perhaps with a reality quite independent of the speaker. The question of *fulfillment/breach of promise* contrasts the words being uttered now with the subsequent conduct of the speaker and final result after a period.

213

*Breaking  
promises:  
Hungarian  
experience*

#### DEFINING THE SUBJECT-MATTER

My main aim is to present the phenomena related to fulfillment and breach of promises and the economic, political and ethical problems arising from these. I discuss questions that we all meet with in daily life and see mentioned in the press, other forums of public discourse, gatherings of friends, or sessions of Parliament. There are some who complain that a building contractor has not done a renovation job properly according to contract. Economists argue over the outcome of late repayments on loans advanced for purchasing real estate. Opposition meetings chide the governing party over unfulfilled campaign promises. I am seeking what is common among these seemingly different cases. Can we see identical or similar behavior patterns and social mechanisms in them? Do they lead to similar decision-making dilemmas and reactions?

I do not set out to report on the general state of promise fulfillment. I cannot say if the world, or even Hungary, has improved or deteriorated in this respect. Although I deal here with observable and in many cases even objectively measurable events, unfortunately there are only sporadic data available.

The study mentions tasks—what should be done to make promise fulfillment more frequent. But I have not sought to devise an action program to this end.

The paper draws on experience in Hungary. Hungary's experience serves solely for illustrating certain phenomena and not as evidence for proving general statements.

#### AN INITIAL LOOK: FIVE TYPES OF PROMISE

It would be an interesting subject for research to examine breaches of promises between individuals in private life, for example by those who dangle a prospect of marriage and fail to fulfill it. This study does not deal with private life, concentrating instead on promises closely connected to economic and political life. I see five basic types:

Санкт-Петербург  
2013

- A. *Producers' promises to users*, about what product or service is being offered, when, and under what conditions.
- B. *Users' promises to producers*, about how much, when, and under what conditions they will pay the producer for the goods or services received.

Types A and B are usually reciprocal and laid down in a formal or informal contract of purchase and sale. However, it is easier to discuss them separately and postpone examining the tie between them.

- C. *Debtors' promises to lenders* (usually a bank or other financial institution), about when and under what conditions the debt will be repaid.
- D. *Government (central or local) promises to citizens*—all citizens or a certain group of them—about what services they will provide for them and under what conditions.
- E. *Political promises* (by individual politicians, parties or movements) to electors, about the program they will implement if they are elected.

These five basic types do not include all types of promise made in the economic and political spheres, but they suffice to exemplify the interrelations and problems discussed in this study.

#### A. PRODUCERS' PROMISES TO USERS

Daily occurrences in all our lives: the electrician promised to be here by ten, I did not go to work so as to be here to receive him, but he failed to come; the roofer undertook to insulate the floor of the terrace, but the room beneath got soaked the first time it rained.

In each example the promiser is an artisan and the promised a household. In subsequent examinations households remain the recipient of the promise, but the sphere of promisers extends to all who provide any kind of product or service to them, from hairdresser to taxi driver, dentist to cable TV provider. A “producer” may be a one-person firm, or a small, medium-sized or large company.

Consumers in Hungary have several kinds of body they can turn to with a complaint. *Figure 1* shows four lines of data, in all of which the numbers of complaint tend upwards. We do not know whether grievances actually became commoner or the propensity to lodge an official complaint increased. The data certainly do not include all breaches of contract, as in most cases the injured do not turn to the authorities for legal redress.

Looking at such events from the consumers' angle, breaking a promise may have several kinds of consequences. It may damage the consumer's material surroundings: the light still does not go

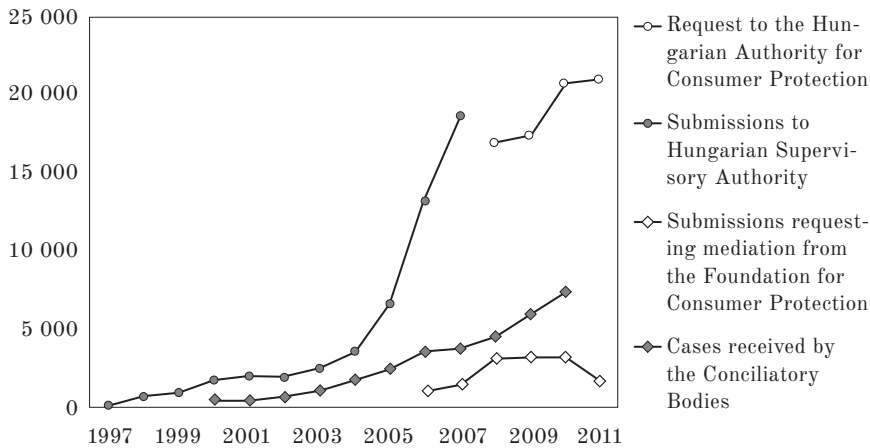


FIGURE 1. Number of consumer complaints, 1997–2011

NOTES. The *Hungarian Authority for Consumer Protection* is a central state agency. The *Hungarian Financial Supervisory Authority* is a central state agency, its general task being to monitor banks, insurance companies and other financial institutions. Its activities include the investigation of complaints received from the clients of financial institutions. The *Foundation for Consumer Protection* is a non-governmental organization, giving advice and forwarding complaints to the state agency in charge, but having no state authority. *Conciliatory Bodies* are independent state organizations, mediating between parties on the basis of written requests they receive.

SOURCES. Nemzeti Fogyasztóvédelmi Tanács [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012a, b, c, d), Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012a, b, c) and Fogyasztóvédelmi Alapítvány [Foundation for Consumer Protection] (2012). The latter source yielded the data on the Conciliatory Bodies.

on in the cellar; repainting the ceiling is costly. Beyond the material loss there is damage to the well-being of the aggrieved, who may be outraged in a serious case.

The recipient of a promise may be another producer, so that breaking it will cause disruption to input-output flows between firms or organizations. A component manufacturer which fails to meet the promised deadline for delivery upsets the user company's production plan. Various kinds of loss ensue: a whole line has to be stopped, causing disruption in sales; employees stand idle. If

the delay is often repeated, the user firm will become cautious and build up a greater inventory, which ties down capital. Often the problem is not the arrival date, but the quality of the consignment. If the user fails to notice the fault in the input and incorporates it into its product, it will damage the quality of its own output, which will cause sales losses sooner or later. All these eventualities ultimately reduce the efficiency of the user firm or other organization.

Here as in households the damage is not just material. All troubles caused by suppliers breaking promises annoy users, from workers to managers, and create a bad atmosphere. This psychological effect must also be added to the direct consequences of promise-breaking.

Especially serious is the damage to producer/user relations that is protracted in time. This applies to all longer-term investment projects, including all building construction. When the project commences, its input suppliers all shoulder to contractual obligations. All participants should fulfill those obligations in consort, in a disciplined way. Any failing or breach of contract disrupts all the other participants as well. The more of them breach contract discipline, the graver the shortcomings, the more completion is delayed, and the lower the efficiency of the construction and investment becomes.

Users build up self-defense mechanisms. These can be seen also in households. It is easy to find the names of artisans or firms on the internet, but many people prefer to use a producer or service provider tried out and recommended by a friend or acquaintance. One of the most important criteria in such cases is reliability: keeping promises.

This applies still more in relations between firms. The procurement department of a user firm does not always seek out all possible sources or in every case ask for multiple estimates. It may simply place the order with a supplier it already trusts. There emerge networks of producers and users that trust each other. Selection by networking has its advantages, but also its risks (Woodruff 2004). Such rigid networks reduce competition and may rule out in advance potentially advantageous offers. Not infrequently corruption creeps into relations between exclusive partners: strictly commercial conditions are watered down by mutual favors; firms may begin to look more leniently on breaches of contract.

## B. USERS' PROMISES TO PRODUCERS

It may appear self-evident in a market economy that users will pay for products and services received. Those buying in a store, or procuring a service in a hairdresser's or fast shoe-repair outlet, naturally fulfill the informal contract behind the transaction straight away, by paying. There is a different situation when events are nor-



mally protracted: on one side supply of the good or performance of the service, and on the other payment for it. This is typical in relations between firms, especially on construction or other types of investment projects. If the contract so prescribes, part of the price has to be paid in advance. Another installment must be met within a given period after arrival of the consignment (say 30 or 60 days). A further part may be withheld until the purchaser has tested the article supplied (for instance a piece of technical equipment or a building).

There are, unfortunately, only very few aggregate data available for breaches of Type B promises.

Let us begin with households as consumers. I know of no aggregate and detailed figures for the debt of households to private producers, but their debt to utility companies is reported regularly (Sík 2011, Bernát 2012)<sup>4</sup>. In 2011 20 per cent, in 2012 22 per cent of the households were late with their utility bills. This is three to four times the 6 per cent European average. (More on this is in Ingatlan és befektetés, 2012.)

If the utility companies were to press consistently for punctual settlement of their bills, households breaking their contracts would be in deep trouble, as these service providers have a natural monopoly. Electric current and running water are practically indispensable. At first sight one would think that this dependency would enforce strong payment discipline. In fact, under the political, social and cultural conditions of Hungary, the situation unfolds in a different, controversial and confusing, way, and the effect is in the opposite direction. Cutting off the electricity or water supply has such dramatic effects that all compassionate people would sympathize with the ones who have broken their contracts by failing to pay, so that the utilities dare not do it in most cases even in cases when the regulations would allow, and social aspects and the consideration of need would not go against the harsh measure either. This encourages contract-breaking in others who might be capable of repaying their debt, at least in part. (At the same time it is not uncommon that families in utter destitution, needing social solidarity the most, are left without utility services.)

The proportion of firms that fail to make payments when due and break their contracts is very high. Missing deadlines is common. It is worth noting that many of the organizations behind with their payment obligations are state agencies or publicly or municipally owned institutions, such as hospitals, schools and universities<sup>5</sup>.

4. Keller (2012) shows interesting figures about household indebtedness in Visegrád countries. Data based on the Eurostat (2011) report, up to 2009, indicate the highest increase of household indebtedness in Hungary.

5. In May 2012 overdue bills of public institutions reached the substantial amount of 42.2 billion forints (*Népszava* 2012).

The victims of the contract-breaking in these cases are producing or service-providing firms. If they are short of liquidity and do not have an adequate credit rating, late or lost revenue may threaten their very existence. Large numbers of them fail.

Bankruptcy of firms is on the increase. They may have hit trouble because they failed to find buyers in a period of general decline in demand, or because buyers are not seeking their goods or services, since they regularly commit Type A breaches of promises by being late with their supplies to buyers or sending faulty goods. It may also be because they have fallen victim to Type B breaches of promises: they as sellers regularly fulfilled their obligations, but users did not pay<sup>6</sup>.

Sellers try to cover themselves by laying down in contracts that part of the purchase price must be paid in advance (Raiser, Rouse and Steves 2004.), but this only provides partial protection. It may eliminate the crude cases of contract breaching where buyers pay nothing at all, but it does not prevent them being late with the rest or not paying the residual at all.

The loss of revenue that rightly belongs to a firm damages its owners, endangers the jobs provided by the firm in financial difficulties, and if failure ensues, leads to employees being pushed out into the street.

As with Type A breaches discussed above, this is not just a question of material losses. For the victims of the breaches, they mean an end to peace of mind and a sense of security. People become embittered and angry. Protests by entrepreneurs being in trouble because unpaid bills are frequent.

### C. DEBTORS' PROMISES TO LENDERS

A producing or service-providing firm provides a *commercial loan* to a user firm if it does not insist on prompt payment of the sale price. This is established practice in market economies: customary contracts of purchase and sale lay down the allowed period of payment postponement. However, when buyers have exceeded that, *forced* lending begins: the seller is obliged by this breach of contract to increase the amount of commercial credit.

Let us turn to the other, greater component of the total amount of credit: *bank loans*. Here the bank, or a bank-like financial organization extends the loans and households, firms or other organiza-

6. An example was construction of the Megyer bridge over the Danube, where the government made a contract with a main contractor, which farmed out tasks to numerous subcontractors. The work was done properly but the government did not pay, and the main contractor could not meet its financial obligations. The subcontractors held several demonstrations in protest at this.

TABLE 1. Growth of non-performing loans,  
2008–2011

Types	Data in December 2008 = 100.			
	December 2008	December 2009	December 2010	December 2011
All loans	100	134.8	164.6	194.3
Loans to households	100	145.8	188.3	228.6
Mortgage loans to households	100	168.1	232.1	310.6
Loans to other sectors	100	124.8	143	163.1

SOURCE. Pénzügyi Szervezetek Állami Szervezete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012 d).

TABLE 2. Proportion of non-performing loans payment,  
2008–2011 (per cent)

Types	December 2008	December 2009	December 2010	December 2011
All loans	12.3	17.5	20.9	25.2
Loans to households	16.7	24.5	28.3	34.7
Mortgage loans to households	12.5	20.2	24.5	32.4
Loans to other sectors	9.9	13.5	15.8	18.7

NOTE. ‘Proportion’ in relation to all loans in the category (e. g., non-performing loans to households were 16.7 per cent of all loans to households in December 2008).

SOURCE. Pénzügyi Szervezetek Állami Szervezete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012 d).

tions (non-profits, state agencies, voluntary associations etc.) are the debtors. So in this respect the debtors are the promisers and the banks the promised.

Looking first at debts of households, their indebtedness has proliferated in recent years. Large sections of the Hungarian public became addicted to buying on credit. More and more people in the previous decade took out larger volumes of credit to buy cars and purchase or build housing as well. A very high proportion of such mortgage loans were denominated in foreign currencies, notably the Swiss franc, which required much lower rates of inter-

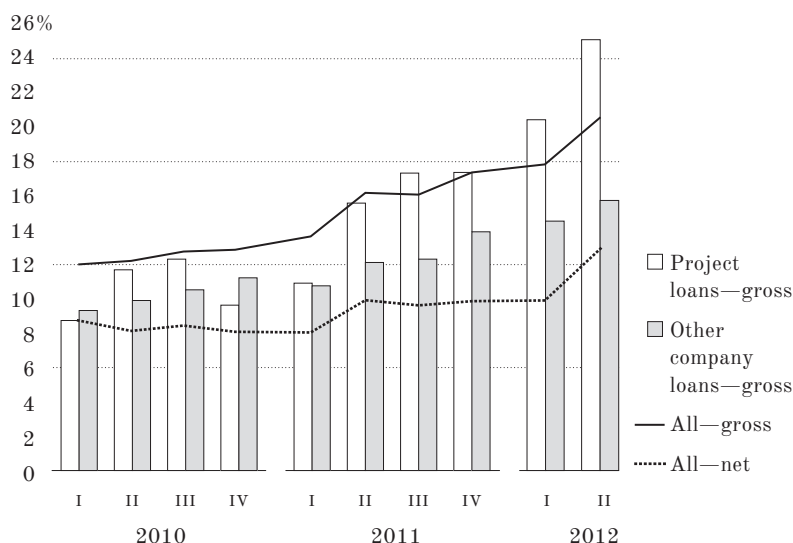


FIGURE 2. Proportion of overdue loans

NOTES. Loans late more than 90 days are called overdue loans by the Hungarian National Bank.

SOURCE. Magyar Nemzeti Bank [Hungarian National Bank] (2012), p. 33.

est at the time than did loans in the Hungarian national currency, the forint<sup>7</sup>.

Two changes ensued after the loans were taken out. Hungary became embroiled in the international financial crisis, so that some debtors lost their jobs or saw their income fall dramatically. Meanwhile the forint weakened fast against the Swiss franc and other foreign currencies. Repayment obligations that seemed tolerable to meet from original household incomes became unbearably high. The proportion of the personal debt in arrears rose suddenly. This alarming tendency is illustrated by the second and third lines in *Tables 1* and *2*.

To express this in the language of this study, a high proportion of such households have broken their promises to lenders. Many still pay in part or in arrears: they have half-broken their promises. Others have become irrevocably insolvent, so breaking their promises entirely. Here the intention is only to note the phenomenon without going into the detailed reasons behind it. Let me

7. The mounting personal indebtedness, including the problem of so-called foreign-exchange debtors, is covered in numerous studies. (See, for example, European Economic Advisory Group 2012, pp. 125–127, Hudecz, 2012.)

just add, however, that the blame for the situation by no means attaches wholly to the promisers, the households failing to meet their obligations. Banks in those years hoped for good returns, and virtually persuaded the future debtor to take the loan, often failing to verify the creditworthiness of the household. In other words, the recipients of the promises walked into a trap of their own making.

The economic stagnation and recession have also reduced the solvency of the corporate sector. The number of overdue loans to firms has increased alarmingly. This threatening tendency is illustrated by *Figure 2*, and the last lines of Tables 1 and 2. ('Other sectors' in the two tables mean the loans given to the sector of firms and the projects financed by the EU and the Hungarian state.) *Figure 2* shows that a quarter of all project loans falls into the non-performing category. This rate is seriously high.

The conceptual framework of this study gives a more explicit name to the trend in the figure and the two tables: the number of firms not keeping their payment promises to banks is increasing. The same applies to many LGOs, which borrowed sizeable sums that they cannot repay over the promised term.

#### D. GOVERNMENT (CENTRAL OR LOCAL) PROMISES TO CITIZENS

Some regulatory measures spell out obligations undertaken by the state, others make silent implicit promises. Let us look now at those where the state shouldered long-term obligations. The promised, the beneficiaries of the regulations, trusted in the state's promises and accordingly organized their lives, family budgets, and savings habits in the long term.

Let me take a single example, albeit a weighty one. The Hungarian government in 2010 and 2011 unexpectedly and radically altered the pension system. Hitherto a fixed proportion of the centrally collected pension contributions were allocated to private pension funds, called the 'second pillar' of the pension system. The new measures ended this important component of earlier practice. Since then the entire mandatory pension contributions go into the state pension fund. The capital accumulated in the private pensions funds were swiftly transferred to the state budget. Much has already gone on day-to-day public spending (Simonovits 2011, European Economic Advisory Board 2012, p. 128). This study does not set out to decide whether the new laws meet the requirements of constitutionalism and protection of rights. Reputed lawyers at home and abroad have responded with a resounding negative to these questions. Rather than commenting further on the legality of the decisions I will stick to my subject. The insured, understandably, viewed it as a state promise that the capi-

tal accumulated from setting aside those pension contributions in private pension funds would remain their own property. In their view the radical alteration of the system, that is, the elimination of the 'second pillar' means the state has broken its promise. It is still unsure what the change means for the future income of pensioners. Nobody will be able even in the future to give an appreciable estimate of the loss or gain, as there will be no basis for comparison. No one will be able to say with hindsight what the pension income received from the private pension funds would have been, had they not been abolished. Whatever the case, there is disillusionment, outrage due to the state's broken promise and anxiety for the future among those pressurized by the state into abandoning the expected income from the contributions paid into private pension funds.

#### E. POLITICAL PROMISES (BY INDIVIDUAL POLITICIANS, PARTIES OR MOVEMENTS) TO ELECTORS

Citizens of all parliamentary democracies often complain that politicians promise the earth during election campaigns, then fail to keep their promises. Vehement disenchantment with political parties and leading politicians has often been heard in Hungary since the multiparty system was reintroduced.

There is no space here to examine the relationship between political promises and their fulfillment rate in the last 22 years. Let us look just at the last elections in 2010. Party leaders and election candidates mouthed various promises. Fidesz, the party that won over the electorate, was cautious about making numerical promises for which it might be called to account later. One figure they gave, however, made a big impression on voters: they would create a million new jobs (Matolesy 2010). (Hungary, incidentally, has a population of around 10 million.) They gave themselves ten years to fulfill the promise. Later, when Fidesz had formed a government, one leading economic politician put the promise more specifically. They would fulfill it evenly: 400,000 new jobs would appear over the four years of their present term of office (Varga 2010).

So far the government has not fulfilled the first part of the promise due in the first two-year period, the increase in the total employment rate is much slower than promised. And if we disaggregate the employment figures, it turns out that they were blown-up by the rapid increase of so-called public work, which replaces social benefits with mostly part-time jobs paid at starvation wages by the state. Job numbers in several sectors with actual employment in normal employment relationships fell.

The promise was addressed primarily to those who would gladly have taken a job. They suffered a big financial loss. Mention must also be made of the disillusionment. Unemployment gener-

ates fear among those who still have a job, but feel insucere because of the threat of unemployment. Many anxious people were filled with hope by the party seeking their vote. Now they are dismayed to find the promise has not been kept.

223

*Breaking  
promises:  
Hungarian  
experience*

## INTERACTIONS

### SPILL-OVER EFFECTS IN PRODUCTION AND THE CREDIT SYSTEM

For each basic type of breach of promise discussed in the last section of the paper it was established that it caused not only material losses to the aggrieved but also effects on their mental state, mood and well-being. Each type of damage was examined separately. In actual fact there are many types of interaction between the thousands or hundred thousands of micro-events.

The best known is the interaction between belated or omitted payments, i. e. spill-over effects of breaches of Type B promises, in this paper's terminology. Firms G, H, and I should be paying firm M for products received, but they break their contracts and fail to pay. Firm M in turn owes money to firms X, Y and Z, but not having received its dues, it in turn, against its intention, breaches its promise and does not pay. Firms X, Y and Z are now unable to pay other obligations, and so on. The phenomenon is called *chain-indebtedness* in the Hungarian economic jargon. Each link in the chain means that there is a debtor in arrears and a forced creditor waiting for his money in vain. *Circular indebtedness* appears when the chains formed by overdue payments link together. The troubles form a spiral, a vicious circle, an accelerating, deepening whirlpool of indebtedness. For example, circular indebtedness is estimated to be 400 billion forints in the construction industry, which is approximately one quarter of the production value there. The situation is well described by a press-release on the topic: "No way out from the vicious circle of circular indebtedness?" (MTI—Stop, 2012. See also MTI—Figyelő, 2012).

One after the other, the indebted firms start to fail, and B and C-type breaches turn into type A. Producer or provider firms in deep financial straits cannot meet their obligations to produce or provide services. This too has spill-over effects well known from the economics of trade cycles. Production growth deceleration may switch into recession. Shrinkage of the real economy may hit back on the financial positions of firms, which accelerates the spiral of indebtedness.

The situation is worsened because the victim of the C-type breaches of promise (failures to service or make repayments of bank loans) is the banking sector. However much the banks them-

selves may be to blame for allowing the proportion of loans in arrears and non-performing loans to rise so high, the consequence is the serious deterioration of the state of affairs in the banking sector. This is one of the factors behind the alarming fall in the level of bank lending activity. This too holds back production growth and may contribute to a recession process. There then appears in the chain of cause and effect a further consequence mentioned before: liquidity in the household and corporate sectors is reduced, which produces further spirals of promise breaching.

Mass occurrences of broken *micro*-promises of types A, B, and C, through the mutually reinforcing interactions just detailed, eventually cause serious *macroeconomic* damage.

#### SPIRALS OF BAD MOOD AND BAD EXAMPLE

Economists, citing the well-known relevant theories, easily recognize the spirals engulfing production and the credit system, and the multiplier effects whose interactions turn a thousand little micro promise breaches into a macro-level crisis. However, it is more a task for social psychologists to describe how the annoyance and outrage at the breaches of promise pass from one person to the next. One person leaves his home angrily because the plumber failed to turn up yesterday and there was no hot water in the pipes this morning. Driving along he shouts insultingly at a pedestrian crossing the road, who also ends up in an upset mood and quarrels with colleagues at work. At the end of the day, all these people return home feeling nervous and irritated. They stick their own anger and bad mood on the members of the family. The bad temper and tensions spread like a disease from one person to the next.

Nor is the problem confined to mood. *Bad examples* also spread like an infection. Many people say to themselves, "If others keep breaking their promises, why should I be the fall guy who always keeps his word?" The more bad examples people see, the more they wonder why they should be the exception and take their promises seriously, to their own detriment. These spill-over effects from person to person cause the vicious circle to spread and worsen: promise-breaking breeds yet more promise-breaking.

The people in the political/government sphere and the business sphere are not isolated from each other. Talented and/or smart ones pass repeatedly through the revolving doors between them, holding political, administrative and commercial posts by turns. Once they have become accustomed to irresponsible promise and responsibility-breaking in one sphere they will take the behavior pattern with them into the other.

It is especially dangerous for the feeling to emerge among ordinary people that "those above," those at the pinnacle of political power, are not keeping their word. *Tables 3 and 4* show the find-



TABLE 3. Public opinion:  
Do politicians keep their promises?

Country	Ratio of citizens who doubt the reliability of poli- ticians (per cent)
Italy	77.8
Latvia	67.4
Hungary	66.7
Russia	65.1
Japan	61.0
Spain	60.1
Israel (Jews)	59.2
Germany (East)	59.1
Slovenia	56.6
France	56.6
Ireland	55.0
Czech Republic	52.7
Poland	52.5
USA	51.1
Germany (West)	49.5
New Zealand	47.9
Sweden	46.5
Great Britain	46.4
Australia	44.8
Canada	42.4
Cyprus	35.4
Norway	33.9
Switzerland	32.8
Philippines	30.8
Bulgaria	23.7
Israel (Arabs)	18.2
TOTAL	49.0

225

*Breaking  
promises:  
Hungarian  
experience*

NOTE. The survey was conducted in the framework of the “International Social Survey Programme,” in 1994–1995. Information on the data collection methodology is described in the cited source as follows.

The following question was asked:

“How much do you agree or disagree with the following statement.

People we elect as (MPs) try to keep the promises they have made during the election

1. Strongly agree; 2. Agree; 3. Neither agree nor disagree; 4. Disagree; 5. Strongly disagree; 6. Can't choose, don't know; 7. NA, refused.

The above percentages were arrived at by calculating the proportion of those choosing 4 or 5 to all answers, and countries were listed in the decreasing order of the proportions.

The table was compiled by Tamás Keller.

SOURCE. International Social Survey Programme (1996).

TABLE 4. Public opinion:  
Do politicians keep their promises?

Country	Ratio of citizens who believe in politicians (per cent)
Izrael (Arabs)	44.2
Philippines	41.0
Cyprus	32.7
Bulgaria	31.7
Ireland	29.5
Australia	28.4
Norway	27.6
Canada	25.7
New-Zealand	24.5
USA	24.2
Switzerland	23.5
France	21.2
Great Britain	21.1
Germany (West)	19.7
Slovenia	18.5
Izrael (Jews)	16.5
Poland	14.8
Spain	14.8
Czech Republic	14.6
Germany (East)	14.3
Sweden	14.2
Japan	12.9
Italy	10.4
Russia	10.3
Hungary	10.2
Latvia	8.8

NOTE. Information on the survey is available in Table 3.

The above percentages were arrived at by calculating the proportion of those choosing 1 or 2 to all answers, and countries were listed in the decreasing order of the proportions.

The table was compiled by Tamás Keller.

SOURCE. International Social Survey Programme (1996).

ings of an international survey. Table 3 ranks the countries based on the share of those, who *strongly doubt* the trustworthiness of politicians. Hungary is among the first ones; two third of the population strongly or very strongly disagree with the optimistic statement according to which politicians keep their election promises. Table 4 presents the rankings based on the proportion of those *strongly believing* in the trustworthiness of politicians. In this ta-

ble Hungary is among the tail-enders: only every tenth Hungarian thinks (with strong or even with very strong conviction) that politicians fulfill their promises made during the election campaigns.

“If those up there can get away with not fulfilling their promises, then why should I, the little man, fulfill 100% of my promises?” It is distressing that this line of thought have probably crossed many people’s mind.

227

*Breaking  
promises:  
Hungarian  
experience*

### THE MORAL JUDGMENT OF FULFILLING AND BREACHING PROMISES

Many types of doubt might fill the heart of people. Still, I hope that most continue to believe that promises should be fulfilled. Why do they think that? The answer is not self-evident, since the promiser often benefits from breaking his or her word. Here, the topic of my paper leads to a much wider issue, to the moral judgment of people’s acts.

There is no agreement among philosophers about the answers to the fundamental questions of ethics<sup>8</sup>. I do not feel competent to comment on the debates between the various schools of philosophy. I would like to set out from a different approach. How do average people, the acting agents of the economy and politics, judge the breaching of promises?

A few pages earlier, when reviewing the main types of breaching promises a comment returned repeatedly: the victims of unfulfilled promises are annoyed and upset. Actually, they condemn even the mere fact of breaching of promises, since common decency would demand that everyone should keep his word. “I fulfill my promise—so I expect the same from you. Where would it lead to, if everyone offers promises and later does not care a rap for his own words?” Quite many think this way, perhaps the great majority of people. Even if we have never had a philosophy book in our hands, here we get close to the *Kantian* position, and to the *contractualists*, to the school of philosophy, which derives ethical principles from the idea of a social contract.

My paper, first when discussing the main types, and later when introducing the interaction between the acts of breaching promises, highlighted with great emphasis the adverse *consequences* of the phenomenon. People think along similar lines, when they recount: how much loss they suffered as a result of the other party’s breaching of promise. In these instances the argument gets close

---

8. The “Promises” entry of the Stanford Encyclopedia of Philosophy (2008) provides an extensive overview of the main alternative ethical theories. Also see Patterson’s (1992) paper, which comments on several important works from the literature dealing with the values of promises.

to the line of thinking of another school of philosophy, to the so called *consequentialists*. We need to behave ethically, among others we need to fulfill our promises, because unethical behavior has adverse consequences. This line of reasoning is almost obvious for economists.

When reading the literature of the issue in works written by philosophers, I got the impression that perhaps the above mentioned alternative approaches are theoretically not incompatible with each other<sup>9</sup>. In any case, they coexist, supplement and strengthen each other in the moral judgments of everyday people.

Let us see an example. The patient is angry, because the doctor, who treats him at a high cost in his private practice, promised that he will see him at a specific time—and yet he kept him waiting for a very long time. If following this he makes a judgment, then he sees this situation as the breach of common decency. “What would the doctor say, if next time he would be kept waiting for hours by his high charging lawyer or car mechanic?” And of course, he considers important the consequence he suffered by the breach of promise, the time wasted while waiting. He makes a comparison, he runs some kind of cost and benefit calculation in his mind: he would not have waited more than this either and he would have saved the fee, if he went to a government-financed, free clinic.

When we get over the first annoyances or indignation caused by the breach of promise and we bring ourselves to make moral judgments, then—like in the case of the judgments made within the juridical system—we do not apply simple formulas, overly simplistic schemas. We cannot be satisfied with the statement: all breaches of promise should be morally condemned. We need to weigh the circumstances under which the events unfolded.

I have not found such works in the literature written by legal scholars, sociologists or philosophers, which reported on systematic observation or questionnaire based survey among the Hungarian population. However, there are relevant American studies available. It is possible of course that the distribution of the American reactions is different from the Hungarian in similar situations, but even in this case, it will be illuminating (at least from the perspective of the applied research methodology) to report about a few American studies.

The title of Shavell’s (2006) paper hits right into the middle of our topic: “Is Breach of Contract Immoral?” The author has conducted a small sample survey. For instance, he asked the following question from the interviewees. Suppose that a Renovator has made a contract to do a kitchen renovation for a Homeowner. The

9. In the philosophical literature there are such works that attempt partial, limited reconciliation. See for example: Nozick (1974).

Renovator then discovers that the job would cost him a lot more than he had anticipated. So the Renovator did not fulfill his promise. Question: Would the responder judge the breach of contract as unethical? The responders were able to answer on a five-point scale: beginning with the “Grade (1) definitely unethical” and ending with the “Grade (5) definitely ethical” answer. 38 answers out of the 41 responses spread between Grade (1) and Grade (3), and all together only three classified the situation “Grade (4) somewhat ethical.” No one classified it “Grade (5) definitely ethical.” However, the distribution of the answers significantly changed, when the original question was supplemented with other important details. For instance, it was included that: *Did they state in advance*, what to do, if the costs rise above the originally calculated costs? Did they state in advance that the contract is valid even if the costs are higher than originally expected? Did they agree in advance about the indemnity in an event of the Renovator not fulfilling his promise? The more the respondents understood that there may be “mitigating circumstances” the more carefully they judged the situation.

Wilkinson-Ryan and Baron’s (2009) paper attempts to probe the moral judgments of people about the breaching of contracts through the help of similarly realistic examples. In relation to several kinds of hypothetical stories they asked questions, and to each story they surveyed the stances of different samples. For example, in one of the stories they offered for the interviewees to comment, the following problem arose. A couple rents out a restaurant for an anniversary party. However, the owner of the restaurant wants to waive the contract, because unexpectedly he received a much better offer. The story continues with two versions. In the first version the owner of the restaurant offers that they should sit down together, discuss the problem and come to an agreement about the amount of the indemnity payment. In the second version there is no direct negotiation, the owner asks for an outside mediator to help determining the amount of the indemnity payment. All experimental surveys prove that the knowledge of the terms of contract and the circumstances related to the breaching of the contract significantly influences those, who form a moral judgment about the situation.

What special “laboratory” conditions offered themselves during the past few years for Hungarian sociologists and legal experts, when about the half of the country was debating over the problems of helping out the “foreign currency debtors”? They could spare the application of artificially invented stories, because the real events produced those cases in which people could have been asked for moral judgments. It is a pity that the Hungarian social scientists did not seize the opportunity.

At this point, it is useful to summarize *in a general manner*: what are those circumstances, which needed to be weighed for

those attempting to form a moral judgment about any breach of promise.

230

János Kornai

1. Did the promiser commit himself in a *bona fide* manner? Or he had already known from the beginning that he would not fulfill the promise, yet in a deceitful way he still made the promise?
2. The *bona fide* manner is a necessary precondition of a correct promise—necessary, but not sufficient. Did he carefully think about whether the promise can really be fulfilled? Schiller's hero was ready for any struggle and daring endeavor to keep his word. But was he thoughtful enough, when he promised to return in three days? There would have been no problem with the three days, if there were no rain and floods, if robbers did not attack. The promise—and this is quite a common phenomenon—undertakes the tightest deadline possible, which works, if there are no unexpected setbacks. However, in fact it happens rather frequently that there are setbacks, and because of this the realistic deadline should always be set with a “margin,” with some “reserve time.” Poor Damon, who was just condemned by the tyrant to be crucified, did not think too much about the reserve time. Yet, in the case of others, in much calmer situations, we can expect more careful calculation indeed. And this is true not only for the promiser, but also for the promised. Returning to the example of the “foreign currency debtor,” both the debtor and the lender calculated negligently and irresponsibly, ignoring the risk of unforeseen difficulties.
3. In the case of a unilateral promise, did the promiser, or in the case of a bilateral agreement did both parties offer in advance careful terms safeguarding against an event of the promise becoming unfulfilled, and about what types of compensation the other party will receive in such case?
4. What motives induced the promiser to breach the promise? Does he breach his promise because of greater individual profit? Or external factors independent of him explain that the promise is only partially or not at all fulfilled?
5. Did the promiser do everything to fulfill or at least partially fulfill the promise in the case of unforeseen obstacles? We respect Schiller's hero among other things, because he struggled with a heroic effort to fulfill his promise.
6. Regardless of the obstacles—does the promiser seek with due diligence the fulfilling of his promise or he does not fulfill his promise because of negligence?
7. If the contract is broken, and the contract did not describe an exact compensation, does the promiser seek to reach an agreement with the aggrieved party? Or did he present the

other party with a *fait accompli* in this respect? Or perhaps he keeps aloof from the compensation?

Those who wish to form a moral judgment about the breach of promise must conscientiously weigh both the mitigating and aggravating factors. If the judgement is considered by the victim of the breach of promise, he must certainly face the question: to what extent is he also responsible. Those who committed the real breach, frequently apply the “blame the victim” tactics as a defense mechanism. This type of retort is of course often rightly rejected by the aggrieved party. But no matter how justified is in the given case the rejection of such kind of mean-spirited attack, it does not provide an automatic waiver for the aggrieved party from voluntarily examining: whether he is also responsible for what happened. Often he commits at least one mistake of which he can admit if to no one else to himself: that he is carrying at least a part of the responsibility. Two partners are needed to a deceptive commitment: the one who offers the false promise, and the other one who believes in it and allows to be taken for a ride.

231

*Breaking  
promises:  
Hungarian  
experience*

#### MOTIVES TO FULFILL OR TO BREACH PROMISES; ENFORCING FULFILLMENT

I do not wish to narrow down the next argumentation to the cases of the breach of promise. According to my impression, even though this I cannot prove through any systematic observations and statistical data, luckily the fulfillment of promise is more common than its breach. I will discuss the motives behind the two opposing phenomena side by side.

I wish to talk not only about the motives of the *promiser*, but also about the motives of the *promised*, the beneficiary of the promise. Moreover, besides the two actors in the promise relation, there will be a discussion about the actors outside of the relation, who influence or who *could* influence the course of events. The term “motivation” refers to voluntary acts. In parallel, we also discuss the phenomenon of the *enforcement* of fulfillment.

#### MORAL INCENTIVES

Here, we will actually follow the continuation of the train of thought, which began in the previous section of the paper. The great majority of the promisers are honest people, who make a *bona fide* commitment and bravely strive to fulfill their promise.

Let us take a look at the business world of the market economy. It would be a big mistake to think that every transaction is regulated by contracts legally formulated by lawyers. Many kinds

of input and output flows take place without any special promise, by the routine-like repetition of “business as usual.” Or even if the producer and the buyer signed a contract, it does not mean at all that everything is regulated down to the tiniest details. The parties, trusting in the honesty of the other party, leave many questions open in the contracts. Macaulay (1963), a professor of law, conducted a survey among American businessmen and he found that they consider this informality natural, and they do not even attempt to build their relationships on all encompassing contracts. Incidentally, “contract theory” developed in economics provides a strict mathematical proof for the impossibility of a “*perfect*” contract and it would not even be economical to strive for such contract (Hart, 1998a and 1998b, Bolton and Dewatripont, 2005).

The breach of promise could become less frequent, if the moral incentives motivating the fulfillment of promises would prevail stronger. I do not wish to start a moral preaching here, as it would obviously be received with an ironic smile. Evidently there is a need for an education that engraves in the brains of people the sanctity of the plighted word. Parents, all institutions of education, the managers of all work places and so on participate in process. Out of the plethora of tasks in moral educations I highlight two elements.

One is the role of the media. Rare is the day on which an anomaly or even a scandal around the fulfillment of a promise would not appear on the screens, in the sea of letters of the print media and on the internet. But almost never appears such analysis, which objectively and intensely scrutinizes the ethical side of the events and would be ready to offer a moral judgment. The flood of superficial news about the breach of promises gives birth to cynicism. “If so many are doing it—why should not I do the same as well?”

The other problem, which I wish to mention in regards to the discussion of moral incentives is related to the phenomenon, which I called in my works as the “the soft budget constraint syndrome.” In the first part of my study, when discussing the B and C types of breaches of promise, the case of those debtors (indebted households, firms, hospitals, local governments and other organization that are in financial trouble) have appeared, who do not meet their financial obligations. Should they be saved? Or should we leave them alone, and leave it to them how to get out of their difficult situation? When the topic arises in relation to a given episode, the commentators bring up numerous *economic* arguments in favor of saving them or against it: how would it influence production, employment, the state of the banking system and the government budget and so on. However, the *ethical* aspect of the question usually gets lost. The often occurring, almost certain “bail-out” has a *pedagogical effect*. It teaches the debtor to feel free to breach his promise; there is nothing to be ashamed of in doing that. But not



paying back a debt is indeed shameful—even if there are mitigating circumstances! I have never recommended that without exception everyone, who cannot get out of trouble on his own, should be let down. However, this should not be done in mass proportions, in a way that the question of the debtors' own responsibility hardly ever arises; very rarely is a single word spoken about the moral aspects of the breach of promise.

That is just what happened in Hungary when the government announced it would shoulder the full local-government debt of some 1500 small municipalities and much of what larger municipalities owed as well. In the second case the bailout proportion is not uniform; it would depend on how wealthy or poor each community is. Thus the scale of rescue did not depend on how far the debt had resulted from irresponsibility and wastefulness by local leaders. The idea of the moral responsibility of those who had contracted the debt was not even mentioned in the rescue announcement. "Why be thrifty if those who battle to cut expenditure and strive to keep their promises are treated just the same as those who are irresponsible and waste the community's money?" many local leaders grumbled.

I illustrate the idea with another peculiar, hardly believable episode of the long history of the "foreign currency debtors" mentioned already before. The episode, the wide-spread application of the so called "preferential full repayment" scheme early 2012, is worth a special mention. Let us think about two typical stories.

The person in the *first story* is a poor man, with little school education, who is the head of the family; he lived in depressing housing conditions, when he received the opportunity to get a better flat through the help of a loan. The bank practically fobbed the loan off on him, and it did not sufficiently warn him of the risks. The story continues in a sad manner. At the time of taking out the loan, he still had a job, but since that he has lost his employment. Because of the weakening of the forint his installments grew high. Now he has been unable to pay for some time. Since the apartment where he and his family is living, served as mortgage, perhaps soon he will be evicted. In his case indeed two ethical principles collide: the principle of solidarity, which obliges us to help those in trouble, and opposing that the principle of individual responsibility, according to which each individual is responsible for his own decisions, even for his bad borrowing decision. In this case, according to my own moral sense the first principle, the principle of solidarity weighs heavier; this man and his family should be saved from the tight situation.

The person in the *second story* is competent, knowledgeable, well paid, with an economic or legal education. Some of them are working as government officials. He lives in a nice flat. He took out a large loan, because home building seemed to be a good investment, since housing prices grew month by month. It turned out

that he made a bad decision; he has lost a lot on this business. He still has his job, he still makes good on his installments. Eviction does not threaten his usual life-style, since the place where he is actually living did not serve as mortgage. He bought or built another apartment or house. He will not become homeless, if this additional dwelling would be taken away from him. In his case I do not see a moral problem. If he made a profit on the investment, I would not envy him. If he lost—that should be his own problem<sup>10</sup>.

Well, the “preferential full repayment process,” which was legally enacted by the ruling political force, made it possible for the “foreign currency debtor” to repay his loan in a lump sum payment. The application of the procedure was tied to several conditions. According to Condition No. 1, the debtors had to properly make the installment payments due during the past six months. By this they have already excluded the person in the first story, who is in such a big trouble that he is unable to properly make the necessary installment payments. Condition No. 2 is this: the residual debt must be paid right away, by one single payment. How could our poor man gather so much money? In contrast, Conditions No. 1 and 2 can be easily fulfilled by the person in the second story. The second story represents well-to-do social strata, who are receiving special favors in exchange for their political support.

The preferential full repayment had to be paid in Hungarian forint, at an exchange rate imposed upon the banks by the government, exchanging at a significantly lower rate the arrears than the actual market rate. The people applying the “preferential full repayment” scheme, (most of them similar to the person figuring in our second story) altogether have won 370 billion forints with this opportunity, mainly at the expense of the banks, and at a smaller degree at the expense of the treasury (in other words of the tax payers) (Pénzügyi Szervezetek Állami Szervezete, 2012 e)<sup>11</sup>. This is a staggeringly high sum, which, inexplicably, did not get much emphasis in political debates.

The ruling political group provided an extreme example of softening the budget constraint. Everyone can learn from this. It is worth breaking a promise—in this case: the commitment to repay the loan in a proper manner. If you took out a loan in order to make a profit and you belong to the well-to-do strata of socie-

---

10. The problem has been around for years, yet neither the government, nor the banks or the research institutes have organized large-scale surveys to figure out the social and economic distribution of the indebted households. No approximative estimations have been available to overview the proportion of those in need, ethically entitled to be supported, and those taking the loan for financing an investment.

11. In order to illustrate the magnitude of the amount I indicate: this is more than half of the planned state budget deficit of 2012.

ty favored by the government, you will not face any disgrace. You even may receive a bonus, a significant amount of your debt will be paid back by others.

Against this “pedagogy” the naive warning of the parent or the teacher (“Be careful my child, not to make irresponsible promises!) does not carry much weight.

## REPUTATION

In order to increase their reputation, the promisers are motivated to keep their word. The breaching of many small promises or even a spectacular defaulting on the fulfillment of one large commitment can destroy a reputation.

Firms have several kinds of motivations to increase their reputations. Recognition helps them selling their products and services. I have already mentioned that the buyers are gladly relying on familiar and highly esteemed suppliers. Better reputation is a significant advantage in the competition with rivals. To that extent, economic interests are connected to reputation as well. This is supplemented and even strengthened by psychological effects. “We are among the first ones,” “everyone has a high opinion of us”—this belief rightly flatters the company managers’ vanity.

The same can be said about the reputation of political parties and organizations. It is obvious that the voters do not base their choice only on the successes and failures of the days before the election, but reputation, which has developed over a long time, also plays a big role. Better reputation improves the chance of winning the elections and seizing power. But not only the fight for power motivates them to increase their reputation. The politician takes pleasure in his reputation, enjoys recognition and popularity—this is easy to understand psychologically.

The promiser fulfills his promise. Why? Is it because, this is what his conscience, his healthy moral sense tells him to do? Or is it because he knows that his honest behavior, the transforming of his words into actions will make a good impression on others and it will increase his reputation—and he can also leverage this into an advantage in economic competition or in the political arena? Difficult to separate the two; the two kinds of motivations jointly exert their effect.

The degree of reputation is not a continuous variable, which at times can be increased at an arbitrary rate, or at times its decline can be accepted without further due. Similarly to several other social phenomena, the speed of change—setting out from a given point—depends on the direction of the change. The reputation of a firm, a political party, an economic or political leader often increases slowly and gradually, as the numbers of the positive experiences grow among the people watching his work. But if it comes

into the open that he breached his word, his reputation may suddenly collapse.

The third factor that motivates the fulfillment of promises is the legal and judicial system that enforces the fulfillment. We will get to this point soon, but here I would already like to offer one remark ahead. In the business world the first and the second factors to a certain degree and under certain circumstances are able to replace the third (Macaulay, 1963; Kornhauser, 1983). The stronger the promiser's inner moral motivation to fulfill the promises and the contracts, and the more he is striving for increasing his reputation, the less frequently recourse will be required to sort out the consequences caused by the breaching of promise to legal recourse.

#### THE ENFORCEMENT OF CONTRACT FULFILLMENT BY LEGAL MEANS

Here, we can safely limit ourselves to the business contracts. The breaching of the irresponsible promises made in an election campaign is not prohibited by law. This type of breach of promise is punished by the voter—provided that he recognizes the offense committed against him and he wishes (and is able) to employ the possibility of punishment in the polling-booth.

The modern rule of law applies sophisticated legislation to punish the breaching of contracts. In private lawsuits they award compensation. For the deceitful false promises, and for the serious negligence leading to default on the fulfillment of a contract, the prosecutor can press charges and penalties may be imposed by the court. Special legislations regulate the bankruptcy proceedings, the sale of assets seized to pay off debts, the evictions as a result of mortgage foreclosures, and so on. The rigor of the law is not only meant to help compensating the aggrieved party as much as possible. At the same time, they expect a deterrent effect from it as well: the promiser should be afraid of the consequences of breaching the promise.

Even in the countries with the oldest tradition of the rule of law, the apparatus meant to enforce contract fulfillments does not work at one hundred percent efficiency. Unfortunately, in Hungary this machinery is much more creaking than in the more developed democratic countries. Many lawyers and corporate attorneys are less skillful than their counterparts in the West. Litigations are prolonged for long. Erroneous rulings are not uncommon.

The handling of bankrupt firms deserves special attention. If it comes to light that a firm is unable to repay all of its debt, then a bankruptcy procedure will ensue. This is in the jurisdiction of the courts; they will appoint a liquidator (a bankruptcy commissioner), who on the basis of the relevant legislation decides, among other things, about how to sell off the remaining properties of the firm,

and about which creditor should be indemnified and to what extent. Here, we are far from the complete fulfilling of the contracted payment obligations, rather the benefits of the partial fulfillment and the remaining assets of the firm have to be distributed among the aggrieved parties of creditors. Several factors complicate the rear-guard fights for the last partial fulfillment of the contracts.

One of the complicating factors is the well known institution of modern capitalism: the idea of *limited liability*. The owners of a corporation or an LLC are only responsible for the debt accrued by the company to the amount of the capital they invested. In the worst case this can be completely lost; the remaining assets will be transferred to the aggrieved creditors. However, the owner is not responsible with his own private wealth. Also, if the owners and the executives were clever, then—somewhere between legality and illegality—at the last moment they transferred out a good part of the wealth of the company and they left not much for the indemnification of the creditors. There are many legal loopholes, which facilitate this type of trickery—for the benefit of the breaching parties, and at the expense of the aggrieved parties. Smart attorneys, pettifoggers specialized in the knowledge of legal loopholes write the contracts from the outset in such a way, that their client—without breaking the letter of the law—can circumvent the *spirit* of the law, which would protect the interest of both parties in a fair manner.

It is still the lesser evil, if the company under bankruptcy proceedings even exists at all. Other companies simply disappear, if they have a gallows look. The Hungarian business jargon calls these peculiar firms “phantom companies.” They appear on the scene, they promise the moon, they utilize the products and services ordered—but by the time they have to pay, they disappear. There is no one to call to account for the debt.

We expect from the state to enforce with its own instruments the fulfillment of private contracts, and by doing so to strengthen the “sanctity” of respecting contracts. During the past years in Hungary just the opposite move happened several times. The government struck heavy blows at the prestige of private contracts. I present three examples; each caused a stir in the public.

In 2009, the “Budapest Transport Company” (BKV), owned by the capital city, paid out enormously large severance payments to many high ranking executives leaving the company. The payments were based on valid and legal labor contracts, the news created a public outrage. Fidesz, the current governing party, which was in opposition at that time, began a huge campaign—accompanied by the sympathy of the public—and demanded the repayment of these severance payments. Following the elections the parliament, now dominated by Fidesz hastily enacted a new legislation regulating severance payments *retroactively* (!) for several

years back. According to this, on severance payments over a certain threshold value granted after 2005 a 98% extra tax was imposed in the state sector (budgetary authorities, companies owned by the state, etc.)<sup>12</sup>. Yes, but through this extra tax they not just regained for the treasury the immorally large severance payments of some transport executives, but they confiscated a part of, or the whole, compensations of such old teachers, doctors and other workers, who through a lifetime of diligent work acquired the right to a modest severance just in excess of the statutory limit set by the 98% confiscating legislation. The ruling political forces and the parliamentary majority dominated by them, abusing their legal opportunities, retroactively crushed the private labor contracts freely signed by the employers and the employees many years ago; contracts which included the provisions of the severance payments.

The other example is connected to that chain of events, which we have discussed already several times: the story of the “foreign currency debtors.” The bank and the debtor signed a proper contract. Today, it seems certain that significant portions of these contracts contained many such elements, which caused harm to one or the other or both parties, and the damages rippled through the other parts of the national economy. Mass revision of the contracts was fully justified. However, this should have been done *voluntarily* by the two contracting parties. The government can persuade them to do so, they can provide guidelines in regards to the content, and they can provide them with economic incentives to facilitate the changes. Also *courts* can annul the contracts and they can call upon the parties to sign a new contract. But under the rule of law the *executive and legislative branches of the government* cannot force *retroactively* the contracting parties to modify the contract against their own judgment. However, that is exactly what happened repeatedly, mainly at the expense of the banking sector. The executives of the banks protested, but eventually as a result of the governmental pressure they swallowed the bitter pill, and they were ready to apply the contractual changes being forced upon them. These tough state interventions certainly reduced dramatically the prestige of the “private contract.”

The third example is also drawn from the story of relations between the government and the banking sector. One important stage in the negotiations on foreign-currency lending was reached on 15 December 2011, when a “Minutes of Understanding” formulated in Hungarian and English was signed by Minister György Matolcsy and State Secretary Gyula Pleschinger on behalf of the government and Dr. Mihály Patai, president, and Dániel Gyuris, vice-

---

12. A detailed discussion of exceptions and parital exemptions is beyond the scope of this paper.

president of the Banking Federation. (For the statement issued see Bankszövetség 2011, pp. 5 and 9.) Point D) 1. stated, “The Government declares that the basis and the rate of the bank tax will remain unchanged in 2012 compared to the regulation in effect, while the rate will be decreased by 50% in 2013. The Government declares also that there be no bank tax levied on banks in 2014 higher than the bank tax defined by the legal framework of the European Union, or the average of the bases and the rates of bank taxes in effect in Member States.” Yet the budget for 2013 submitted to Parliament in the fall of 2012 left the rate of special bank tax unchanged instead of reducing it by 50 percent. The government had not kept its promise.

### CONCLUDING REMARKS

In a dictatorship the tyrant does not have to make promises to the people<sup>13</sup>. He does not rise time and time again to the top post of the country through the open competition of alternative political forces; rather this happens with the help of the machinery of repression and violence, i. e. the institutional system of the dictatorship serving him to hold onto his power. In contrast, in a democracy the promises of the competing parties play an especially important role. The voter—if he has good memory—can assess how much the ruling party fulfilled during the past term the promises made before the last election. If they fulfilled their promise, then it will strengthen them, if they breached it, then it will weaken the trust towards them. Of course, comparing the promise and the action is not the only criterion, according to which candidates are compared, but without a doubt it is one of the most important ones. Those who weaken the trust in the political promises, undermine *one of the foundations of democracy*.

The socialist command economy can do without promises. The vertical coordination is moved by commands, which are given by the superior body to a subordinate body. A command is a command—there is no need for promises, rather the command should be fulfilled. In contrast, in the capitalist market economy, the horizontal coordination primarily takes place according to voluntary private contracts between buyers and sellers. Of course, the fulfillment of private contracts, the fulfillment of promises made by the seller and the buyer, the creditor and the debtor, is only one kind of the various coordination processes, but without a doubt one of the most important one. Those who weaken the prestige of the pri-

13. It is not a coincidence that it is Napoleon to whom the following statement is attributed: “The best way to keep one’s word is not to give it.”

vate contracts, undermine *one of the foundations of the capitalist market economy*.

It is to be feared that in Hungary exactly this—the weakening of the foundations—takes place right in front of our (and outside world’s) eyes. I do not know what others experience in their countries about the spread of the above detailed hideous phenomena—researchers there are expected to uncover and analyze them. I am certain, however, that the population of Hungary is suffering due to the almost everyday routine of broken promises.

## REFERENCES

- Bernát Anikó (2012): *A magyarok negyede továbbra is küzd a havi számlákkal*. [A quarter of Hungarians still struggling with the bills.] TÁRKI Zrt. [http://www.tarki.hu/hu/news/2012/kitekint/20120620\\_szamla.html](http://www.tarki.hu/hu/news/2012/kitekint/20120620_szamla.html).
- Last download: October 31, 2012.
- Bolton, Patrick and Mathias Dewatripont (2005). *Contract Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- European Economic Advisory Group (2012): “The Hungarian Crisis,” *The EEAG Report on the European Economy*, München: CESifo, München, pp. 115–130.
- EUROSTAT (2011): *Eurostat regional yearbook 2011*. Luxembourg: European Commission. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-HA-11-001/EN/KS-HA-11-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-HA-11-001/EN/KS-HA-11-001-EN.PDF).
- Fogyasztóvédelmi Alapítvány [Foundation for Consumer Protection] (2012). Milyen panaszlehetőségeink vannak? Hova fordulhatunk, ha megkárosítanak? [What complaint possibilities are there? Where can we turn to when suffering damage?] Downloadable: [http://fogyasztovedelem.hu/Varia\\_x/panasz.htm#panaszlehetoseg](http://fogyasztovedelem.hu/Varia_x/panasz.htm#panaszlehetoseg) (Last download: June 3, 2012).
- Ingatlan és Befektetés* [Real Estate and Investment; a Hungarian journal] (2012). “A háztartások eladósodottsága forduloponthez ér 2012-ben” [Households’ indebtedness reaches a turning point in 2012]. Downloadable: <http://www.ingatlanbefektetes.hu/cikkek/a-haztartasok-eladosodottsaga-forduloponthez-er-2012-ben-22-nem-tudja-kozuzemi-dijat-fizetni> (Last download: June 16, 2012).
- International Social Survey Programme (1996). Role of Government III (ISSP 1996). <http://zacad.gesis.org/webview/index.jsp>. Study No.: ZA2900.
- Hart, Oliver (1988a). «Incomplete Contracts and the Theory of the Firm,» *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 4 (1), Spring 1988.
- Hart, Oliver, John Hardman Moore (1998b). „Incomplete Contracts and Renegotiation», *Econometrica*. Vol. 56.
- Horton (2007): Schiller’s “The Hostage.” Harper’s Magazine, September



- 16, Downloadable: <http://www.harpers.org/archive/2007/09/hbc-90001221> (Last download: June 16, 2012).
- Hudecz András (2012): “Párhuzamos történetek. A lakossági devizahitelezés kialakulása és kezelése Lengyelországban, Romániában és Magyarországon.” *Közgazdasági Szemle*. Vol. 59, 349–411.
- Keller Tamás szerk. (2012). Javaslat a fenntartható fejlődés társadalmi indikátorainak mérésére. Budapest: TÁRKI.
- Kornhauser, Lewis, A. (1983). “Reliance, Reputation and Breach of Contract,” *Journal of Law and Economics*. Vol.26, pp. 691–706.
- Macaulay, Steward (1963). “Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study” *American Sociological Review*. Vol. 28, No. 1, 55–67.
- Magyar Nemzeti Bank [Hungarian National Bank] (2012): Jelentés a pénzügyi stabilitásról. Report on the financial stability] November 2012. Downloadable: [http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu\\_stabil/mnbhu\\_stab\\_jel\\_201211/jelentes\\_penzugyi\\_stabilitas\\_201211\\_hu.pdf](http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_stabil/mnbhu_stab_jel_201211/jelentes_penzugyi_stabilitas_201211_hu.pdf) (Last download: November 5, 2012).
- Matolcsy György (2010). Nemzeti ügyek politikája [The politics of national issues], p. 27. Downloadable: [http://static.fidesz.hu/download/481/nemzeti\\_ugyek\\_politikaja\\_8481.pdf](http://static.fidesz.hu/download/481/nemzeti_ugyek_politikaja_8481.pdf) (Last download: June 15, 2012).
- MTI—Figyelő (2012): Hároméves költségvetési keretet kér az építőiparnak az ÉVOSZ. [A three-year budget is requested by EVOSZ]. Downloadable: [http://www.figyelo.hu/cikk\\_print.php?cid=377736\\_haromeves\\_koltsegvetesi\\_keretet\\_ker\\_az\\_epitoiparnak\\_az\\_evosz](http://www.figyelo.hu/cikk_print.php?cid=377736_haromeves_koltsegvetesi_keretet_ker_az_epitoiparnak_az_evosz) (Downloaded: November 12, 2012).
- MTI—Stop (2012): Nincs kiút a körbetartozások ürdögi köréből? [No way out from the vicious circle of circular indebtedness?] Downloadable: <http://www.stop.hu/gazdasag/nincs-kiut-a-korbetartozasok-ordogikorebol/1083388/> (Last download: November 12, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012a): Beszámoló a 2008-es évről [Report on 2008]. Downloadable: [http://www.nfh.hu/data/cms13403/beszamolo\\_2008.pdf](http://www.nfh.hu/data/cms13403/beszamolo_2008.pdf) (Last download: June 8, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012b). Beszámoló a 2009-es évről [Report on 2009]. Downloadable: [http://www.nfh.hu/data/cms29775/beszamolo\\_2009.pdf](http://www.nfh.hu/data/cms29775/beszamolo_2009.pdf) (Last download: June 8, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012c). Beszámoló a 2010-es évről [Report on 2010]. Downloadable: [http://www.nfh.hu/data/cms40651/beszamolo\\_2010.pdf](http://www.nfh.hu/data/cms40651/beszamolo_2010.pdf) (Last download: June 8, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection] (2012d). Beszámoló a 2011-es évről [Report on 2011]. Downloadable: [http://www.nfh.hu/data/cms49597/2011\\_eves\\_beszamolo.pdf](http://www.nfh.hu/data/cms49597/2011_eves_beszamolo.pdf) (Last download: June 8, 2012).
- Népszava* [a Hungarian daily paper] (2012). Ötven milliárd az intézmények tartozása [Institutional debt 50 billion]. Downloadable: <http://>

- www.nepszava.hu/articles/article.php?id=553569&referer\_id= (Last download: June 15, 2012).
- Patterson, Dennis M. (1992). “The Value of a Promise.” *Law and Philosophy*, Vol. 11, pp. 385–402.
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012a): Tájékoztató a Felügyelet 2007. első negyedévi panaszügyi tevékenységéről. [Summary on the Authority’s complaint management, first quarter 2007.] Downloadable: [https://www.pszaf.hu/data/cms422928/paszafhu\\_panaszstatisztika20071.pdf](https://www.pszaf.hu/data/cms422928/paszafhu_panaszstatisztika20071.pdf) (Last download: June 6, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012b): Tájékoztató a Felügyelet 2009. I. negyedévi panaszkezelési tevékenységéről. [Summary on the Authority’s complaint management, first quarter 2009.] Downloadable: [https://www.pszaf.hu/data/cms2014511/Panaszkezel\\_si\\_t\\_j\\_koztat\\_.pdf](https://www.pszaf.hu/data/cms2014511/Panaszkezel_si_t_j_koztat_.pdf) (Last download: June 6, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012c): Összefoglaló a felügyelet fogyasztóvédelmi célú 2012. I. negyedéves hatósági tevékenységéről. [Summary on the Authority’s consumer protection activity, first quarter 2012.] Downloadable: [https://www.pszaf.hu/data/cms2350942/fogyved\\_hatosagi\\_tev\\_2012Q1.pdf](https://www.pszaf.hu/data/cms2350942/fogyved_hatosagi_tev_2012Q1.pdf) (Last download: June 6, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012d): Kockázati jelentés. 5. Melléklet—ábrák és táblázatok. [Risk report. Appendix 5—figures and tables.] Downloadable: [http://www.pszaf.hu/data/cms2352358/kockazati\\_jelentes\\_2012\\_I\\_mellekletek.pdf](http://www.pszaf.hu/data/cms2352358/kockazati_jelentes_2012_I_mellekletek.pdf) (Last download: June 14, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012e): Sajtóközlemény: Közel százhetvenezer család végtörlesztett a záróráig. [Press announcement: Nearly 170,000 families exploit preferential full repayment by the deadline] March 12, 2012. Downloadable: [http://www.pszaf.hu/bal\\_menu/jelentesek\\_statisztikak/statisztikak/vegtorlesztesi\\_stat](http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statisztikak/statisztikak/vegtorlesztesi_stat) (Last download: June 15, 2012).
- Raiser, Martin, Alan Rousso, and Franklin Steves (2004). “Measuring Trust in Transition: Preliminary Findings from 26 Transition Economies,” in János Kornai, Bo Rothstein, and Susan Rose-Ackerman (eds.): *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*. New York. Palgrave Macmillan, pp. 55–70.
- Schiller, Friedrich ([1799], (2004). “Die Bürgerschaft” in *Sämtliche Werke*, Carl Hanser Verlag, München-Wien. Vol. I, pp. 352–356.
- Sharp, F.C. (1934). “The Ethics of Breach of Contract,” *International Journal of Ethics*, Vol. 45, pp. 27–53.
- Shavell, Steven (2006). “Is Breach of Contract Immoral?,” *Emory Law Journal*, Vol. 56, pp. 439–460.
- Sik Endre (2011): *A magyarok ötöde nem tudja fizetni a számlákat*. [A fifth of Hungarians cannot pay their bills.] TÁRKI Zrt. Downloadable:

<http://www.tarki.hu/hu/news/2011/kitekint/20110830.html> (Last download: June 3, 2012).

Simonovits, András (2011). “The Mandatory Private Pension Pillar in Hungary: An Obituary?” *International Social Security Review*, vol. 64, pp. 81–98.

Stanford Encyclopedia of Philosophy (2008). “Promises.” Downloadable: <http://plato.stanford.edu/entries/promises> (Last download: June 15, 2012).

Varga Mihály (2010). “Év végére már jobb lehet” [It can be better by the end of the year], interview given to the journal *Demokrata*, February 17, 2010. Downloadable: [http://www.demokrata.hu/ujsagcikk/ev\\_vegere\\_mar\\_jobb\\_lehet](http://www.demokrata.hu/ujsagcikk/ev_vegere_mar_jobb_lehet) (Last download: June 15, 2012).

Wilkinson-Ryan, Tess and Jonathan Baron (2009). “Moral Judgment and Moral Heuristics in Breach of Contract.” *Journal of Empirical Legal Studies*, vol. 6, pp. 405–423.

Woodruff, Christian (2004). “Establishing Confidence in Business Partners: Courts, Networks, and Relationships as Pillars of Support,” in János Kornai, Bo Rothstein, and Susan Rose-Ackerman (eds.): *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*, New York: Palgrave Macmillan, pp. 111–125.

243

---

*Breaking  
promises:  
Hungarian  
experience*

# Эффективность международного содействия послевоенной реконструкции в политико-экономическом и культурном контексте Сьерра-Леоне

Д. Б. П У Ш К И Н А

JEL: F35, F42, F51

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

*Сьерра-Леоне,  
культура,  
экономика войны,  
миростроительство,  
неолиберализм*

Как процессы экономической либерализации влияют на ход междоусобных войн? Насколько наличие природных ресурсов в стране, например алмазов, может привести к вооруженным конфликтам? Насколько эффективными могут оказаться международные усилия по содействию послевоенной реконструкции? В этой работе данные экономические и политические вопросы исследованы на примере гражданской войны в Сьерра-Леоне.

Дарья Пушкина (dpushkina@smolny.org), PhD, преподаватель программы «Международные отношения, политические науки и права человека» факультета свободных искусств и наук СПбГУ.

## ВВЕДЕНИЕ

Анализ экономико-политического контекста Сьерра-Леоне, причин гражданской войны и мер, принятых для восстановления страны после конфликта, показывает, что доминирующий в настоящее время проект неолиберального миростроительства (*post-conflict neo-liberal peace-building*) нуждается в серьезной адаптации к политической и экономической культуре конкретной страны. С концептуальной точки зрения построение демократического правового государства с рыночной экономикой имеет логическое обоснование. Тем не менее в Сьерра-Леоне в условиях существования «теневого государства» в стране, наличия легко добываемых россыпных алмазов, а также социальной организации, напоминающей неородовую структуру, данному проекту не гарантирован успех даже при значительных вложениях международных финансовых организаций. Таким образом,

неолиберальные рецепты постконфликтного миростроительства не всегда оказываются универсальным методом решения экономико-политических проблем, ассоциированных с началом гражданских войн; более того, данные рецепты должны быть адаптированы к контексту, в котором они должны сработать.

В данной статье автором прослеживается историческое развитие Сьерра-Леоне с точки зрения влияния колониального периода на такие особенности экономической культуры страны, как децентрализованная добыча ценных ископаемых и, как следствие, на формирование «теневое государства». Затем исследуется процесс влияния сложившейся неородовой политико-экономической культуры в стране на неудачу либеральных экономических реформ, проводимых с помощью кредитов международных финансовых организаций. Одна из существенных неудач данных реформ состояла в серьезном ухудшении социально-экономического положения значительной части населения, а также в увеличении недоступности алмазного сектора для государственного налогообложения. Совокупность данных факторов сформировала предпосылки для вооруженного конфликта в стране. Операции по поддержанию мира в стране были одними из самых масштабных в истории ООН и достигли определенных успехов в прекращении вооруженного конфликта. Между тем, как будет показано в разделе статьи об уроках и перспективах миростроительства в Сьерра-Леоне, процесс послевоенной реконструкции страны не так успешен. Несмотря на значительные финансовые вложения международных акторов в Сьерра-Леоне в процесс постконфликтного миростроительства, существующая неородовая экономическая культура в совокупности с политической культурой «теневое государство» не «принимает» концепцию либерального миростроительства. Один из основных выводов статьи заключается в том, что проект неолиберального миростроительства должен быть не только с осторожностью адаптирован к особенностям экономической и политической культур различных стран, но, возможно, в адаптации нуждается сама преобладающая экономическая культура международных организаций, связанных с постконфликтным миростроительством.

#### **ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ СЬЕРРА-ЛЕОНЕ: КОЛОНИАЛЬНЫЙ ПЕРИОД, АЛМАЗЫ, ВОЗНИКНОВЕНИЕ «ТЕНЕВОГО ГОСУДАРСТВА»**

С 1787 года Сьерра-Леоне была местом расположения британской военно-морской базы и пристанищем для бывших афроамериканских рабов — креолов, которые, получив образование (в колледже Фура-Бей Фритаун, основанном в 1828 году и яв-

ляющемся старейшим университетом Субсахарской Африки), стали своего рода элитой Сьерра-Леоне. Территория, состоявшая из различных независимых королевств, перешла под власть британской короны в 1808 году. В 1896 году Великобритания установила на территории Сьерра-Леоне протекторат.

Некоторые характеристики британского правления в Сьерра-Леоне проливают свет на особенности институционального устройства страны и организации управления ресурсами, в частности добычи алмазов (TRC, 2007. P. 5). Здесь необходимо пояснить, что алмазы делятся на две группы по способу добычи: первая группа — первичные алмазы, их добыча требует развитой промышленной инфраструктуры; вторая группа — вторичные, или рассыпчатые, алмазы, которые находятся ближе к поверхности и не требуют специальных установок для добычи. Алмазы Сьерра-Леоне относятся к группе вторичных алмазов, что значительно осложняет контроль над добычей и сбытом данных природных ресурсов (Lujala et al., 2005).

Столицу Сьерра-Леоне, Фритаун, колониальное правительство называло Колонией (*Colony*), а прилегающие земли — протекторатом (*protectorate*), таким образом создавая расслоение внутри страны. Британцы заключали договоры с вождями различных регионов протектората, децентрализируя государство. В частности, эта политика подразумевала, что «шахтеры получали часть добытого ими золота или алмазов вместо заработной платы» (Hirsch, 2001. P. 26). Официальная добыча алмазов была начата в 1930-х годах, но алмазная индустрия была «под контролем полугосударственных организаций или [существовала] на условиях преемственной концессии» (там же), что укрепило децентрализацию добычи ценных ископаемых и привело к началу формирования «теневого государства».

В эпоху колониализма монополия на распределение добытых ресурсов была предоставлена Распорядительному тресту Сьерра-Леоне (*Sierra Leone Selection Trust — SLST*), дочерней компании группы *De Beer*, возглавляющей алмазный сектор Южной Африки. Но кроме этого функционировал и параллельный, черный рынок в лице многочисленных брокеров и торговцев (это были и коренные жители, и иностранцы, в частности ливанские торговцы). Незаконная добыча алмазов означала не только потерю значительной части дохода государства, но и развитие коррупционных схем среди политиков, полицейских, таможенников и чиновников. Для того чтобы обязать местных шахтеров, работающих за пределами *SLST*, реализовывать свою продукцию через Государственное управление по алмазам (*Government Diamond Office — GDO*), была запущена Лицензионная схема (программа) по добыче алмазов. Тем не менее даже при этих мерах оказалось почти невозможно узнать, действительно ли алмазы, продаваемые через *GDO*, законного происхождения.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ «ТЕНЕВОГО ГОСУДАРСТВА», ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В НЕОРОДОВОЙ СТРУКТУРЕ

247

*Эффективность  
международного  
содействия  
послевоенной  
реконструкции  
в Сьерра-Леоне*

Независимость страны была провозглашена в 1961 году. Получив независимость, Сьерра-Леоне унаследовала один из самых обширных запасов алмазов в мире, но вместе с этим и децентрализованную систему их добычи и реализации. Одной из основных проблем в стране являлось некомпетентное управление сектором добычи алмазов, который был первым источником дохода страны — около 70% добытых ресурсов шло на экспорт. Контроль над распределением ресурсов представлял особую сложность для государства, учитывая очень высокую удельную стоимость драгоценных камней, относительную легкость их эксплуатации и, кроме того, существование очень простых способов их переправки.

Также увеличивалась контрабандная торговля с Либерией, и одновременно с этим росло благосостояние вождей из богатых алмазами регионов, которые смогли обеспечить («купить») себе политическое влияние, «договорившись» с центральными властями. В результате Сьерра-Леоне, возглавляемая на тот период Сиаком Стивенсом (1971–1985), стала «теневым государством» (то есть государством — «фиговым листком», прикрывающим клептократию) (Clarham, 2001). Эту ситуацию, фактически означавшую распад и дезинтеграцию государства, дополняло то обстоятельство, что страну несут разные народы.

Население страны (5,3 млн человек, из них 1,2 млн — жители Фритауна) делится на семнадцать племен. Двумя самыми крупными племенами являются Темне (племя проживает на севере страны, составляет примерно 30% всего населения) и Менде (проживает на юге страны, также составляет 30% от общей численности населения). Что касается религиозной принадлежности, среди жителей Сьерра-Леоне 60% мусульман, 30% аниимистов, 10% христиан.

По мнению ряда исследователей, основная особенность политической культуры в Сьерра-Леоне связана с неородовой структурой режимов в стране и с вытекающей из этого неспособностью господствующих классов установить единый порядок руководства. Для «неородового режима характерны четыре особенности: использование семейственности (родовых связей) для получения и сохранения политической поддержки; при этом родовые связи „во многом основаны на привилегированном доступе к государственным ресурсам, который определяют лидеры, следуя строгой политической логике“; размывание границ между государственным и частным секторами; сосуществование централизации власти и гибридной структуры, в которой неформальные механизмы политической власти, описанные выше, сосуществуют с характеристиками современного государства, такими как бюрократия

Санкт-Петербург  
2013

и писанные законы» (Newman, 2009. P. 161). Таким образом, среди тех, кто не входит в круг правящей элиты и, следовательно, не имеет доступа к государственным ресурсам, возникает чувство антагонизма по отношению к существующей политической системе. В свою очередь, правящая элита прибегает к подавлению или уничтожению противников для того, чтобы сохранить свою власть. Основная проблема данной политической системы заключается в том, что подобное политическое устройство характеризуется высокой нестабильностью, которая препятствует долгосрочному развитию. Государство рассматривается как средство для осуществления патронажа, власти и обеспечения личного благосостояния; часто личные интересы руководства выходили на первый план, ущемляя потенциал государства способствовать национальному развитию. Именно в контексте такой политической системы в Сьерра-Леоне был начат процесс либерализации экономики.

В 1970-х и 1980-х годах, столкнувшись с проблемами ухудшения экономического состояния и быстрого роста населения, правительство Сьерра-Леоне обратилось за помощью к международным финансовым организациям. Для получения кредитов страна должна была выполнить следующее требование: установить макроэкономическую стабильность и зачатки рыночной экономики. Соответственно, были начаты реформы по установлению свободной торговли, по дерегулированию, сокращению роли государства, а также сокращению системы социального обеспечения. Результаты не соответствовали ожиданиям: валютные спекуляции и инфляция нанесли удар по экономическому благосостоянию среднего класса (об опасности инфляции для среднего класса различных стран см., напр.: Кудрин, 2007). Приватизация создала почву для возникновения монопольных и олигополистических рынков, а также послужила причиной повышения стоимости поддержания уровня жизни. Ожидаемого падения цен на товары не произошло. В конце 1970-х и в 1980-х годах наблюдалось резкое падение доходов государства от экспорта алмазов и некоторых продуктов (кофе, рис, какао и др.), в то время как многие правительственные чиновники и частные компании продолжали выигрывать от существующей теневой экономики. В 1985–1986 годах уровень собранных налогов упал до 18% от уровня 1977–1978 годов (Keen, 2005. P. 76).

Приватизация сельскохозяйственных рынков в 1980-х годах также имела неблагоприятные последствия, поскольку в результате данных мер сектор становился все более недоступным для государственного налогообложения, еще сильнее ограничивая лишь частично налогооблагаемую экономику страны. Кроме этого, ситуация обострялась тем, что привилегированные частные компании использовали связи со своими политическими союзниками, чтобы избежать налогообложения. Кредиты продолжа-



ли поступать в страну до середины 1980-х годов. Особой трудностью для международных финансовых организаций/институтов (МФИ) было отслеживание распределения кредитов и действий правящей элиты, которая была уполномочена распределять эти средства. Структурная перестройка в Сьерра-Леоне слабо способствовала прекращению экономического спада и только усилила значение клиентелистских сетей (*clientelist networks*). Вместе с переходом алмазной промышленности в частные руки перешел и доход от добычи алмазов. Учитывая неородовой характер политической системы Сьерра-Леоне, прибыль и выгоды получали только те, кто имел связи с частными предпринимателями и их политическими союзниками.

В то же время социально-экономические последствия неолиберальных реформ, проводившихся МФИ на протяжении 1970-х и 1980-х годов, в сочетании с резким сокращением государственных расходов, предусмотренных требованиями на выдачу кредита, резко сократили возможности для трудоустройства молодежи. Кроме того, жесткая экономия бюджетных средств значительно снизила доступность социальной защиты. Все эти факторы сформировали предпосылки для вооруженного конфликта в стране.

Основные стороны конфликта — Объединенный революционный фронт (ОРФ) и Национальный патриотический фронт Либерии — были так или иначе заинтересованы в экономической выгоде от войны и установлении контроля над алмазными рудниками. Объединенный революционный фронт (создан Чарльзом Тейлором — либерийским полевым командиром, недобровольным вмешательством Сьерра-Леоне в вопросы гражданской войны в Либерии), начавший восстания в Сьерра-Леоне, за время двенадцатилетнего военного конфликта захватил контроль над наиболее прибыльными месторождениями алмазов и контролировал ежегодный доход в 250 млн долларов этой индустрии. Подрядчикам, нанятым правительством для восстановления порядка, были гарантированы 1,5 млн долларов в месяц — доход от алмазных рудников в Коно, в восточной части страны, недалеко от границы с Гвинеей. Таким образом, военный конфликт в большой степени велся за доход от алмазных месторождений; в то же время доход от алмазной индустрии позволял сторонам финансировать вооруженное столкновение.

#### МЕЖДУНАРОДНОЕ СОДЕЙСТВИЕ РАЗРЕШЕНИЮ КОНФЛИКТА: ООН И МИРОСТРОИТЕЛЬСТВО

В феврале 1995 года Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций назначил своим посланником эфиопского дипломата Берхану Динки, который начал подготовку переговоров об урегулировании конфликта при сотрудничестве с Экономи-

ческим сообществом западноафриканских государств (ЭКОВАС) и Организацией африканского единства (с 2002 года — Африканский союз). ЭКОВАС согласилось ввести девять тысяч военных из миротворческих сил (ЭКОМОГ)<sup>1</sup> в Сьерра-Леоне. Нигерия составляла большую часть батальонов и несла большую часть финансового бремени операции. Мандат ЭКОМОГ был нацелен на то, чтобы вывести воюющие стороны из Фритауна. ЭКОМОГ удерживала в течение десяти месяцев ОРФ от захвата власти (Martin-Brûlé, 2012. P. 243). Тем не менее вмешательство ЭКОМОГ имело лишь частичный успех, так как поведение непосредственных членов военной миссии способствовало разжиганию конфликта: «Коррупция, плохая дисциплина, а также отсутствие *esprit de corps* усиливали проблемы ЭКОМОГ. Значительное количество офицеров, как сообщается, работали в Сьерра-Леоне в целях личной выгоды... ЭКОМОГ была обвинена в продаже некоторой части предоставленного им материально-технического оснащения» (Berman, Sams, 2000. P. 120). Кроме этого, служба нигерийских солдат не оплачивалась должным образом, военные не имели возможности съездить домой в течение нескольких лет (перейдя на службу в Сьерра-Леоне сразу после службы в Либерии). Данные факторы увеличивали мотивацию к нелегальной эксплуатации доступных экономических ресурсов.

Для помощи ЭКОМОГ в июне 1998 года Совет безопасности учредил Миссию наблюдателей ООН в Сьерра-Леоне (МНООНСЛ), предназначенную для поддержки мирного процесса на основе Абиджанского соглашения и контроля над процессом разоружения, демобилизации и реинтеграции (РДР) боевиков. Миссия состояла из сорока невооруженных наблюдателей, находящихся под защитой ЭКОМОГ (Adebajo, Keen, 2007. P. 251). Мандат и возможности МНООНСЛ основывались на предположении, что местные участники будут придерживаться абиджанского мирного процесса; тем не менее этого не произошло, и МНООНСЛ оказалась бессильна в предотвращении возобновления вооруженных действий.

В октябре 1999 года прежнюю Миссию наблюдателей ООН сменила новая, более крупная Миссия ООН в Сьерра-Леоне (МООНСЛ), численностью в шесть тысяч человек (позже мандат Миссии был изменен и контингент расширен до одиннадцати тысяч человек). Целью создания новой МООНСЛ было сотрудничество с правительством Сьерра-Леоне и другими сторонами по выполнению Ломского мирного соглашения. В задачи МООНСЛ входило активное обеспечение безопасности, облегчение свободного передвижения людей, товаров и доставки гуманитарной помощи, помощь и координация деятельности пра-

1. Англ. ECOMOG — военное крыло ЭКОВАС, выступающее в роли контингента миротворческих сил или в роли группы военных наблюдателей.

воохранительных органов Сьерра-Леоне в проведении реформ сектора безопасности.

МООНСЛ была первой операцией ООН, в мандате которой звучал термин «миростроительство». В параграфе 21 Резолюции 1270 (1999) подчеркивается необходимость в срочной и существенной гуманитарной помощи народу Сьерра-Леоне, а также потребность в постоянной и щедрой помощи для реализации долгосрочных задач в области миростроительства, реконструкции, экономического и социального восстановления и развития в Сьерра-Леоне. Резолюция призывает все государства, а также международные и другие организации к оказанию такой помощи в приоритетном порядке.

По словам посла Джона Хирша (Hirsch, 2004), основные полномочия МООНСЛ включали: действия Специального представителя Генерального секретаря Олуйеме Адениджи, одобренные Советом безопасности и осуществляемые на основе широкого мандата Миссии и двусторонней стратегии (связывание участия ОРФ в процессе разоружения, демобилизации и реинтеграции с возможностью обеспечить участие ОРФ в предстоящих выборах), компетентное руководство со стороны постоянных членов Совета безопасности.

Миссия ООН в Сьерра-Леоне обычно рассматривается как успешная операция (Martin-Brûlé, 2012. P. 243). Среди основных достижений Миссии исследователи выделяют: 1) относительно успешные международные усилия по регулированию торговли алмазами, в первую очередь введение санкций ООН; 2) международные усилия, направленные на то, чтобы воспрепятствовать попыткам президента Либерии Тейлора поддерживать ОРФ (позже Тейлору были предъявлены обвинения в международных уголовных преступлениях); 3) роль британских сил в установлении безопасности в стране, в частности путем уничтожения членов воинственной фракции *West Side Boys* (Adebajo, Keen, 2007. P. 256–257); 4) деятельность МООНСЛ, которая была направлена на осуществление проектов социального развития (открытие медицинских центров, радиостанций, школ, восстановление церквей и т. д.) и на развитие инфраструктуры (дорог и мостов, улучшение качества воды и т. д.). Все это позволило Сьерра-Леоне укрепить свои собственные возможности для продуктивной работы и вернуться к нормальной жизни (Krasno, 2005. P. 29).

По словам Генерального секретаря ООН Пан Ги Муна, эта миротворческая миссия была «одним из самых успешных случаев постконфликтного восстановления... в рамках операций по миростроительству»<sup>2</sup>. Используя парадигмы и критерии, раз-

2. UN News Service, “Secretary-General Ban Ki-moon: Toast at state dinner in Freetown, Sierra Leone, 14 June”, 2010 ([un.org/apps/news/infocus/speeches/statements\\_full.asp?saTID=857](http://un.org/apps/news/infocus/speeches/statements_full.asp?saTID=857)).

работанные в предыдущих исследованиях деятельности ООН по поддержанию мира (Pushkina, 2006), можно утверждать, что МООНСЛ была в конечном счете как минимум частично успешной, если речь идет о прекращении вооруженного конфликта, реформах сектора безопасности — задачах, на которые было направлено основное внимание международного сообщества до окончания вооруженного конфликта. После официального объявления окончания войны внимание сместилось к построению/восстановлению государственных структур и частично — к решению социально-экономических вопросов. Тем не менее построение государственных структур без учета политических и экономических реалий, а также использование неолиберальных экономических методов миростроительства в Сьерра-Леоне дали спорные результаты с точки зрения установления долгосрочного мира.

#### УРОКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОСТРОИТЕЛЬСТВА В СЬЕРРА-ЛЕОНЕ

Исследователи часто ссылаются на результаты выборов в Сьерра-Леоне в подтверждение успеха ООН в миростроительстве. Например, результаты президентских выборов 2002 года, на которых лишь 1,7% избирателей (около тридцати трех тысяч человек) проголосовали за кандидата ОРФ, показали, что семьдесят тысяч демобилизованных бойцов (в основном из ОРФ) не желали поддерживать ОРФ в тайном голосовании (Repo, 2009. P. 57–58) и, следовательно, не проявили интереса к возрождению вооруженного конфликта. Президентские, парламентские и местные выборы, состоявшиеся уже в ноябре 2012 года, прошли достаточно успешно и были названы в основном справедливыми и честными всеми международными наблюдателями. Президент Корома был переизбран 58,7% голосов, и в Парламенте его партия завоевала шестьдесят семь мест; многими исследователями миростроительства в стране этот факт рассматривается как демонстрация стабильности.

В то же время можно задаться вопросом: насколько критерии формальных выборов отражают ситуацию в стране? Очень важно отметить тот факт, что в Сьерра-Леоне приоритет до сих пор имеют неформальные институты. Было справедливо отмечено, что «создание государственных структур не является миростроительством до тех пор, пока не происходит радикального изменения в местной структуре управления. Модель, примененная для процесса восстановления Сьерра-Леоне, оказалась нежизнеспособной, поскольку основывалась на совершенно неправильных представлениях о природе государства и его способности меняться и адаптироваться к западной модели государственно-

сти» (Cubitt, 2012. P. 124). Отсюда вытекают следующие вопросы: «Являются ли... конституционные и правовые реформы лучшими инструментами для применения существующих неформальных практик? Можно ли в данном случае заменить стратегию проведения „институциональных реформ“ на стратегию проведения „неформальных институциональных реформ“?» (Kurz, 2012. P. 127).

В Сьерра-Леоне до сих пор сохраняется экономическая нестабильность, которая может привести к рецидиву конфликта. Как сообщает Генеральный секретарь ООН, правительство Сьерра-Леоне «столкнулось с серьезным финансовым кризисом... отрицательно повлиявшим на потенциал и боевой дух полиции Сьерра-Леоне и вооруженных сил Республики Сьерра-Леоне, которые из-за этого [кризиса] перестали получать средства, необходимые для покупки продовольствия и топлива» (UN, 2007). Таким образом, армия и полиция Сьерра-Леоне по-прежнему являются источниками потенциальной угрозы, так как в ситуации экономической нестабильности вероятность государственного переворота не может быть исключена.

Кроме того, потенциальной угрозой является молодежь, которой в неородовых структурах страны часто отведена маргинализируемая роль, несмотря на то что после подписания Ломского соглашения в 1999 году маргинализация молодежи страны была признана правительством Сьерра-Леоне и рядом исследований ООН и Всемирного банка основным фактором, способствовавшим разжиганию конфликта (Ahearne, 2009. P. 31). На сегодняшний день для значительной части молодого населения недоступны образование и трудоустройство, и возможность иметь основные средства существования: «Реформа местного самоуправления была сосредоточена на том, чтобы поставить верховных вождей во главе местного самоуправления и дать им возможность влиять на судебные решения. Несмотря на то что некоторые руководители пользовались популярностью, другие вызвали недовольство местной молодежи, обвиняющей их в злоупотреблении своими политическими позициями, в нецелевом использовании финансовых ресурсов и вмешательстве в личные дела граждан» (Reno, 2009. P. 54). Устойчивого мира в Сьерра-Леоне невозможно достичь без создания благоприятных условий не только для страны в целом, но и для молодой части общества.

Организация Объединенных Наций и международные финансовые организации делают попытки уделить вышеуказанным проблемам внимание. Доклады Генерального секретаря по Сьерра-Леоне, регулярно публикуемые с 2001 года, включают раздел, посвященный экономическому развитию. К сожалению, эти секции по-прежнему сосредоточены на макроэкономической стабильности и статистике, там мало говорится о реальных планах (действующих или предлагаемых) по решению социально-эконо-

мических вопросов. Как попытка решить проблему была принята Стратегия Всемирного банка по сокращению бедности (ССБ) 2005–2007, которая включала совершенствование системы управления, безопасности и мира, а также устойчивого роста в интересах бедных. Переход от вопросов стабилизации ситуации мира и безопасности к вопросам разрешения социально-экономических проблем наблюдается в новой Стратегии: 2008–2012 ССБ II (преемник ССБ). Основы ССБ II — содействие всестороннему росту и предоставление основных услуг для всех групп населения. В обоих документах признавалась важность проблемы занятости молодежи в поддержании мира и содействии устойчивому росту Сьерра-Леоне в интересах бедных. Несколько ныне действующих займов Всемирного банка специально направлены на решение проблемы молодежи; осуществляются такие проекты, как «Поддержка по обеспечению занятости молодежи» (2010) и «Профессиональное обучение молодежи с ограниченными возможностями в Западной области и районах Коно» (2007). Но все же инициатив, подобных ССБ, недостаточно для решения проблемы безработицы среди молодежи.

В рамках Программы Международного валютного фонда (МВФ) по сокращению бедности и содействию экономическому росту (СБСЭР) макроэкономическая стабильность опять-таки является главным приоритетом (Ahearne, 2009). Рабочих мест по-прежнему не хватает, финансирование образования и здравоохранения осуществляется с трудом, уровень бедности и социального расслоения остается крайне высоким. Кроме того, согласно отчету МВФ по результатам осуществления Программы СБСЭР, правительству не хватало финансовых возможностей для борьбы с бедностью. Без сокращения бюджетных средств и снижения государственных расходов не реализуется ни одна экономическая программа в Сьерра-Леоне; в результате расширение спектра социальных услуг (таких как здравоохранение и образование) в пострадавших от войны районах является невозможным.

Несмотря на то что реальный темп роста ВВП составляет 5,9%, ВВП на душу населения составляет около 520 долларов; 57% населения живет менее чем на один доллар в день. Экономические и профессиональные возможности остаются малодоступными для большинства граждан (бывших участников военных действий и гражданских лиц), поскольку почти 70% являются неграмотными, у большинства отсутствуют какие-либо трудовые навыки. Кроме того, в 2004 году было зафиксировано, что «молодые люди в возрасте от десяти до пятнадцати лет по-прежнему используются в качестве дешевой рабочей силы на улицах Фритауна, в то время как другие трудятся в алмазных шахтах» (Berman, Labonte, 2006. P. 190).

Справедливости ради следует отметить, что последние отчеты Программы ООН по развитию представляют более оптимистич-

ный прогноз. Было заявлено, что «в течение последних двух лет средний рост доходов молодежи составил 197%» (Durch, 2006. P.190) и улучшилась ситуация с продовольственной безопасностью (Там же). Более того, есть определенные ожидания, связанные с деятельностью недавно образованной Комиссии ООН по миростроительству — нового межправительственного консультативного органа ООН, направленного на поддержку постконфликтного строительства в странах, переживших конфликты. Сьерра-Леоне не только входит в число стран, находящихся под контролем данной Комиссии, но и по данным на сентябрь 2011 года получала финансирование из Фонда миростроительства (Мелькин, 2011).

В то же время специальный представитель Генерального секретаря ООН в Сьерра-Леоне подчеркивает, что политика «становится все более основанной на этническом признаке, и страна сегодня в значительной степени разделена на Север и Юг... Этот раскол становится все сильнее» (Schulenburg, 2010). Таким образом, говоря о постконфликтном миростроительстве в Сьерра-Леоне, необходимо еще раз подчеркнуть, что неородовой характер государственной системы и, следовательно, спорное распределение ресурсов сохранились, а политика, основанная на личных взаимоотношениях, вновь набирает силу, поскольку среди населения продолжается борьба за доступ к ресурсам.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Неолиберальная экономическая политика и эффективность данных мер в строительстве стабильного мира являются важными вопросами. Сталкиваясь с ситуациями, подобными сложившейся в Сьерра-Леоне, необходимо понимать конкретные особенности местной политики при реализации экономических реформ. Чрезмерное внимание международных финансовых организаций к макроэкономической стабильности может привести к разжиганию конфликта через эскалацию его первоначальных причин — социально-экономических проблем.

Сьерра-Леоне демонстрирует, что международные акторы, активно участвующие в проекте неолиберального постконфликтного миростроительства, не уделяют должного внимания способам и образу функционирования государств со слабыми институтами, сильными «патримониальными рынками» (De Waal, 2009) и неородовой структурой власти. Существующая система миростроительства представляется недостаточно подходящей для того, чтобы применяться в описанных условиях; такая ситуация приводит к тому, что международные акторы частично воспроизводят и восстанавливают ту самую систему, которая изначально привела к возникновению конфликта. Африканские

элиты видят деятельность по реконструкции как продолжение борьбы за ресурсы. В то же время факт наличия алмазов в стране не является исчерпывающим объяснением причины возникновения кровопролитных гражданских войн и невозможности миростроительства. Сложная комбинация экономических и политических факторов, формирующихся на протяжении десятилетий (и лишь частью которой является наличие алмазов), может привести к ситуациям, подобным сложившейся сейчас в Сьерра-Леоне. Эти экономические и политические процессы имеют глобальный характер, и (в теории) их разрешение требует глобальных, всеобъемлющих мер, а возможно, и адаптации преобладающей экономической культуры.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Кудрин А.* Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. 2007. № 10.
- Мелькин А.* Комиссия ООН по миростроительству // Обозреватель — Observer. 2011. № 12.
- Adebajo A., Keen D.* (2007). Sierra Leone / In: Berdal M., Economides S. (eds.). United Nations Interventionism 1991–2004. Cambridge: CUP.
- Ahearne J.* (2009). Neoliberal Economic Policies and Post-Conflict Peace-Building: A Help or Hindrance to Durable Peace? // POLIS Journal. Vol. 2.
- Berman E., Labonte M.* (2006). Sierra Leone / In: Durch W. (ed.). Twenty-first-century Peace Operations. Washington, D.C.: United States Institute of Peace.
- Berman E., Sams K.* (2000). Peacekeeping in Africa: Capabilities and Culpa-bilities. Geneva: United Nations Institute for Disarmament Research.
- Clapham C.* (2001). L'Etat en Afrique: entre le global et local / translation by François Gaulme // Afrique contemporaine. № 199. P. 177–191.
- Cubitt C.* (2012). Local and Global Dynamics of Peacebuilding. Post-Conflict Reconstruction in Sierra Leone. London — New York: Routledge.
- De Waal A.* (2009). Mission without end? Peacekeeping in the African political marketplace // International Affairs. Vol. 85. P. 99–113.
- Durch W.* (ed.) (2006). Twenty-first-century Peace Operations. Washington, D.C.: United States Institute of Peace.
- Hirsch J.* (2001). Sierra Leone: Diamonds and the Struggle for Democracy. Boulder: Lynne Renner Publishers.
- Hirsch J.* (2004). Sierra Leone / In: Malone D. The Security Council: From the Cold War to the XXIst Century. Boulder: Lynne Rienner Publishers. P. 521–536.
- Keen D.* (2005). Liberalization and Conflict // International Political Science Review // Revue Internationale De Science Politique. Vol. 26. No. 1. P. 73–89.



- Krasno J.* (2005). A Public Opinion Survey in Sierra Leone on the Work of UNAMSIL — External Study. New York: UN DPKO.
- Kurz C.* (2012). The Limitations of International Analyses of the State and Post-Conflict Statebuilding in Sierra Leone / In: Bliesemann de Guevara B. Statebuilding and State-Formation. The Political Sociology of Intervention. London — New York: Routledge.
- Lujala P., Gleditsch N. P., Gilmore E.* (2005). A Diamond Curse? Civil War and a Lootable Resource // Journal of Conflict Resolution. Vol. 49. No. 4. P. 538–562.
- Martin-Brulé S.* (2012). Assessing Peace Operations' Mitigated Outcomes // International Peacekeeping. Vol. 19. No. 2.
- Newman E.* et al. (2009). New Perspectives on Liberal Peacebuilding. Tokyo: United Nations Publications.
- Pushkina D.* (2006). A Recipe for Success? Ingredients of a Successful Peacekeeping Mission // International Peacekeeping. Vol. 13. No. 2. P. 133–149.
- Reno W.* (2009). Understanding Criminality in West African Conflicts // International Peacekeeping. Vol. 16. No. 1. P. 47–61.
- Schulenburg M.* (2010). Sierra Leone: Statement to the Security Council. New York: March 22 ([unipsil.unmissions.org/portals/unipsil/media/documents/statement\\_SC\\_220310.pdf](http://unipsil.unmissions.org/portals/unipsil/media/documents/statement_SC_220310.pdf)).
- TRC (2007). Final report: Truth and Reconciliation Commission / Vol. 2: Consolidated Final Report ([trcofliberia.org/resources/reports/final/trc-of-liberia-final-report-volume-ii.pdf](http://trcofliberia.org/resources/reports/final/trc-of-liberia-final-report-volume-ii.pdf)).
- UN (2007). Fifth Report of the Secretary-General on the United Nations Integrated Office in Sierra Leone. December 4.

THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL ACTORS' POST-CONFLICT  
PEACE-BUILDING IN SIERRA-LEONE IN THE CONTEXT OF COUNTRY'S  
POLITICAL AND ECONOMIC CULTURE

DARYA PUSHKINA

*Author's affiliation:* Faculty of liberal arts and sciences of  
St. Petersburg State University  
*E-mail:* [dpushkina@smolny.org](mailto:dpushkina@smolny.org)

The paper analyzes post-conflict peacebuilding efforts by international actors in Sierra Leone placing such efforts in the context of country's political and economic culture. First, it examines colonial heritage of the “shadow state” and consequently mis-management of diamond industry. It then proceeds to analyze how upon reaching independence Sierra-Leone developed neo-partimonial culture in its political and economic spheres which resulted in mis-handled and mis-directed liberalization of country's economy and omnipresence of the black market economy. To a large degree such culture led to the surge in violent conflict. International community (such as United Nations, International Finance Institutions) got deeply involved in first stopping the war in Sierra-Leone and then in post-conflict peace-building efforts. The paper notes that while UN efforts have been

relatively successful in ending armed conflict and building up domestic security system; the project of post-conflict liberal peacebuilding efforts by UN and IFI's to a very large degree has not been efficient as of present. In conclusion, it is argued that it is precisely the nature of Sierra-Leone's economic and political culture that has prevented the post-conflict reforms from succeeding despite the investment of significant international financial, human and political resources into the country. Thus, neo-liberal peace-building project dominant in international economic culture at present needs not only significant adaptation to each country's cultural conditions but also perhaps in serious revision itself.

*Keywords:* Sierra-Leone, culture, war economics, conflict resolution, neoliberalism.

JEL CODES: F35, F42, F51.

## ЭКОНОМИКА И РЕЛИГИЯ

6–7 ИЮНЯ 2014 ГОДА  
ул. Галерная, 58–60,  
Дворец Бобринских  
Факультет свободных  
искусств и наук,  
Санкт-Петербургский  
государственный университет

В предшествующие два года конференции, которые проводились Центром исследований экономической культуры (СПбГУ), были посвящены таким глобальным вопросам, как экономическая культура современного капитализма и роль ценностей и интересов в экономике. Сфера экономических отношений была представлена как часть культурной деятельности человека, которая требует новых подходов в своем изучении. Обсуждался широкий круг вопросов: культурная размерность экономики, происхождение институтов современности, экономика счастья, методы работы с качественными данными, роль ценностей, идеологии, морали, эстетики в экономической теории, рынки искусства, экономическая культура различных эпох и стран.

Одним из важнейших аспектов экономической культуры является вопрос о взаимовлиянии экономики и религии. Актуальность этого вопроса связана с пересмотром известного тезиса о секуляризации, который был очевиден для Маркса, Дюркгейма, Вебера, Фрейда. Парадоксально, но в мире никогда не было больше людей с традиционными религиозными убеждениями, чем в нынешнее время, к тому же в самой богатой стране мира — США — тенденция к секуляризации выражена слабее. В странах Латинской Америки, где больше верующих, фиксируется более высокий уровень счастья. В историческом плане огромное значение имеют как выяснение влияния хозяйственной этики различных религий на формирование современного капитализма, выяснение причин экономических успехов религиозных меньшинств, так и отслеживание влияния теологии на формирование основных терминов и концепций экономической теории.

Основные направления работы конференции:

1. Религиозная хозяйственная этика и происхождение современного капитализма (от тезиса Вебера к новым

постановкам вопроса, влияние религии на уровень образования, грамотности и счастья, иезуиты в Латинской Америке, конфуцианство и «экономическое чудо» в Азии).

2. Хозяйственная этика монотеистических религий (отношение к труду, богатству, деньгам в иудаизме, христианстве и исламе).
3. Теология и экономическая теория (схоластика и формирование основной терминологии экономической теории, влияние теологии на работы Дженовези, Галиани, Мальтуса, Смита, Посошкова и др.).
4. Роль религиозных меньшинств в экономическом развитии: новое понимание (иудеи в Европе, протестанты и староверы в России, джайнисты в Индии, мормоны, меннониты и квакеры в Северной Америке).
5. Экономическая теория религиозной жизни (теория рационального выбора, новая институциональная экономическая теория, макроэкономические панельные исследования в изучении религии).
6. Экономическая теория как предмет веры и религиозного поклонения.
7. Религиозные практики в плановой и рыночной экономике.

Заявки объемом до 2000 знаков принимаются на адрес электронной почты [teppanova@smolny.org](mailto:teppanova@smolny.org) до 20 января 2014 года. В заявке необходимо указать Ф.И.О. и название доклада на русском и английском языках, место работы автора, а также направление работы конференции, к которому ближе всего относится заявка.

Информация о конференциях 2012 и 2013 годов:  
[http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news\\_13\\_04\\_25-26](http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news_13_04_25-26)  
[http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news\\_12\\_06\\_29\\_30](http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news_12_06_29_30)



Call for papers

**ECONOMY AND RELIGION**

JUNE 6–7, 2014  
Ul. Galernaya 58–60,  
Bobrinsky Palace  
Faculty of Liberal Arts  
and Sciences  
St. Petersburg State  
University

In the previous two years, the conferences of the Center for the Study of Economic Culture (St. Petersburg State University) were devoted to such global issues as the economic culture of modern capitalism and the role of values and interests in the economy. The sphere of economic relations was treated as a part of individuals' cultural activity. A wide range of issues have been discussed: the cultural dimensions of the economy; the origins of the institutions of modernity; the economics of happiness; methods of qualitative analysis; the role of values, ideology, morality, aesthetics in economic theory; art markets; economic culture of different epochs and countries.

One of the most important aspects of economic culture is the relationship of economy and religion. To raise this issue is to revise the well-known thesis of secularization, which was obvious to Marx, Durkheim, Weber, Freud. Paradoxically, the world has never seen more people with traditional religious beliefs than at the present time. Moreover in the world's largest economy, the USA, the trend toward secularization is weaker. Higher level of happiness is found in Latin America, where there are more believers. It is important to analyze the impact of economic ethics of various religions on the formation of modern capitalism; to investigate reasons of economic success of religious minorities; and to track down the impact of theology and religion on the formulation of the basic terms and concepts of the economic theory.

The main topics of the conference:

1. Religious economic ethics and the origins of modern capitalism (from Weber to modern analyses of the issue, the influence of religion on the level of education, literacy and happiness, the Jesuits in Latin America, Confucianism and «the economic miracle» in Asia).

2. Economic ethics of monotheistic religions (attitude to work, wealth, money in Judaism, Christianity and Islam).
3. Theology and economic theory (scholasticism and the formation of the basic terminology of economic theory, the influence of theology on the works by Genovese, Galiani, Malthus, Smith, Pososhkov and others).
4. The role of religious minorities in economic development: a new understanding (Jews in Europe, Protestants and Old Believers in Russia, the Jainists in India, Mormons, Mennonites and Quakers in North America).
5. Economics of religious life (rational choice theory, the new institutional economic theory, macroeconomic panel research in the study of religion).
6. Economic theory as a matter of faith and religious worship.
7. Religious practices in market and planned economy.

To apply for participation in the Conference please send an abstract of up to 2000 characters before January 20, 2014 to [teppanova@smolny.org](mailto:teppanova@smolny.org).

The abstract should include the author's name and affiliation, the title of the paper and the closest conference topic (section).

For information on conferences of 2012 and 2013 see  
[http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news\\_13\\_04\\_25-26](http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news_13_04_25-26)  
[http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news\\_12\\_06\\_29\\_30](http://artesliberales.spbu.ru/events/afisha/news_12_06_29_30)



## CONTENTS

Editorial . . . . .	1
ECONOMY AS A CULTURE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS	
<i>Alexander Pogrebnyak, Danila Raskov.</i> Economy as a Culture: Coming Back to the “Methodenstreit” . . . . .	13
<i>Denis Kadochnikov.</i> Economic-Theoretical Analysis of Culture and Cultural Values: Methodological Issues . . . . .	31
<i>Rustem Nureev.</i> Economics Methodology and the Capitalism Genesis Problems . . . . .	48
<i>Anton Oleynik.</i> Power Relationships as an Element of Economic Culture . . . . .	62
CAPITALISM AND ITS ECONOMIC CULTURE: PHILOSOPHICAL AND HISTORICAL ASPECTS	
<i>Sergei Fokine.</i> Ethics of Capitalism: Language, Logic of Court, Terror of Responsibility . . . . .	91
<i>Arseny Tarabanov.</i> Global Capitalism: Actantial-Narratological Analysis of the Ideology . . . . .	103
<i>Antonella Corsani.</i> Some Hypothesis on “Neoliberal Cognitive Capitalism”. . . . .	117
<i>Alexander DUBYANSKIY.</i> Cultural Aspect of Usury and Interest Rate . . . . .	132
<i>Vera Gushchina.</i> Specifics of National Entrepreneurship in Nikolai Leskov’s Works . . . . .	144
ECONOMIC CULTURE: APPLIED STUDIES	
<i>Ivan Rozmainsky.</i> Economic Culture as a Factor and a Barrier to the Economic Growth . . . . .	167
<i>Denis Kadochnikov, Nina Oding, Lev Savulkin.</i> Culture, Institutions and Economic Behavior in Russia . . . . .	179
<i>Jeffrey Hass.</i> Political Culture of Post-Soviet Economic Change: the Case of Financial-Industrial Groups . . . . .	193
<i>János Kornai.</i> Breaking Promises: Hungarian Experience . . . . .	210
<i>Daria Pushkina.</i> The Effectiveness of International Actors’ Post-Conflict Peace-Building in Sierra-Leone in the Context of Country’s Political and Economic Culture . . . . .	244

