

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

В статье анализируются процессы становления и функционирования вещевых рынков как социально-экономического явления в постсоветской России.

Ключевые слова: рыночные институты, вещевые рынки, торговля, постсоветский период.

G.I. Doroshchenko

DEVELOPMENT OF MARKET INSTITUTIONS SYSTEM IN POST-SOVIET RUSSIA

This article analyzes the processes of flea markets formation and functioning, such as socioeconomic phenomenon in post-Soviet Russia.

Keywords: market institutions, flea markets, trade, post-Soviet period.

Одной из наиболее ярких социальных примет развития малого бизнеса, частной инициативы и экономической конкуренции в новой российской действительности стало возникновение и функционирование вещевых рынков, вовлекающих в свою сферу значительную часть самозанятого населения и наемных работников. Большинство людей, пришедших в эту сферу деятельности в качестве мелких предпринимателей, рассматривали свое новое социальное положение как имеющее временный, ситуационный характер. Такая амбивалентность групповой идентификации продолжает сохраняться у многих из них до сих пор.

В период радикальных, крупномасштабных социально-экономических реформ российского общества вещевые рынки как социально-экономическое явление уже в своей первоначальной, во многом стихийной по своему характеру фазе развития, сыграли существенную роль в снижении социальной напряженности в стране посредством обеспечения вторичной и полной самозанятости многочисленных представителей различных профессиональных групп. Процесс становления и функционирования вещевых рынков стал поступательно институционализироваться, организуя и регламентируя деятельность своих агентов, формируя специфическую субкультуру отношений инсайдеров, вовлекаясь в механизм общей социальной регуляции.

Вещевой рынок в сложившейся социально-

экономической ситуации привлек значительную часть индивидуальных предпринимателей, превосходящую по своей численности занятых в организационно более крупных коммерческих структурах. В ряде социумов до 40% трудоспособного населения участвовало в функционировании этого сектора экономики. Регион Кавказских Минеральных Вод не являлся исключением в этом отношении, что было обусловлено типичностью многих его социальных и экономических параметров. Он характеризовался, как и многие другие территории и субъекты РФ, полиэтничностью состава своего населения, низким уровнем доходов большей части жителей, ординарностью стратификационной структуры социальной группы работников вещевых рынков.

Социальный феномен возникновения вещевых рынков во многом был обусловлен стихийными, стохастическими процессами, которые, с одной стороны, проявлялись как латентные, нелегальные в период административно-командного управления советской экономикой, с другой стороны, мощно развившимися в начальный период постсоветской истории, когда в политике государства возобладали попустительский принцип *laissez faire – laissez passer*.

Стихийность частных экономических интеракций, порождающая социальную самоорганизацию и становление системных характеристик возникающего нового рыночного института, заслуживает того, чтобы быть объектом изучения, актуализирует подобный подход и стремление государства внести элемент регуляции в хозяйственную жизнь страны, что требует установ-

¹ Кандидат социологических наук, доцент НОУ ВПО «Российский новый университет».

ления допустимых границ вмешательства в системную самоорганизацию рынка и обоснования управляющих параметров, при которых регулирование будет эффективным. В равной мере это актуально с позиций анализа взаимосвязи развития групповой, а также intersubъектной самоорганизации рыночных акторов и повышения качества институционального экономико-политического регулирования.

С начала 1990-х годов главным качественным изменением в социально-экономической сфере жизнедеятельности российского общества стало формирование рыночных отношений и соответствующих им институтов. Следует учесть, что на протяжении 70 лет советской власти (за исключением краткого периода НЭПа) рыночные отношения в СССР были запрещены и проявлялись лишь в теневой, нелегальной, форме, хотя и получили в этой форме достаточно широкое распространение, особенно в последние десятилетия существования СССР. Поэтому формирование рыночных институтов в постсоветской России происходило как бы на пустом месте: собственный национальный опыт был утрачен, а заимствование зарубежных схем носило абстрактный и искусственный, в значительной степени навязанный характер. Вследствие этого в развитии рыночных институтов существенную, во многом определяющую роль играют неформальные аспекты и соответствующие им социальные нормы и правила.

На протяжении всей человеческой истории одним из важнейших рыночных институтов был и остается институт торговли, выражающий самую суть рыночных отношений. Зачатки рыночных отношений в советском обществе также преимущественно существовали именно в сфере торговли. Неформальная торговля и так называемая спекуляция в той или иной мере затрагивали практически всех граждан СССР.

В постсоветский период возникли условия для легализации и институционализации практик и норм, присущих сфере торговли. Одним из наиболее ярких проявлений этой возможности стали многочисленные вещевые рынки в стихийной и организованной форме, процесс институционализации которых является основным предметом рассмотрения в настоящей работе.

Понятие «рынок», столь популярное в нашей стране в течение двух последних десятилетий, при детальном рассмотрении оказывается весьма многозначным. Английский исследователь выделяет пять трактовок рынка: 1) фиксированное место, предназначенное для официально разрешенной в определенное время торговли; 2) определенная территория (город, страна и

т.п.), на которой осуществляются акты купли-продажи; 3) совокупный платежеспособный спрос на определенный вид товаров или услуг; 4) механизм балансирования цен спроса и предложения, обладающий способностью к саморегулированию; 5) экономическая система, основу которой составляет свободная конкуренция между независимыми хозяйственными субъектами [1, с. 62–65].

С собственно социологической точки зрения понятие рынка включает такие взаимосвязанные элементы, как действующие агенты (продавцы, покупатели, контролеры, вспомогательные участники); способы структурной организации элементов; набор институциональных ограничений, задающих правила и нормы взаимодействия; методы контроля, детерминирующие стратегии агентов. В целом можно принять следующее определение: «рынок представляет собой совокупность структурно связанных продавцов и покупателей определенного товара (товарной группы), деятельность которых регулируется сходными правилами и разделяемыми большинством участников концепциями контроля» [2, с. 19].

Институциональный подход к рынкам трактует их как совокупность иерархически организованных позиций, взаимодействие которых определяется специфическими нормами и правилами, природа которых, в свою очередь, связана с товарно-денежными отношениями. Иерархическое преимущество получают те агенты, которые обладают большей покупательной способностью или соответственно большей способностью к продажам по более высокой цене. Институциональная иерархия неразрывно связана с властью, поскольку обладающие большими ресурсами агенты способны устанавливать свои правила и навязывать их выполнение всем остальным.

В строго рыночной теоретической модели учитываются лишь денежные оценки, отношения эквивалентного обмена и информационное регулирование посредством цен спроса и предложения. Однако действительные субъекты реальных рынков руководствуются более широким спектром мотивов и ценностей, определяемых социоструктурными и социокультурными факторами. Так, зачастую реальный статус рыночного субъекта зависит не столько от его личных способностей и даже объема финансового капитала, сколько от позиции во влиятельной социальной сети (например, этнической). Огромную роль играют и культурные факторы, которые не выступают чем-то внешним по отношению к хозяйственной деятельности, а постоянно по-

рождаются ею и в то же время играют роль регуляторов наряду с институциональными ограничениями. Например, укорененный в культуре предпринимательства индивид не решает в каждой отдельной сделке, выгодно ему обмануть партнера или нет, он просто рассматривает такую возможность как культурное табу.

Важнейшей функцией культуры является производство и интерпретация символов. В рыночном обществе потребления товары и услуги представляют собой символические ценности, значение которых выходит далеко за рамки реальной потребительной стоимости, определяя социальный статус, престиж, жизненный успех их обладателя.

В Советском Союзе рыночные отношения были нелегальны и в значительной степени нелегитимны (исключая краткий период НЭПа, рассмотрение которого выходит за рамки настоящей работы). Однако в реальности модель строго централизованной плановой экономики с общественной собственностью на средства производства оказалась нежизнеспособной и вынужденно дополнялась многообразными неформальными связями и отношениями вполне рыночного характера. Сюда относились бартерные сделки между предприятиями, торговля из-под прилавка, спекуляция и фарцовка, реализация продукции личных подсобных хозяйств, мелкая ремесленная деятельность и многое другое.

Отсутствие образцов цивилизованного рынка и многочисленные действующие неформальные схемы привели к тому, что рыночная институционализация в 1990-х годах приобрела сильнейшую неформальную составляющую, а именно:

- преобладающим экономическим механизмом распределения ресурсов и общественных благ стали реципрокные межличностные обмены или патерналистская редистрибуция;
- базовые системные регуляторы носили латентный характер;
- власть и собственность четко не разделялись, система распределения прав собственности носила размытый характер;
- преобладающим основанием власти и авторитета оставалась харизма и личностная бюрократия;
- стиль управления носил централизованный характер с концентрацией функций принятия решений в стратегическом центре [3, с. 43].

Становление института рыночной торговли в постсоветском обществе также определялось наследием советской торговли с учетом тех качественно новых возможностей, которые были предоставлены социально-экономическими реформами.

Торговая сфера общественной жизни представляет собой социальную систему, обладающую определенной структурой, специфическими подсистемами, взаимосвязь, взаимовлияние и взаимообусловленность которых имеет сложный характер и осуществляется в виде нелинейных процессов.

Когда речь идет о системе вообще, то подразумевается, что она представляет собой совокупность подсистем, в которой изменение каждой из них выступает фактором, инициирующим изменение всех других. Таким образом, каждая подсистема выступает в роли действующей причины, порождающей бесконечный во времени процесс перехода системы из состояния в состояние. Однако этот процесс может быть как линейным, так и носить нелинейный характер. Если процесс линейный, то, скажем, последствием одновременного воздействия на рассматриваемый объект двух различных акторов является простое наложение, суперпозиция результатов действия каждого из них, взятого отдельно.

Иначе говоря, в этом случае взаимодействие между подсистемами не принимается во внимание. Напротив, в случае с нелинейными процессами такое представление исключено, поскольку результат будет предсказуем только как вероятностный. Конечно, любой нелинейный процесс можно представить как имеющий линейный характер, т.е. произвести его линеаризацию, отбросив названное взаимодействие между подсистемами, и оценить ее возможные состояния некоторым конечным числом степеней свободы.

Однако именно линеаризация сложных объектов является, как правило, причиной неадекватных экстраполяций в будущее поведения системы, что приводит зачастую к весьма трагическим последствиям. Сложная система, характеризующаяся нелинейными процессами взаимодействия своих подсистем, обладает бесчисленным числом степеней свободы, и ее поведение зависит от параметров, которые точно никогда не бывают известны. В этом случае в качестве одной из основных категорий выступает понятие *«параметры порядка»*. Дело в том, что в процессе эволюции системы из этого большого числа степеней свободы выделяются несколько, которые подчиняют, подстраивают под себя остальные степени свободы. Г. Хакен характеризует *принцип подчинения* как основной принцип синергетики [4].

Надо заметить, что, определив социальный институт торговли как объективно существующий, возникающий в ходе взаимодействия людей и имеющий законы функционирования, не-

зависимые от их субъективных желаний, и в то же время как объект исследования, мы тем самым переносим на него общие свойства человеческого познания. Иначе говоря, безусловно, он предстает в виде объекта познания, а с другой стороны, само познание выступает в виде построения субъектом исследования модели изучаемого объекта, которая может быть лишь до некоторой степени адекватна реальности, но никогда не конгруэнтна ей полностью.

В рамках данной модели, пытаясь установить динамические законы, определяющие бытие объекта, мы неизбежно осуществляем линеаризацию происходящих в нем процессов, а значит, и искажение реальности. Однако другого пути познания не существует. Даже используя методы теории вероятности и синергетическую парадигму стохастических процессов, мы все равно не в состоянии учесть все множество действующих акторов и степеней свободы в поведении исследуемой системы, и соответственно наша модель реальности оказывается только в определенной мере приближенной к ней. Сказанное в равной мере относится и к математическим моделям функционирования систем и моделям вербальным, которые имеют большее распространение в гуманитарных науках, в том числе и в экономической теории и экономической социологии.

При построении таких моделей необходимо учитывать, что институт торговли, включающий в себя значительное число подсистем, в целом и сам является структурным компонентом, подсистемой социальной системы, играя, с одной стороны, роль связующего звена между производством и потреблением товаров, а с другой, образуя объемную сферу приложения трудовых усилий акторов социального действия.

Подходя исторически, можно утверждать, что возникновение данного социального института произошло в глубокой древности – в конце эпохи верхнего палеолита. Широкое распространение человеческого народонаселения, в том числе и на территории, бедные материалом, необходимым для создания каменных орудий труда, привело в начале к его замене на кости крупных животных (эпоха «солютре»), а затем по мере их истребления и исчезновения вызвало возвращение к камню, чаще всего кремню, в качестве исходного материала.

Новый всплеск производства орудий труда из камня (эпоха «мадлен») мог произойти лишь при условии достаточно прочных отношений обмена между близкими, а через них и удаленными племенами и племенными группами. Этот обмен по большей части мог быть только натурально-

вещевым, в виде, как теперь сказали бы, взаимовыгодного бартера. К тому же, его наличие вызывало необходимость создания вначале еще неписаного торгового права в форме складывающихся традиций, а с возникновением государств и письменности – фиксации в юридических нормах правил взаимодействия между индивидами, включенными в процессы теперь уже товарно-денежного обмена.

Даже столь беглый взгляд на место торговли в общественном устройстве общества свидетельствует о том, что она представляет собой открытую систему, чрезвычайно подверженную влиянию внешних параметров. Являясь одним из структурообразующих социальных институтов, она, например, и может быть даже в первую очередь, очень чувствительна к регулятивной деятельности государства. Хотя выше было сказано о внутренне присущих ей собственным законам, действующих объективно и независимо от воли социальных факторов, тем не менее она выступает не только самоуправляемой, но и управляемой системой. Фактор государственного, законодательного вмешательства в функционирование рыночных механизмов – это сила, воздействующая на состояния данной подсистемы, переводящая ее из одного состояния в другое. Правда, чаще всего не в то, которое ожидалось как результат административного воздействия.

В этом отношении представляется весьма показательным пример деятельности римского императора Диоклетиана. Сын вольноотпущенника, с детства познавший превратности судьбы – и униженное положение, и возвышение отца, и его обогащение, он видел разные стороны социальных отношений в государстве, переживавшем перманентный кризис. Его собственная военная карьера сложилась исключительно успешно, и во главе преданно доверявших ему легионов он вошел в Рим, чтобы установить свое господство. Но не власть и упоение ею влекли его к императорскому трону. Все дело в том, что он вынашивал программу преобразования общества на началах справедливого распределения созданных трудом материальных ценностей.

Воплощением этой программы стал закон «О максимуме цен», по которому товары на рынках империи не могли продаваться дороже, чем им было предусмотрено. Император лично составил список товаров и против каждого поставил его максимально допустимую цену, которая была заведомо ниже рыночной. Тем самым, как предполагалось, произойдет улучшение благосостояния наиболее обездоленной части свободных граждан, занятых производительным трудом. На деле получилось иное. Рынок как система това-

рообмена, остался глух к приказу императора, и пришлось создавать целую армию чиновников, призванных следить за выполнением декрета. Но эти чиновники стали брать взятки и закрывать глаза на нарушение закона о максимуме цен, а торговцы – включать величину взятки в цену своих товаров. Император отреагировал созданием еще одного этажа чиновничьей надстройки, которая следила за теми, кто надзирал за торговыми рынками. Но и она оказалась коррумпированной, а возрастание торговых затрат на взятки привело к еще одному витку цен. В результате социально ориентированные реформы благополучно провалились. Расстроенный и разочарованный в эгоистичности человеческой природы император удалился от власти и на своей вилле в Иллирии занялся выращиванием капусты, в селекции которой преуспел значительно больше, чем в построении общества всеобщего благоденствия.

Тем не менее, следует отметить, что государство в принципе может по-разному влиять на «формы», «механизмы» и «связи» экономической системы. В истории цивилизации хорошо известны предельные крайности – от полного запрещения всякой торговой деятельности и упразднения свободного рынка на всем пространстве отдельных стран до полного невмешательства государства в экономические процессы неограниченной свободы конкуренции предпринимателей. Но обе крайности, как показала история, одинаково бесперспективны.

Таким образом, необходимо признать, что торговля как система, как социальный институт, может быть представлена в двух ракурсах:

– в качестве компонента гражданского общества, в котором происходят самоорганизующиеся процессы на основе принципа соподчинения. В этом случае частные производители – торговые посредники и потребители – предоставлены сами себе, действуют свободно, а регулятивное участие государства минимально;

– в качестве объекта государственного воздействия, и в этом случае направленность государственной политики в отношении торговой сферы может осуществляться в следующих формах: 1) декларация торговых прав граждан, разрешительная регистрация торговых фирм (или запрет); 2) налогообложение; 3) запрет на реализацию некоторых видов товаров; 4) объявление частичной или полной монополии на торговлю; 5) организация государственного сектора торговли; 6) назначение цен; 7) дотация нерентабельных торговых предприятий; 8) осуществление государственных закупок; 9) распродажа государственного имущества.

Торговля в качестве субъектов своего функционирования непременно имеет покупателя и продавца. Соответственно, возникает вопрос о способах и формах информационного и предметного взаимодействия между ними. В советское время господствовал контакт через прилавок, при котором товар или товарный образец был доступен обозрению покупателя. Модификацией этого метода был «магазин без продавца». Единственным дополнением таких вариантов была продажа по почтовому заказу. Покупка получалась в почтовом отделении и выкупалась налоговым платежом. Почтовый способ использовался для ограниченного реестра товаров (книги, учебные пособия, граммофонные пластинки).

Современных форм торговли стало гораздо больше. Стали реализовывать продукцию склады, практикуются выставки-продажи, сочетающие рекламирование продукции и реализацию их, возникли фондовые рынки, реализация товаров через всеобщую компьютерную сеть Internet, что вносит существенный вклад в увеличение разнообразия форм торговой сферы. Почти не стало магазинов уцененных товаров, так как владельцы обычных магазинов или торговых точек, а иногда и наемные реализаторы (в рамках имеющихся у них полномочий), могут снижать цену по причине учета заниженного качества изделия или же в порядке распродажи. Комиссионная продажа касается только одежды, в том числе в форме *second hand* с поставкой товаров из-за рубежа.

Дав возможность создания частных магазинов, новое хозяйственное право предусмотрело вариант создания торговых организаций иностранцами. Нужно лишь получить вид на жительство или второе гражданство. Заключение брака с российским гражданином или гражданкой автоматически приносит гражданство России – новое или дополнительное.

К числу удобств, созданных для покупателей, относится доставка товаров на дом. Рекламные средства сообщают, например, о том, что холодильники фирмы «Стинол» доставляются на дом бесплатно, это же касается и мебели. В советское время приносили на дом только заказы ресторанных блюд, билеты на зрелищные мероприятия и транспортные билеты.

И производители, и оптовики, и розничные торговцы, и покупатели располагают свободой выбора товара и обсуждения его цены. В рыночной экономике гибче, нежели в нерыночной, вознаграждение зависит от результатов труда, хотя позиции в совместной деятельности предпринимателя и наемного реализатора совпадают не всецело.

К числу факторов обеспечения результативности предпринимательских действий прибавился торговый риск. Можно сказать, что к конкуренции товаров добавилась конкуренция продавцов. Конкуренция сходных товаров существовала всегда, но в советский период у торговых работников не было права управлять ценой реализации. Раньше риск падал на государство, и при списании непроданных товаров персонал торгового учреждения не страдал. Не было должного спроса и с тех, кто разработал продукт дефектно или не обеспечил качественной технологии, назначил неоптимальную цену. Это служит объяснением того факта, что товары социалистического лагеря, в отличие от получаемой заработной платы, которая была ниже, были дороже, нежели в Европе, США, Канаде, Японии. Учет факторов риска важен также при оценке быстрого обогащения или же банкротства торговых предпринимателей.

Трансформация торговой сферы исключила деятельность нерентабельных предприятий, ибо государственной дотации уже нет. Входят в жизнь государственные закупки, как в виде заказов производителям, так и в виде проведения торгов поставщиков. Государство продолжает выпускать за свой счет специалистов торговли, хотя в несравненно меньшем количестве. Все показанные новшества оказали воздействие как на численность работников сферы торговли, так и на их профессиональную структуру.

Традиционные торговые профессии, с учетом соответствующих им должностей, были когда-то следующими: партийное руководство сферой торговли; работа в депутатской комиссии по решению торговых вопросов; руководство отраслью и предприятиями на уровне министерств, главков, исполкомов городского совета; директор торгового предприятия; заведующий торговым отделом (этажом, залом, прилавком); рядовой продавец; кассир; счетовод или бухгалтер; инспектор по кадрам; товаровед; кладовщик; экспедитор; фасовщик; водитель; лифтер; охранник въезда на территорию; ночной сторож; уборщик.

Этот перечень включает специальности сугубо торговые и межотраслевые. Сугубо торговые профессии – руководство предприятием, отделом, работа продавцом и товароведом. К ним можно добавить работников министерств и главков. Отметим также профессиональных партийных руководителей. Однако они могли переходить от руководства одной отраслью к руководству другой, опираясь в своей деятельности на компетентных помощников. Что касается членов специальных депутатских комиссий, то они мог-

ли быть выдвиженцами и по партийной линии, и по отраслевой.

Остальные профессии – межотраслевые, они сравнительно лучше поддерживали стабильность, борясь с текучестью кадров, которая наблюдалась в стране до перестройки и трансформации.

Как отраслевые профессионалы, так и межотраслевые обязательно должны были иметь определенный уровень образования. Директора крупных торговых организаций, и даже заведующие торговыми отделами, обладали, как правило, высшим профессиональным экономическим образованием. Товаровед, бухгалтер могли иметь и среднее техническое или экономическое образование. Что касается работника прилавка, то бывало достаточно окончания профессиональной школы – ПТУ. Существовала строгая сетка по заработной плате, которая зависела от должности, а у продавцов – от рабочего разряда. Должность давалась с учетом уровня образованности. Играл роль и стаж. По итогам работы года определялась величина премии.

Кроме лиц, включенных в штат торговых учреждений, работали и лица, оформленные на уровне городского управления, которому были подчинены торговые предприятия, а также по договорам. Это электрики, сантехники, рабочие по ремонту зданий или лифтов, работники вневедомственной охраны. Эти виды деятельности не были работой по совместительству, исключение делалось только для уборщиц или уборщиков.

На малых торговых предприятиях численность профессий была меньше, применялось объединенное планово-управленческое обслуживание некоторого числа организаций сразу. Говоря иначе, небольшие магазины действовали как звенья единого торгового объединения.

Все указанные профессии до сих пор сохраняются, ничто не обесценилось, стали только использоваться другие названия, чаще всего заимствованные из английского языка, например – менеджер (торгового зала), маркетолог, логист и т.д. В связи с появлением новых форм торговли произошла дифференциация торговых профессий – появились торговые представители, дистрибьюторы, супервайзеры, мерчандайзеры и др. Возросли профессиональные требования к кадрам, что породило дополнительные способы обучения – кратковременные курсы, тренинги, консультации.

Оказалась необходимой психологическая подготовка работников торговой сферы, нацеленная на облегчение взаимодействия с партнерами, сотрудниками и клиентами. Повысились претензии к мониторингу рынка – покупатель-

ского спроса и деятельности конкурентов. На первый план вышло владение компьютерной техникой и знание специальных программ, таких, как 1С, в особенности 1С: бухгалтерия, торговля, склад. Стали цениться такие качества, как коммуникабельность, умение вести переговоры, заключать торговые соглашения. Совершенно неожиданно для многих, но вполне закономерно ввиду обилия импортных товаров и соответствующей документации к ним, усилились требования к знанию иностранных языков, прежде всего английского.

Руководители предприятий теперь должны лучше разбираться в людях при наборе персонала на работу, в экономике – при определении ценовой политики, быть сведущими в товароведении, а также в финансах. Следует добавить знание маркетинга, а также техники рекламирования товаров и услуг. В связи с этим широким спросом стали использоваться специалисты по рекламе. Юридических законов стало больше, и их следует знать. Реформирование торговой сферы, совокупные обновления ее технических основ добавили новые профессии, как отраслевые, так и межотраслевые, но их следует рассматривать конкретно с учетом видов торговых учреждений и их территориально-организационных объединений.

Значительно изменилась организационная структура торговых предприятий. Вместо общей государственной формы или формы торговой кооперации, которые были прежде, возникли общества с ограниченной ответственностью (ООО), товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО), акционерные общества (АО), акционерные общества открытого и закрытого типов (АООТ и АОЗТ). Однако в интересующем нас ракурсе вещевых рынков учреждения названной организационно-правовой формы обычно осуществляют торговлю через наемных работников.

Наиболее распространенной организационно-правовой формой в названной сфере остается индивидуальное частное предприятие без образования юридического лица. Такие предприятия могут быть представлены очень ограниченным числом работников – самим предпринимателем, членами его семьи, а также наемными реализаторами. Как показала практика, крайности подходов имеют серьезные изъяны, и связаны они как раз с недостаточной проработанностью методологии исследования сложных систем, вследствие чего у лиц, осуществляющих властные полномочия, отсутствует адекватное представление об институте торговли или просто наличествует непонимание законов его функционирования.

Классическая политическая экономия не изучала поведения на рынке взаимодействующих торговых агентов и потребителей товарных благ и не создала целостного учения о стохастических процессах в сфере распределения. В СССР с его сталинскими механизмами централизованного планирования такая задача даже и не могла быть поставлена. Напротив, в индустриальных странах с рыночными основами хозяйствования возникает неоклассическое направление экономической теории, в рамках которой были разработаны концепции предельной полезности материальных благ (австрийская школа) и предельной полезности производительности, труда и капитала (Дж.Б. Кларк), поставившие во главу угла проблему эффективности рыночной экономики. Это привело к возникновению математической школы в экономике (У. Джевонс, М. Вальрас, В. Парето).

Математические методы давали возможность оценивать оптимальные варианты производства различных товаров и услуг, их распределения и обмена при использовании ограниченных ресурсов, что может быть рассмотрено как переход от политической экономии к экономиксу.

Переход к неоклассической парадигме называют маржиналистской революцией. Рождение термина «экономикс» связывают с именем предшественника неоклассического направления Альфреда Маршалла, главным предметом анализа которого становится не просто теория стоимости (как это было у Д. Рикардо и К. Маркса), а синтез представлений о теории стоимости с субъективной теорией предельной полезности, что привело его к созданию теории цены. Механизм ценообразования рассматривается им под углом зрения взаимодействия спроса и предложения.

Таким образом, в рамках неоклассического направления возникают новые экономические положения – теория рыночной цены, учение о предпринимательстве, теория потребительского поведения. Однако и эта парадигма отличалась односторонностью подхода: являлась статичной, использовала линейные математические методы, суживала границы своей применимости, так как единицей своих исследований рассматривала в экономике отдельного человека, стремящегося максимизировать свой доход (полезность) и минимизировать затраты для его получения, абстрагировалась от деятельности монополий.

Маржиналистская революция не сумела предотвратить возникновения мирового экономического кризиса 1929–1933 годов, ибо не предполагала таких путей эволюции экономики, которые в действительности вели развитые капиталистические страны в направлении вытеснения сво-

бодной рыночной конкуренции монополиями, устанавливающими цены на товары по своему произволу. Это вызвало необходимость возникновения новой экономической парадигмы, создание которой связано с именем Дж. Кейнса и его работой «Общая теория занятости, процента и денег» [5], знаменующей кейнсианскую революцию.

В центре внимания кейнсианства находится макроэкономика. Дж. Кейнс критикует основное положение неоклассицизма о невмешательстве государства в хозяйственную жизнь общества и торговую сферу. Он отказывается признавать рынок в качестве идеального саморегулирующегося механизма: рынок не может обеспечить «эффективный» спрос, поэтому стимулировать его должно государство посредством кредитно-денежной и бюджетной политики. Государство должно сосредоточить в своих руках значительные денежные и другие ресурсы, участвовать в распределении всего дохода общества, играть решающую роль в предотвращении кризисов и безработицы, иными словами, активно воздействовать на экономические процессы. Для этого необходимо разрабатывать такие экономико-математические модели, которые позволяли бы устанавливать количественные зависимости между основными показателями национального хозяйства с целью регулирования всей хозяйственной деятельности.

Кейнсианская теория стала идеологической программой смешанной экономики в 1950–1960 годах и в начале 1970-х годов обеспечила высокие темпы развития западных стран и подъем общего благосостояния. Однако кризис 1973–1975 годов вновь привел к повороту в экономической теории, к возрождению неоклассических идей, к возникновению неоконсерватизма, в частности монетаризма. Кейнсианцы считали, будто капитализм и система свободного рынка лишены механизмов, обеспечивающих экономическую стабильность общества вследствие несоответствия между планируемыми инвестициями и сбережениями, что приводит к колебаниям совокупных расходов, а это, в первую очередь, влияет на уровень производства и занятости, но не на цены. Поэтому вмешательство государства не только желательно, но и необходимо.

Напротив, монетаристы стали отстаивать убеждение, что рыночная система, если она не подвергается государственному контролю, сама по себе обеспечивает значительную макроэкономическую стабильность. Характерно, что монетаризм возник как альтернатива кейнсианству, а не как теория, пытающаяся синтезировать те аспекты макроэкономических процессов, ко-

торые играют важную роль в микроэкономике. Отдавая должное значение выявленной монетаристами роли денег в определении уровня хозяйственной активности и цен, вряд ли можно серьезно считать, что именно деньги играют решающую роль в экономической жизни общества.

К сожалению, популярная на тот момент монетаристская идеология легла в основу реформ, проводившихся в России в 90-х годах XX столетия и породивших ряд экономических кризисов, включая и падение производства в стране. Лауреат Нобелевской премии 2001 года по экономике Джозеф Стиглиц в работе «Глобализация: тревожные тенденции» в главе с характерным названием «Кто потерял Россию?» пишет: «Экономические радикал-реформаторы, которые старались навязать свои советы России и многим другим странам, переживавшим переходный период, уделяли мало внимания опыту и урокам развития Тайваня и Китая. Но это происходило не потому, что российская история (или история других стран, находившихся в переходном процессе) делала эти уроки неприменимыми. Они старательно игнорировали советы российских ученых – историков, экономистов, социологов» [6, с. 170].

Однако радикальная стратегия реформ не сработала: ВВП России с 1989 г. падал год от года. Дж. Стиглиц отмечает: «Опустошение, выраженное в потерях ВВП, было большим, чем Россия испытала во Второй мировой войне. В период с 1940–1946 гг. выпуск промышленной продукции в Советском Союзе сократился на 24%. За период 1990–1999 гг. промышленное производство России упало почти на 60 процентов – даже больше, чем ВВП (54 процента)» [6, с. 176].

В результате в короткие сроки кризис охватил все отрасли производства, особенно те, которые работали на потребительский спрос. Только за девять месяцев 1992 года выпуск отечественной промышленностью тканей, трикотажных изделий, обуви сократился на 25–30%, мяса – на 27%, цельномолочной продукции – на 49% [7, с. 73].

Населению страны пришлось столкнуться с таким явлением, как инфляция, что представляет собой избыток денежных средств, находящихся в обращении, по сравнению с потребностями товарооборота, что приводит к безудержному росту цен на товары и услуги. Причем количество нулей на денежных знаках все возрастало, а реальные доходы основной массы населения продолжали падать. Зато за туманной завесой инфляции возникшим коммерческим банкам, коррумпированным чиновникам и просто жули-

кам очень удобно было грабить страну, играя на разнице цен или заставляя деньги «крутиться», получать прибыль за счет банковских или биржевых спекуляций [8, с. 207].

Соответственно, такие перемены не могли не породить «бума» безработицы, частично погашенной за счет «челночной деятельности». Следует сказать, что «реструктуризация» экономики в России происходила без социальной страховочной сети. В Советском Союзе не было безработицы, а следовательно, и страхования от безработицы. Однако с позиции экономикса это никого особо и не должно было интересовать. Ибо *экономикс* представляет собой либеральный подход, исключающий из своего анализа социальные отношения и ставящий во главу угла рациональную деятельность отдельного индивида или отдельной группы индивидов, которые преследуют субъективные цели. Это определяет «свободу выбора» и отрицает необходимость государственного регулирования.

Тем не менее, использование теоретиками экономикса в качестве научной основы для анализа хозяйственной деятельности единой методологии, основанной на понятиях предельной полезности и предельной производительности, приводит к линейаризации экономики, что, бесспорно, как уже отмечалось, имеет свою отрицательную компоненту, но в то же время делает экономику более прозрачной. Последнее обстоятельство облегчает в условиях рынка работу всевозможных государственных инспекций, в том числе и налоговых служб. Вряд ли можно безболезненно перескочить эту ступень в развитии экономического устройства общества. И все же подчеркнем еще раз вслед за Дж. Стиглицем: «То, что проповедают рыночные фундаменталисты в учебниках так называемой экономикс, представляет собой свехупрошенную версию рыночной экономики, игнорирующую динамику перемен» [6, с. 170].

В настоящее время на Западе наметилась тенденция сближения экономикса с политической экономией, что означает рождение новой экономической парадигмы – «неоклассического синтеза», суть которой – в поиске одновременного и взаимоуязванного использования и рыночного, и государственного регуляторов национальной экономики. Однако задача эта по сей день не является решенной на должном уровне ни одной экономической школой в мире. Причину этого мы видим в трудности создания подходящего для этого математического аппарата. Использование линейных математических приемов вряд ли может способствовать адекватному решению проблемы.

Целью данной работы, конечно, не является предложение такого аппарата, который мог бы быть использован для формализации механизмов функционирования института торговли и экономики в целом, но, как нам представляется, методы математической синергетики, используемые при анализе сложных нелинейных систем, могли бы стать мощнейшим фактором в создании экономической теории «неоклассического синтеза».

А относительно ее возможного внешнего вида интересно высказывание американских экономистов Кэмпбелла Макконнелла и Стэнли Брю: «Цель состоит в том, чтобы добиться такого сочетания капитализма и социализма, которое обеспечит жизнеспособность и надлежащую эффективность экономики данной страны в рамках ее историко-культурных традиций» [9, с. 300].

Тем самым становится очевидной потребность в нахождении механизмов умелого сочетания двух форм функционирования торговой сферы. Как отмечает К.Х. Делокаров: «Западная индустриальная цивилизация осознала необходимость сочетания рыночных начал с требованиями планирования, интуитивно оценив эффективность синергии этих форм социальной жизни. Таким образом, была реализована идея сочетания организации (планирования) и самоорганизации (рынка). Разумеется, подобное сопоставление организации с планированием и самоорганизации с рынком не передает всего богатства их взаимоотношений, но подчеркивает важный для нас момент синергии таких важных для капитализма и социализма начал, как рынок и планирование. Можно даже предположить: социализм потерпел поражение в экономическом противостоянии с капитализмом, кроме всего прочего потому, что капитализм в наиболее успешных проявлениях смог освоить механизм не только рынка, но и планирования, тогда как социализм абсолютизировал планирование, полностью игнорируя экономические возможности рынка» [10, с. 25–26].

Что касается «инновационной экономики» России, то интерес представляют исследования, проведенные с использованием синергетических моделей сотрудниками Института прикладной математики им. М. Келдыша РАН, о возможностях выхода России на траекторию устойчивого развития и перехода к инновационной экономике. Проведенный анализ показал, что в десятилетней перспективе России угрожает коллапс, в связи с чем на повестку дня встает вопрос о воссоздании «на основе новых методов социального управления, прогнозирования, современных

информационных технологий такой структуры, как Госплан России» [11, с. 402].

Достаточно понятна, учитывая место торговли в структуре экономики государства, необходимость умелого регулирования ее динамическими процессами, например в направлении перерождения уличной торговли в предприятия малого бизнеса, способные не только осуществлять куплю-продажу, но и имеющие эту деятельность в качестве подчиненной. Основным же социально-экономическим эффектом их функционирования должно стать соучастие в создании, производстве и распространении новой конкурентоспособной продукции и технологий.

Однако важно четко понимать, что управление должно осуществляться с учетом условий функционирования управляемой системы. Как отмечает Г. Хакен, организация в рамках синергетики выступает как достижение системой структурной устойчивости за счет работы, произведенной над системой внешней средой. Специфическое внешнее воздействие навязывает системе набор структур, вопреки вкладу в их формирование флуктуации» [12, с. 28–29].

Если эти внешние воздействия не соответствуют переходу системы в одно из возможных собственных состояний, то, вопреки достаточно распространенному мнению о пользе управления, вместо лучшей организации можно добиться, как в приведенном примере с Диоклетианом, весьма трагических последствий. Сфера торговли представляет собой сложную нелинейную систему, способную к самоорганизации. Но в каком направлении будет идти эта самоорганизация, зависит от правильно рассчитанных параметров управления: будут ли самоорганизующиеся процессы иметь нелегальный, подпольный, как это было в советский период, или же монополичный, как во времена Веймарской республики или великой американской депрессии, характер, или же благодаря верно найденным административным рычагам рыночная система перейдет в режим самоорганизации с устойчивой обратной связью между сферой торговли и производством качественных товаров.

Иными словами, управление должно содействовать переводу системы из одного состояния в другое, имманентное той же системе состояние, но такое, которое отвечает целям управления. Поэтому управление, в первую очередь, связано с познанием управляемой системы. Это означает, что большое значение в этом процессе занимает сбор информации о ней, включающий использование таких приемов, как проведение мониторинга на базе анкетирования и обработки

статистической информации, на основе которого устанавливаются связи системы и тенденции ее функционирования. Это составляет фундамент так называемой социологии быстрого реагирования [11, с. 398].

Подобный мониторинг в области функционирования вещевых рынков района Кавказских Минеральных Вод был проведен лично автором статьи с использованием метода «внутреннего наблюдения» и составляет эмпирическую основу для теоретических обобщений. При этом автор разделяет точку зрения, высказываемую рядом отечественных ученых о взаимосвязи и дополнительности таких методологий, как синергетика и диалектика [13, с. 38–49; 14, с. 167–180; 15, с. 19–24].

По сути говоря, синергетика получила огромную популярность в нашей стране именно потому, что в формализованном виде представляет многие положения, высказанные прежде основоположниками диалектического метода и их последователями, в особенности советскими философами. Произошедший отказ от понятийного аппарата диалектики, обусловленный определенной дискредитацией ее марксистско-ленинской идеологической формы, и в то же время впитанность со школьной скамьи убеждения в истинности ее законов привели к своеобразному синтезу синергетических и диалектических представлений в умах современных российских ученых. Оказалось, что обе методологии не противоречат друг другу, а находятся в состоянии комплементарности, дополнительности.

В связи с этим существенной стороной принятого исследования является использование диалектического принципа историзма, а также генетического метода. Принцип историзма предполагает рассмотрение уже ставшей развитой целостности в следующих плоскостях: как данное явление возникло, какие этапы в своем становлении оно прошло, чем стало теперь, каковы тенденции его развития. Принцип генетического метода состоит в рассмотрении зарождения нового качества в рамках предшествующего и его латентного существования. Поэтому мы и посвятили свою статью этому важному вопросу.

Литература

1. Boyer, R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets : Farewell to Doctor Pangloss // Hollingsworth J.R., Boyer R. (eds.). Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions. Cambridge, 1999.
2. Радаев, В.В. Рынок как идеальная модель и

форма хозяйства : к новой социологии рынков // Социологические исследования. – 2003. – № 9.

3. Титов, В.Н. Социальный механизм функционирования и воспроизводства системы неформальной экономики // Общественные науки и современность. – 2005. – № 4.

4. Хакен, Г. Тайны природы. – Москва – Ижевск, 2003.

5. Кейнс, Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. – М. : Прогресс, 1978.

6. Стиглиц, Дж. Глобализация : тревожные тенденции / пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М. : Мысль, 2003.

7. Покровский, А.И., Филанд, К. Перестройка рыночных структур на Западе и Востоке. – М. : Прогресс, 1993.

8. Сущенко, В.А. История российского предпринимательства. – Ростов н/Д. : Феникс, 1997.

9. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс : принципы, проблемы и политика. – Таллин, 1993.

10. Делокаров, К.Х. Синергетика и познание социальных трансформаций // Синергетическая парадигма. – М. : Прогресс-Традиция, 2003.

11. Малинецкий, Г.Г., Курдюмов, С.П. Синергетика, прогноз и управление риском // Синергетическая парадигма. – М. : Прогресс-Традиция, 2002.

12. Хакен, Г. Основные понятия синергетики // Синергетическая парадигма : многообразие поисков и подходов. – М., 1992.

13. Бранский, В.П., Пожарский С.Д. Синергетический историзм как новая философия истории // Синергетическая парадигма. – М. : Прогресс-Традиция, 2003.

14. Котельников, Г.А., Поддубный, Н.В. Современное российское общество : феноменология нестабильности // Синергетическая парадигма. – М. : Прогресс-Традиция, 2003.

15. Минасян, Л.А., Минасян, С.А. Синергетика и дополнительность : преемственность и дополнительность // Перспективы синергетики в XXI веке. – Т. 1. – Белгород, 2003.