

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. — 204 с.

Книга посвящена новому направлению экономической науки, в становление которого в нашей стране В. Л. Макаров внес решающий вклад. Работу открывает многозначительная цитата из Ф. Хайека: «Конкуренция есть процедура открытия новых знаний». Авторы подчеркивают, что расширение использования знания как одного из эффективных ресурсов производства и управления в рамках предприятия должно привести к качественному изменению коренных основ экономики и общества в целом: первая становится «экономикой знаний», второе — «обществом знаний» (с. 5). Представляемая книга выделяется своим микроэкономическим подходом. Рассматриваются мировые социально-экономические процессы с точки зрения оценки их влияния на микроуровень российской экономики; предлагается периодизация когнитивной эволюции общества, которая, как мы полагаем, еще не раз будет подвергаться уточнениям. Ядром книги являются главы «Знания и их экономические функции» и «Особенности микроэкономики знаний». Одним из сюжетов, обсуждаемых в этих разделах, выступает проблема взаимосвязи труда и капитала — их невзаимозаменяемости (с. 46), отсюда очевидна особая значимость проблемы структуры капитала предприятия в экономике знания. Отмечается, что знания можно отнести к рентным факторам производства, т. е. факторам, использование которых дает при малых усилиях значительные результаты.

Отмечается падение престижа науки как деятельности знаний, невостребованности достижений науки российским бизнесом. Авторами сформулированы основные направления государственного регулирования, направленного на поддержку и развитие отечественной науки. Выделяются проблемы, зависящие от самих предприятия, связанные прежде всего с повышением уровня и качества управления на предприятиях (с. 169). Но тут авторы уже почему-то не говорят о конкуренции как движущей силы экономики знания, а уповают на некий «Росплан», занимающийся сбором, хранением, обобщением и переработкой соответствующей стратегической информацией.

Следует отметить эрудицию авторов, которая позволила ввести в «ткань» обсуждаемой темы мнения и суждения многих видных экономистов. Так, например, авторами приветствуется понимание структуры капитала П. Бурдые, согласно которому капитал включает объединение трех видов капитала:

- экономического капитала, который напрямую конвертируется в деньги и институционализируется в виде прав собственности;
- культурного капитала, который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализован в виде образовательных квалификаций;
- социального капитала, образованного социальными обязательствами (связями), который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализован, например, в форме аристократического титула.

В качестве оценки интеллектуального капитала все чаще используется разность между рыночной оценкой стоимости компании и восстановительной стоимостью ее физических активов. В экономике, все в большей степени базирующейся на знаниях, роль интеллектуальной составляющей капитала возрастает. Определенное представление о мере этого роста дает изучение коэффициента q Тобина: отношение рыночной капитализации к восстановительной (обычно — к балансовой) стоимости активов компании.

Привлекает внимание приведенное высказывание Б. З. Мильнера, который подчеркивает, что «знания означают глубокое понимание предмета и способность использовать имеющиеся данные, чтобы оценить новую информацию» (с. 25).

В качестве общей характеристики экономики можно отметить нелинейность экономического пространства. Имеется в виду:

а) невозможность приведения с помощью линейных преобразований адекватных моделей одних экономических объектов (благ, фирм) к другим без критической потери адекватности;

б) несводимости друг к другу интересов экономических субъектов;

в) неэквивалентности различных способов экономических измерений.

В связи с этим нельзя не принимать во внимание недолговечность рентных эффектов знаний в нелинейности экономического пространства. Завершает книгу глава, посвященная экономическому развитию России и проблемам микроэкономики знаний в российских условиях.

Авторы приводят слова Ф. Хайека о важности индивидуальных знаний каждого работника относительно известных только ему обстоятельств места и времени. Знание рассеяно по участникам производства на предприятии, а само предприятие можно уподобить калейдоскопу, в котором из фрагментов знаний, принадлежащих отдельным работникам и коллективам, строится общее знание организации. И, как справедливо отмечают авторы, задача менеджмента предприятия — свести все эти осколки знания в единую систему.

В постиндустриальном обществе предприятие рассматривается не как эклектичный набор материальных ресурсов, а как иерархия нематериальных знаний и процессов, необходимых для создания нового знания. Этим высказыванием К. Коннера (Conner) и К. Прахалада (Prahalad) авторы демонстрируют свою солидарность с идеей перехода к сетевым структурам, в которых главная роль принадлежит нематериальным активам. С этой точки зрения предприятие рассматривается как синтез ряда подсистем, главная из которых — ментальная подсистема, включающая все виды ментальной деятельности лиц, имеющих непосредственное отношение к функционированию предприятия (с. 95—97). Немаловажно замечание авторов о языке общения индивидов. Очень точно указывается о том, что язык — это универсальный, но не нейтральный посредник между знаниями, исследователем, научным сообществом и реальностью.

Не все затронутые в книге проблемы освещены в равной мере. Работу В. Л. Макарова и Г. Б. Клейнера можно назвать концептуально-методологической, обозначившей основные направления научного освоения и разработки столь актуальной темы.

Пользуясь случаем, обратим внимание читателя на ранее вышедшую статью В. Л. Макарова «Экономика знаний: уроки для России» (Вестник РАН. 2003. Т. 73. № 5), в которой сформулированы основные положения стратегии развития, показана объективная обусловленность перехода к экономике знания.

Что касается представляемой книги, то, на наш взгляд, она должна сыграть роль катализатора в разработке данной темы, стимулировать появление новых работ, продвигающих идеи экономики знаний.

И. И. Елисеева,
член-корр. РАН,
директор Социологического института РАН

Барышников М. Н. Деловой мир дореволюционной России: индивиды, организации, институты. СПб.: Книжный дом, 2006. — 412 с.

Имя петербургского историка Михаила Николаевича Барышникова хорошо известно тем, кто занимается историей предпринимательства дореволюционной России. Он автор справочников «Деловой мир России» (1998) и «Деловой мир Петербурга» (2000), снискавших автору известность в среде историков-экономистов. Новая книга М. Н. Барышникова является неким подведением итогов

его исследований в области отечественного предпринимательства и включает материалы, ранее опубликованные в различных статьях. В книге вовлекается в оборот большой пласт архивных материалов из фондов Российского государственного исторического архива. В отличие от традиционных исторических исследований, где преобладает простое изложение фактов и наличие некоторых выводов, вытекающих из этих фактов, эта работа основана на фундаменте неинституционального подхода, который чрезвычайно популярен в среде экономистов-историков (а не историков-экономистов!) в странах Западной Европы и США. Рецензируемая книга состоит из введения, семи глав, заключения. В первой главе «Фирма, баланс интересов и институциональные ограничения в российском предпринимательстве в XIX веке» автор рассматривает вопросы функционирования частной фирмы через призму баланса интересов участников рыночных процессов, понимая под балансом интересов «такое соотношение последних, которое обеспечивает результативное функционирование компании в соответствии с согласованными и применяемыми на практике институциональными (формальными и неформальными) ограничениями индивидуального и группового поведения» (с. 11). Опираясь на работы Д. Норта, О. Уильямсона, Р. Коуза и Г. Беккера, автор отмечает, что при складывании баланса интересов важную роль играет размер фирмы, определяющийся как структурой собственности, так и методами управленческой деятельности. Для объяснения размера фирмы автор в духе неинституционализма использует понятие «транзакционные издержки», подчеркивая, что вряд ли можно говорить «о какой-то отсталости или неразвитости русского предпринимателя (купца)», поскольку собственность в некоторых случаях не была отделена от управления и речь может идти лишь об «оптимальном характере семейного дела с точки зрения его организационного строения, позволявшего в условиях поддержания эффективного баланса интересов в семье... сохранять на низком уровне внутренние транзакционные издержки» (с. 19).

Во второй главе «Семейная фирма в институциональном пространстве деловых отношений в России» М. Н. Барышников на примере нескольких семейных фирм дореволюционной России (Штанге, Прохоровы, Рогушины, Шитовы, Шапошниковы и др.) иллюстрирует применение инструмента транзакционных издержек для оптимизации размера фирмы. Особенно любопытен тезис автора, что экономическое поведение родственников вряд ли можно оценивать как результат «главным образом устойчивых фамильных обычаев и привычек». По мнению автора, «само создание семейных предприятий и их последующая организационная трансформация объясняются тем, что существующий в России набор институциональных ограничений стимулировал, при содействующей рыночной ситуации, продуктивную деятельность подобного рода фирм» (с. 62).

В третьей главе «Женщины в составе владельцев акционерных компаний и торговых домов в России в начале XX века» автор на основе статистических данных убедительно показывает, что если до конца XIX в. в среде женщин-предпринимательниц безраздельно господствовали представительницы родовых купеческих семей, занимавшихся различными видами деловых операций, то в 1900—1907 гг. положение существенно изменилось: «наряду с «традиционными» хозяйками промышленных и торговых предприятий, в предпринимательство активно включаются женщины из низших слоев населения (крестьянки и мещанки) или семей служащих» (с. 93). Автор делает любопытный вывод: в среде российской деловой элиты наблюдалось быстрое размывание прежних сословных, религиозных и культурно-национальных воззрений (нередко предрассудков) на роль женщины в предпринимательстве. В результате становится обычной практикой единоличное владение женщиной или группой женщин торговым домом или нахождение женщины на посту главы правления акционерной компании. «В этих условиях, — заключает автор, — в сословно-иерархической структуре российского общества сфера предпринимательства станови-

лась для женщины одной из немногих областей относительно “равных возможностей” с мужчиной» (с. 93).

Четвертая глава книги «Социальная структура петербургского предпринимательства в конце XIX — начале XX века» содержит интересный статистический материал по анализу социального среза предпринимательской среды. И хотя материал главы охватывает лишь Петербург и губернию, из него автор делает убедительные выводы, характерные и для других крупных городов страны: в начале XX в. наблюдался интенсивный процесс разрушения сословных границ в среде петербургских предпринимателей, а в сферу частной торгово-промышленной деятельности активно вовлекались представители различных социальных слоев и групп городского населения.

К этой главе тесно примыкает и глава 6 «Эволюция социокультурного облика петербургских предпринимателей в начале XX века». В ней автор анализирует с позиции институционализма роль землячества в формировании деловой предпринимательской культуры столицы, а также общественную деятельность иностранных предпринимателей, рассматривая деятельность Германского, Французского, Великобританского, Швейцарского, Скандинавского, Итальянского благотворительных обществ в Петербурге. Раскрывая причины значительной активизации иностранных предпринимателей в городской благотворительной деятельности, автор совершенно справедливо указывает на три обстоятельства: 1) сложившиеся к этому времени в среде петербургских предпринимателей крупных семейных капиталов, сохранивших конкретную национальную и конфессиональную принадлежность; 2) наличие сложной социально-экономической ситуации в Петербурге; 3) серьезные изменения, происходившие во взглядах петербургских предпринимателей на роль и значение частной благотворительности. К началу XX в., по мнению автора, меняется не только само отношение к благотворительности, но «имеет место переход к новым формам и методам ее осуществления» (с. 279—280).

Пятая глава книги «Индивидуальные и групповые интересы в структуре собственности и управления российской фирмы на рубеже XIX—XX веков» посвящена анализу деятельности крупнейших компаний: Товарищества Невской ниточной мануфактуры, Товарищества «Брусницын Н. М. и сыновья», Товарищества «Бажанов Ф. Г. и Чувалдина А. П.», Акционерного общества постройки и эксплуатации экипажей и автомобилей и др. Начав с теоретической постановки проблемы, М. Н. Барышников еще раз обращается к понятию «баланс интересов» для того, чтобы проиллюстрировать формирование такого баланса на примере отдельных крупных фирм, представляющих различные сферы предпринимательства.

Последняя, седьмая, глава книги посвящена балансу интересов и формированию политических организаций российских предпринимателей в начале XX в. Эта глава — самая большая в книге, занимает более 100 страниц. В ней автор подводит своего рода итог своему исследованию и рассматривает на многочисленных исторических примерах формирование специальных организаций, представляющих интересы предпринимательских кругов. В этой главе М. Н. Барышников, основываясь на своей монографии 1997 г. «Политика и предпринимательство в России: из истории взаимодействия в начале XX века», продолжает исследовать предпринимательские организации, возникшие после трагических событий 1905 г. Показаны активные действия предпринимательских групп в рамках политических партий, такой, например, как «Союз 17 октября», а также роль предпринимателей в деятельности Петербургского общества заводчиков и фабрикантов.

К недостаткам книги следует отнести отсутствие указателей как именного, так и названий компаний, что затрудняет работу с книгой. Неудачной выглядит система ссылок: они имеют сквозную нумерацию по всей книге и заканчиваются цифрой 874 (!).

В заключение выразим пожелание, чтобы новая книга М. Н. Барышникова, изданная небольшим тиражом (500 экз.), все же стала известна широкому кругу историков, занимающихся экономической проблематикой. Она дает много пищи для размышлений и споров, особенно в связи с достаточно новым для нас институциональным подходом к анализу деятельности фирм в XIX — начале XX в.

А. Л. Дмитриев,
канд. экон. наук,
Санкт-Петербургский государственный
университет экономики и финансов

Пятов М. Л. Правовые основы бухгалтерского учета: практическое руководство. М.: Эксмо, 2006. — 224 с.

По настоящему глубоких и интересных исследований в области бухгалтерского учета публикуется не так много, и рецензируемая работа является одним из них. Она раскрывает юридические основы хозяйственной деятельности организаций, возвращая нас к правовой концепции бухгалтерского учета, которая десятилетиями оставалась в тени, помогает переосмыслить ее сущность и роль в современной экономике.

М. Л. Пятов определил назначение своей работы как пособия для бухгалтеров, которые хотят научиться разговаривать с юристами на одном языке и совместно принимать выгодные для организации решения. И надо отметить, что этот язык читателю преподан.

Работа имеет хорошо выверенную логическую структуру. В ней 3 раздела и 9 глав, последовательность расположения которых — от общего к частному, от нормы закона к практике его применения — наряду с глубоким содержанием придает ей ту основательность, которой лишены многие современные практические пособия для бухгалтеров.

Во введении автор знакомит читателя с отраслями права, регулируемыми экономические отношения, и на примере показывает, каким образом обычный факт хозяйственной деятельности организации приобретает в них разное толкование.

Первый раздел посвящен бухгалтерскому законодательству, его месту в системе права. Автор избегает формального перечисления законодательных и нормативных актов, как это часто делается. Он ставит иные задачи: определить систему бухгалтерского законодательства в России и ее составляющие (блоки), установить взаимосвязи между бухгалтерским, гражданским и налоговым законодательством и соподчиненность нормативных актов, составляющих бухгалтерское законодательство. Особая роль здесь отводится учетной политике организации как инструменту применения бухгалтерского законодательства. Умение интерпретировать его — один из уроков автора читателю книги.

В работе рассматриваются современные модели взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета, раскрывается история их формирования. Так как в нашей стране одним из основных пользователей учетной информации являются налоговые органы, и налоговому законодательству в силу этого отдается предпочтение, с большим интересом читаются разделы работы, посвященные налоговому учету.

Очевидно, что бухгалтерский учет у нас зависит от налогового учета и что бухгалтеры, избегая лишних трудозатрат, стремятся к максимальному сближению принятых в них правил. М. Л. Пятов формулирует различия между методологией бухгалтерского учета и способами квалификации фактов хозяйственной деятельности для целей исчисления налогооблагаемой прибыли, и становится понятным, каким методам бухгалтерского учета суждено признание, так как они допускаются как для целей формирования финансовой отчетности, так и для исчисления налоговой базы. Принцип рациональности, который автор

рассматривает как основной при соотношении учетной и налоговой политики, позволяет оптимизировать затраты на ведение учета без ущерба для ценности учетной информации и ее соответствия интересам пользователей.

Не менее, а иногда и более, чем налоговому, автор уделяет внимание гражданскому законодательству. Субъектом современного бухгалтерского учета является юридическое лицо, обладающее имущественной обособленностью и ответственностью, самостоятельностью участия в гражданском обороте и организационным единством. Эти принципы, известные юристам, М. Л. Пятов разъясняет применительно к учетной практике, что помогает бухгалтерам усвоить понятия смежной области знаний.

Один из параграфов работы посвящен регулированию прав и обязанностей бухгалтеров — проблеме старой, как сама профессия, но неизменно актуальной. И сегодня специалисты обеспокоены тем, какова ответственность главного бухгалтера, кому он подчиняется, как разрешаются разногласия между главным бухгалтером и руководителем организации, должен ли главный бухгалтер исполнять функции общественного контролера. Автор ищет ответ на эти вопросы в современном законодательстве. Он приходит к выводу, что требования закона «О бухгалтерском учете» к главному бухгалтеру являются избыточными и противоречат как трудовому, так и гражданскому кодексам. В этой части работа особенно близка интересам читателей, среди которых, надеемся, будет немало руководителей бухгалтерской службы.

Вузовским преподавателям, к числу которых принадлежат и авторы рецензии, эта работа полезна как дидактическое пособие. Традиционное объяснение порядка отражения фактов хозяйственной деятельности с помощью балансовой теории двойной записи обедняет их содержание, а молодой специалист, изучивший на студенческой скамье бухгалтерские проводки в отрыве от правовой основы операций, испытывает беспомощность, когда приходит время найти вариант учетного отражения реальной хозяйственной ситуации.

С практической и дидактической точек зрения наиболее информативен второй раздел «Влияние гражданского и налогового законодательства на порядок бухгалтерского учета отдельных операций организации». Его открывает исследование одной из важнейших экономических категорий — «продажи» — с позиций различных отраслей права. Понимание ее сущности поможет читателю не только выбрать учетную модель, соответствующую условиям договора и режиму налогообложения, но и избежать ошибок.

В определенной мере М. Л. Пятов восполняет недостаток методических и практических рекомендаций по отражению в учете имущества, не принадлежащего организации на праве собственности. Такой глубины правовое и экономическое обоснование учета операций с арендованным имуществом, имуществом, полученным по договору ссуды, с давальческим сырьем, а также операций с вещными активами, полученными по договору складского хранения, вряд ли можно найти у другого автора.

Нельзя не отметить главу, посвященную обязательствам организации как предмету бухгалтерского учета. Здесь в рамках правовой концепции автор определяет предмет бухгалтерского учета, как то, что должно быть в бухгалтерском учете отражено согласно закону (с. 137). Отсюда обязательства организации трактуются как следствие договора (заключенного в соответствии с гражданским законодательством), а правила бухгалтерского учета (момент принятия к учету) связываются с его исполнением. Логичное объяснение получают и отклонения от нормального исполнения договора (материалы в пути, неотфактурованные поставки). Таким образом, иллюстрируются еще и методические (прикладные) возможности правовой концепции.

В третьем разделе книги анализируется влияние норм законодательства на информацию, отражаемую в бухгалтерской отчетности организаций. Автор обращает внимание на тот факт, что отчетность в ряде случаев демонстрирует

лишь одну сторону хозяйственной деятельности организации — юридическую — в ущерб другой — экономической. Зависимость правил бухгалтерского учета от правовых норм сужает его аналитические возможности — вывод кажется парадоксальным для данной работы, но лишь на первый взгляд. В завершение автор рассматривает парадоксы как неотъемлемое свойство учетной информации. И здесь он остается верен себе, раскрывая правовую природу этого явления.

В следующем издании книги, а оно, безусловно, состоится, хотелось бы получить более детальное представление о взглядах автора на проблемы использования Международных стандартов финансовой отчетности в национальном регулировании бухгалтерского учета.

Работу М. Л. Пятова надо обязательно прочесть и не откладывать слишком далеко, поскольку наверняка появится повод обратиться к ней вновь.

Д. А. Львова,
канд. экон. наук,
Санкт-Петербургский
государственный университет,

И. Н. Львова,
канд. экон. наук,
Ярославский государственный университет

Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции / отв. ред. И. Олимпиева и О. Качелков. СПб.: Алетейя, 2007. — 230 с.

Это уникальный сборник статей зарубежных и отечественных авторов, подошедших к проблеме коррупции с антропологической точки зрения. Работа в полной мере новаторская и противоречащая традиционному этическому взгляду, который осуждает коррупцию как безнравственное и уголовно наказуемое деяние.

Часто коррупция проявляется в виде «взятка». В дореволюционном российском законодательстве не было единого понятия взятка, а было три противозаконных деяния: мздоимство, лихоимство и вымогательство. Мздоимство — это получение «подарков» — вознаграждений за то, что чиновник и так должен делать, лихоимство — вознаграждение за то, что чиновник совершает нечто противозаконное в пользу человека, дающего взятку («подарок»), а вымогательство — это когда чиновник дает понять: не дашь — не получишь.

Эти три проявления коррупции всегда присутствовали в нашей стране. Лучшее всех сложности этой проблемы представил великий русский демократ Н. А. Добролюбов:

Я проект свой излагал
Ясно непреложно.
Сухо молвил генерал:
«Это невозможно!»

Я протекцию сыскал,
Все обставил чудно.
Сухо молвил генерал:
«Это очень трудно».

В третий раз я дал понять:
«Будет десять со ста»,
И воскликнул генерал:
«Это очень просто!»

Теперь реакция генерала получила выразительное название «откат», что, в сущности, стало обычным явлением деловой жизни. Но, конечно, откат существовал и до стихов Н. А. Добролюбова.

Исторически коррупция часто воспринималась как совершенно естественное явление, с ней не только не боролись, но и поощряли и даже официально использовали. В Европе, особенно в эпоху Просвещения, почти все доходные и почетные должности официально продавались, продавались титулы, звания и все, на что были покупатели. Это было разрешено, ибо спрос рождает предложение, но автор этой рецензии знает множество фактов из жизни советской торговли во времена товарища Сталина, когда многие должности, например, ревизоров-инвентаризаторов, продавались начальниками. Это, конечно, делалось тайно, и это уже была чистая коррупция. Интересные примеры на эту тему можно найти в рецензируемой книге (с. 178—179).

Многие люди и в наше время не видят в коррупции чего-то ненормального. Вот характерные примеры. В Индии, как пишут авторы, крестьяне рассматривают взятки как естественную данность, они не сетуют на коррупцию. Они жалуются, «...что размер взяток непредсказуем, меняется каждый день и от человека к человеку» (с. 66). Они требуют, чтобы государство четко регламентировало, кому, когда и сколько надо платить. По большому счету не надо ходить в далекую Индию. Примерно в то же время в одном из вузов города-героя Ленинграда произошел такой случай. Доцент потребовал от студентки за отметку 25 руб. Студентка отвергла эту оферту и предложила 10 руб. Преподаватель вспыхнул, в духе слжившегося менталитета сказал: «Не базарь!» и выпроводил свою ученицу. Она заплакала и пошла к начальнику учебной части и объяснила ему, что оценка по математике стоит 10 руб., а не 25 руб. И инфляция тут не при чем. Делу был дан законный ход и доцент был осужден на восемь лет. Так что борьба с коррупцией у нас велась всегда, и что нам до Индии...

И хотя, как показали авторы, коррупция существовала в любом обществе со времен Адама и Евы, «...именно сегодня коррупция стала рассматриваться как главное препятствие на пути социального и экономического роста» (с. 57).

Но так ли это? Стоит вспомнить знаменитую «Басню о пчелах» Б. Мандевилля (1670—1733), чтобы понять всю сложность обсуждаемой проблемы.

Вот простой, напрашивающийся пример.

Почти все народонаселение нашего Отечества жалуется на недостаток заработной платы, пособий, пенсий, стипендий и т. д., но пройдите по городу: в магазинах цены «атомные», но покупатели есть; рестораны заполнены; на курортах, даже западных, мест свободных не найти, а все жалуется на недостаток жизненных средств. Как это объяснить? В рецензируемой работе мы находим ответ: «...в России масштабы коррупции (размер взяток) превосходит доходы государственного бюджета в 2,66 раза» (с. 218). Отсюда можно сделать множество различных выводов. Один из них, подчеркивают авторы, связан с тем, что коррупция «не подавляется, но проникла во все уголки повседневности и стала их частью» (с. 88).

Естественно, принимая во внимание размах коррупции, государство в очередной раз начинает против нее крестовый поход. Из рецензируемой книги, однако, вытекают специфические вопросы и выводы, которые нередко не принимаются во внимание.

Почему коррупция неизбежна, почему борьбу с ней авторы уподобляют борьбе Дон Кихота с ветряными мельницами? Да потому, что коррупция имманентно присуща человеческой природе. И вот доказательства этому:

1) «представители правящей элиты всегда имеют определенную выгоду от коррупции» (с. 43), т. е. сами власти заинтересованы в ней;

2) контроль — это следствие эксплуатируемой элитой наивности людских масс: говорят «если все взять под контроль, то коррупции не будет», но люди

забывают, что каждый контролер может быть потенциальным коррупционером, т. е. чем больше контроля, тем больше коррупции;

3) под коррупцией понимают нарушение юридических норм, при этом забывают, что автоматическое введение чужих норм в совершенно иную среду, с другими людьми и своеобразным менталитетом приводит к тому, что «в результате функционирования административного аппарата из Европы коррупция принимает в новых условиях формы «шизофренического типа» (с. 59). Дело в том, что помимо введенного европейского текста, прокламирующего последние достижения права, есть еще и, по выражению Е. Эрлиха, «живое право» или право «по обычаю». И что характерно, последнее господствует над первым. Люди, пишут авторы, «... научились жить и действовать в рамках такой бюрократической системы, для которой незаконность является нормой» (с. 59); отсюда «западные процедуры не являются наиболее рациональными» (с. 61), ибо лучше давать взятки и решать вопросы, чем смотреть в потолок и умирать с голоду;

4) законодательство само плодит коррупцию. Издаются нормативные документы, вводятся запреты, а людям надо эти запреты обходить. Есть право писанное, а есть право, которое сложилось в данном обществе. Не случайно один из знаменитейших юристов Е. Эрлих, создатель учения о живом праве, делал упор не на писанные нормативные документы, а на те обычаи, по которым живут люди, а люди больше всего боятся опозориться. Живое право ничего не имеет общего с правом нормативным. В первом случае «...выдать родственника или знакомого виновного в растрате, значит испытывать позор», но «...подсунуть банкноту чиновнику, взять свою долю в ущерб клиентам, «позаимствовать» из кассы, израсходовать казенный материал, получить незаконные блага — не приводит к позору» (с. 115). При такой морали о какой борьбе с коррупцией может идти речь?

5) борьба с коррупцией — это очень выгодное дело для очень многих людей и прежде всего для самих коррупционеров, ибо в этом случае повышаются их риски, и следовательно и гонорары;

6) коррупция приводит к сочетанию личных интересов с общественными, ибо коррупционер боится потерять доходное место и поэтому старается работать так, чтобы не огорчать начальство. Общественная опасность возникает в тех случаях, когда один коррупционер делится с другими, как правило вышестоящими.

Государство время от времени борется со взяточниками и казнокрадами. В современном Китае их расстреливают, но от этого коррупция не исчезает. В России это давно понял Петр I. Он решил раз и навсегда покончить с коррупцией и велел издать Сенату указ, согласно которому тот, кто украдет из казны хотя бы столько, сколько стоит веревка, будет на ней и повешен. На что обер-прокурор Ягужинский заметил: «Ваше величество хочет остаться без поданных. Мы все крадем, только одни более приметно». Царь засмеялся и отложил свое намерение.

Авторы книги развенчивают множество мифов о том, что в демократических странах коррупции якобы нет. Со своей стороны мы хотим сослаться на замечательную книгу В. М. Рейсмен «Скрытая ложь. Взятки: “крестовые походы” и реформы» (М., 1988).

После всего сказанного возникает вопрос: можно ли и нужно ли бороться с коррупцией? Конечно можно и безусловно нужно. Для этого существует два простых пути: первый — сократить контроль везде, где это только возможно; второй — воспретить личное общение чиновника с просителями. Например, надо кому-то зарегистрировать свое предприятие. Человек готовит документы и сдает их не чиновнику, а вкладывает в некий автомат, получая чек. Чиновники проверяют документы (они не знают просителя) и выдают ответ, через, ска-

жем, три дня и — опять-таки через автомат. Если нет общения с реальным чиновником, то нет и человека, который берет и которому следует давать.

И хотя все это трудно решается, надежда есть. Надо только уничтожить питательную среду, которая и порождает коррупцию.

Я. В. Соколов,
д-р экон. наук,
Санкт-Петербургский
государственный университет

Bain J. A Financial Tale of Two Cities. Sydney & Melbourne's Remarkable Contest for Commercial Supremacy. Sydney: University of New South Wales Press, 2007. — 301 p.

Австралия — далекая страна-континент, известная широкой общественности, пожалуй, только своей уникальной флорой и фауной... Тем не менее ее экономическая история заслуживает пристального внимания со стороны отечественных специалистов, особенно в связи с постсоветской модернизацией российской экономики. Действительно, изучение страны, превратившейся за первые 120 лет своего существования из колонии для ссыльных преступников в развитое аграрно-промышленное государство, а за последующее столетие шагнувшей в индустриальный и постиндустриальный мир (в первую очередь, за счет торговли природными ресурсами), поможет лучше понять наши собственные проблемы и перспективы.

Особую роль в современном мире играют финансовые рынки. Поэтому раздел экономической истории, специализирующийся на данной тематике, приобретает все большее значение для понимания общей логики экономического развития. Рецензируемая работа как раз и посвящена вопросам истории развития финансовых рынков и инструментов в Австралии.

Книга содержит обширный материал, объединенный в части и главы, которые посвящены различным типам финансовых институтов. В качестве источника сведений о всех ведущих банках и брокерских конторах Австралии за последние 150 лет эта книга просто бесценна.

Представлены основные тенденции развития финансовых рынков Австралии, раскрыты причины и условия этого развития. За счет огромного числа перекрестных ссылок и упоминаемых имен создается целостное представление о предмете, возникает понимание взаимосвязей разных типов финансовых рынков.

Хотя в исследовании приведен достаточно обширный статистический материал, она не производит впечатления скучной и занудной научной работы. Автор — потомственный биржевой брокер — приводит много сведений о личностных аспектах, в том числе и на основе собственных впечатлений и бесед. Достаточно сказать, что в работе содержатся краткие биографии *всех* ключевых лиц на финансовых рынках Австралии за последние 100 лет (с фотографиями или портретами), а для некоторых ведущих компаний — даже за более длительные сроки. И чего стоят, например, истории о том, что в период обострения конкуренции сотрудникам одной брокерской конторы или банка запрещалось встречаться с сотрудниками другой, вплоть до требования переходить на другую сторону улицы или запрета пользоваться общим лифтом! Это делает историю финансовых рынков живой и занимательной.

Книга называется «Финансовая история двух городов: ожесточенная конкуренция Сиднея и Мельбурна за экономическое превосходство». Дело в том, что два крупнейших города Австралии (примерно по 4 млн чел. в каждом) находятся в условиях необъявленной конкурентной борьбы во всех сферах, включая экономику и финансы. Она проявляется неявно, подспудно, но продолжается дольше, чем аналогичная конкуренция между Мумбаи (Бомбеем) и Калькуттой или между Торонто и Монреалем. А в отличие от конкуренции между Москвой

и Санкт-Петербургом это — борьба городов с равным потенциалом и одинаковыми возможностями.

Тем интереснее противопоставление Сиднея и Мельбурна в истории финансовых рынков Австралии. В данном случае борьба шла за выбор места регистрации штаб-квартир банков и брокерских контор, осуществления торгов на разных биржевых площадках и установления правил биржевой торговли. В исследовании показано, как даже незначительные институциональные изменения могут приводить со временем к принципиальным изменениям географической структуры финансовых рынков.

Книга ценна также и тем, что финансовые рынки Австралии рассматриваются не сами по себе, а в связи с особенностями политического процесса и изменений регулирования со стороны надзорных органов. Это делает книгу интересной не только для финансистов и экономических историков, но и для специалистов в области институционального подхода.

Последние могут найти в книге исключительно интересные замечания, подтверждающие их точку зрения. Например, автор утверждает, что во второй половине XIX в. Мельбурн смог перехватить инициативу у Сиднея не только из-за «золотой лихорадки», но и из-за маршрута почтового корабля из Британии. Этот корабль приходил в Мельбурн, заезжал в Сидней, возвращался в Мельбурн и только потом шел обратно в Британию. В результате жители Мельбурна имели возможность более тщательно взвесить перспективы новых предложений в области бизнеса, так как у них была примерно неделя до отправки ответа, в то время как у жителей Сиднея — всего 1—2 дня.

Конечно, такой обширный материал трудно изложить всего на 300 страницах. Поэтому временами стиль изложения выглядит почти телеграфным. Правда, для российского читателя, вынужденного знакомиться с работой на английском языке, это, скорее, преимущество. Это — вторая книга автора. Первой были его воспоминания о сорокалетнем опыте работы на финансовых рынках, изданные в 2001 г. Поэтому рецензируемая книга является как бы дополнением к этим воспоминаниям, что, несомненно, влияет на стиль изложения.

Книга только что вышла из печати: в апреле 2007 г. состоялась ее официальная презентация в Публичной библиотеке Нового Южного Уэльса. Интересующие затронутыми сюжетами могут найти более подробные сведения о книге на сайте издательства: www.unswpress.com.au.

А. А. Кудрявцев,
канд. экон. наук,
Санкт-Петербургский
государственный университет