

ции социальных перемен определяет возникновение *инновационных патологий* и, как следствие, *стагнацию* социальной системы в целом. Избежать подобных негативных эффектов позволит глубинный анализ проблемы управления социальными изменениями в рамках социально-философской мысли.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИДЕАЛА РАЦИОНАЛЬНОСТИ И СУБЪЕКТНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОЗНАНИИ

Пономарева С.И., Пьянова Л.А., Кленова К.Л.

Современная экономическая наука вступила в “постнеокласический” этап развития, который характеризуется тесной связью познания с ценностно-целевыми установками деятельности, экспликацией средств познания, и, как следствие, – новое понимание субъекта и объекта экономического знания, новое понимание экономической реальности и рациональности, расширение объектной сферы экономического знания за счет включения в нее новых объектов познания, связанных с характеристиками познающего субъекта, его *ценностями, культурными детерминантами, социальном содержании знания*.

Изменения, касающиеся понимания объекта экономического познания, можно свести к двум характеристикам. Во-первых, расширяется и усложняется объектная сфера экономической науки за счет включения в нее новых экономических явлений. При этом речь идет не о простом расширении предметного поля, а о радикальном “очеловечивании”, в результате которого человек входит в экономическую картину реальности не как вещь, рядоположенная с иными экономическими явлениями, а как *системообразующий* принцип новой реальности, как начало новых координат современного знания.

Свидетельством тому является присуждение Дэниелу Канеману (Принстонский университет США) Нобелевской премии в области экономики за разработку теории экономического поведения человека, нового направления – поведенческая экономика. По сути, научным сообществом был признан факт, что экономика призвана быть ничем иным, как наукой о *человеческом поведении в реальной хозяйственной жизни людей*. Своим решением Нобелевский комитет по экономике подтвердил принципиальную линию на пересмотр *методологических оснований* современного экономического знания, основополагающих постулатов, считавшихся непреложными в течение последнего столетия.

Общепринятым традиционным объектом экономической науки до сих пор в академических учебниках остаются материальные блага, вещественное богатство, факторы и отношения производства, деньги, ресурсы, издержки, прибыль, рынок и т.д. Подобная экономическая парадигма, сформировавшаяся еще в XIX веке, образовала так называемое “гносеологическое ядро” и смыслообразующий комплекс идей и для неоклассики начала XX века. Прежде всего, это касается понимания **природы экономической реальности и методологических принципов ее исследования.**

Линию эволюции идеалов рациональности в сфере экономического знания можно обозначить как переход от **объектной** материальной **рациональности** с овещнением и функционализацией экономических форм жизни, к **рациональности процессуальной** в связи с утверждением экспериментального характера экономического знания к **рациональности коммуникативной**, направленной на понимание ценностей жизненного мира, социальной практики хозяйствующего субъекта, его повседневного мира.

Классическая рациональность основывалась на дихотомии субъекта и объекта. Подобное противопоставление нашло свое воплощение в категориях издержек и прибыли: субъект несет издержки с целью получения полезности и прибыли, богатство формируется за счет утраты природных или трудовых ресурсов, рост материального богатства у одного экономического субъекта предполагает объективные потери у другого субъекта (наемного работника, делового партнера), воздействие на объект осуществляется посредством приложения трех основных факторов производства (природы, капитала и труда).

“Размывание” классической парадигмы началось в конце XIX в. вследствие “маржиналистской революции” и идей экономического равновесия (Л. Вальраса). Были поставлены проблемы связи субъекта и объекта как взаимодействия человека и природы (теория ограниченности ресурсов), экзистенциальное учение о полезности и ценности как практических ориентирах потребительного поведения, равновесия и взаимообусловленности элементов экономики (теория равновесия).

“Неоклассическая рациональность” учитывает соотношение объекта со средствами, методами и операциями познавательной деятельности, “нетрадиционным” для экономического знания объединением гносеологических и социо-культурных “концепту-

альных схем” в единую теорию. Методология экономического познания эволюционировала от увлечения “объектными парадигмами рациональности”, заимствованными у классической традиции, к анализу “неоклассической рациональности”, в ходе которой наблюдалось проникновение в экономическую науку методов социологии, истории, математики, социальной психологии. С другой стороны, границы экономической науки были существенно раздвинуты благодаря проникновению экономических методов в такие “нетрадиционные” для экономики сферы, как политика, семейные и расовые отношения.

Принципиальным для понимания субъектно-объектных отношений имело открытие в середине 50-х годов трансакционных издержек (Р. Коуз), объясняющих взаимозависимость, кооперацию экономических субъектов, деятельность которых не может уже трактоваться ни как поведение атомарных независимых субъектов, ни как воздействие субъекта на независимый объект. Институционализм попытался выявить механизмы опосредования объектно-субъектных отношений системой экономических, государственных и социальных институтов во взаимодействии экономики и общества (немецкая модель “социального рыночного хозяйства” В. Ойкена), духовных институтов и экономической действительности. Очевиден ренессанс веберовского “духа капитализма” и протестантской этики. Была осознана необходимость создания институциональной среды для стабильного и эффективного функционирования экономики (политико-правовой системы, защиты прав собственности, создание условий добросовестной конкуренции, распределение прав на информацию).

“Постнеоклассическая рациональность” характеризуется соотносительностью знания не только со средствами познания, но и с **ценностно-целевыми структурами** деятельности. Такие характеристики, как ценности и цели экономического субъекта, были включены в структуру рациональности. Экономической науке понадобилось целое столетие, чтобы преодолеть разрыв между объективностью и субъектностью экономического познания.

Решающие перемены в гносеологическом потенциале экономики произошли тогда, когда в сферу экономического знания были вовлечены такие сложные комплексы, как институты, в которые включен человек.

Введение в экономический анализ социальных факторов позволило по-новому взглянуть на поведение экономических субъектов. В теории “рациональных ожиданий” были раскрыты механизмы **разви-**

тия субъекта, адаптации его к изменяющейся динамичной рыночной среде, а, соответственно, и к свободе (Ф. Хайек).

В конце 90-х годов бурное развитие получила экспериментальная экономика, изучающая психологию экономического поведения людей в условиях рынка. Именно за психологические исследования последних десятилетий была вручена Нобелевская премия за 2002 год в сфере экономики. Тем самым было признано, что только в практическом эксперименте возможно преодолеть “объектную рациональность” экономического знания, а экспериментальное направление было признано наиболее перспективным для развития экономической науки в XXI веке.

При всем многообразии направлений и школ принципиальной установкой экономического мышления минувшего века можно считать объективизм и позитивизм, универсализм экономических категорий, тяготение к “высокой теоретичности”, формализованности и абстрактности знания. Неслучайно, в XX веке столь широкое развитие получили макроэкономические исследования, включая теории экономического роста, исследование статистической модели рынка, теорию ценностей, рыночного равновесия, теория благосостояния, а “знаковыми фигурами” XX века стали А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, И. Фишер, А. Пигу, М. Фридман, Р. Лукас Ж. Дебре, Р. Манделл, В. Ойкен, Л. Вальрас, и др.

В течение последнего столетия научный прогресс обеспечивался в основном за счет макротеорий: “теории стоимости” П. Самуэльсона, теории “рыночного равновесия” Л. Вальраса, теории “благосостояния” А. Пигу, государственного регулирования Дж. М. Кейнса, “идеальных хозяйственных типов” Ойкена, теории “предельной полезности”. Одной из основных причин господства неоклассического подхода является его универсализм, единообразие, рационализм. Подобные характеристики стали особенно привлекательными для российской практики управления экономикой.

Однако познавательный и прагматический потенциал данных теорий при всей их востребованности и политических надеждах оказался гораздо более скромным, чем ожидалось.

Следует отметить, что по существу в данных теориях обособывалось принципиальное *отчуждение* экономики от человека. Хотя, проблемы соотношения интересов индивида и общества, взаимозависимости экономики и социальных отношений, государства и

экономики, были центральными основополагающими идеями данных учений.

Существенный вклад в развитие социальной парадигмы современного экономического мышления привнес институционализм. В рамках данных теорий было осознано влияние социальных и государственных институтов на экономическую жизнь и практику хозяйствования. Не ресурсные, а институциональные ограничения начинают играть ведущую роль во второй половине XX века.

В новейших институциональных теориях (Р. Коуз “Природа фирмы”, Т. Эггертссон “Экономическое поведение и институты”, О. Уильямсон “Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации”) институты рассматриваются с точки зрения поведения экономических субъектов, влияния институтов на хозяйственные решения, и структуру взаимодействия экономических субъектов (контракты, кооперацию, доверие, выбор). Таким образом, **рациональность** экономического поведения рассматривается как **переменная величина**, зависящая от ситуации выбора, уровня доверия экономических субъектов друг к другу, степени владения необходимой для принятия решений информацией, сложной структуры интересов и мотивов поведения.

В рамках данного течения были осуществлены исследования влияния устойчивых дорыночных структур и традиций на экономическое развитие, в теории “общественного выбора” и “коллективных действий” показана взаимосвязь технологических систем с институционально-культурной средой. Подобные исследования наиболее актуальны для практики российских реформ.

Влияние институтов на хозяйственную жизнь обусловлено трансакционными издержками, которые невозможно избежать в условиях неопределенности, взаимозависимости субъектов рынка, при защите прав собственности, оплате информации. Чем эффективнее работают данные институты, тем эффективнее и стабильнее экономическое развитие. Трансакционные издержки – это по сути не материальные затраты, а **“социальные издержки”**, которые растут гораздо быстрее, чем материальные. В современном мире не прибыль как таковая, а создание благоприятных условий для развития бизнеса, стабильного существования предприятий и фирм является главной предпринимательской ценностью. Неслучайно, формулируя миссию компании и определяя смысл предпринимательской деятельности, руководители фирм не определяют корпоративную миссию в категориях прибыли, а

стремятся выявить весь спектр *благ и ценностей*, которые они несут потребителям. Указанные конвенционалистские тенденции относительно ограниченных благ, статусов и власти прослеживаются в теории “общественного выбора”. В настоящее время экономический рост – это также результат соглашения между государством, общественными институтами и хозяйствующими субъектами по поводу условий распределения ресурсов и доступа к рынкам.

Граница между субъектом и объектом становится условной, бинарность отношений исчезает, уступая место взаимной зависимости друг от друга и от системы в целом. С этого момента наступает соперничество двух основных эпистемологических парадигм в сфере экономического знания. Одна из них ведет к релятивизму и трактовке экономического субъекта в эмпирическом и индивидуалистическом ключе (экономика “субъективности” Ф. Хайека). Другая – к поискам “новой субъективности” как межсубъектной коммуникации. Центральное место в этом направлении занимает понятие “коллективного субъекта”, которое постепенно перешло в экономическую науку из историко-культурных, социально-психологических экспериментальных исследований.

“Социоцентрическая” теория экономического познания предлагает свою перспективу и возможные приобретения на выбранном пути. Прежде всего, открывается новый горизонт комплексного, междисциплинарного подхода к познанию экономической реальности. Характерной особенностью такого подхода является превращение различных исследовательских программ и теорий в единую комплексную метатеорию с солидной экспериментальной базой. Во-вторых, открывается возможность отхода от абстрактных макроэкономических моделей экономического роста к объяснению исторических и социальных механизмов экономического развития.

Человеческие истоки экономических истин или новая экономическая антропология. Новое понимание “субъекта” экономического познания связано с пониманием социальной “коллективистской” природой познающего субъекта.

Прежде всего, это выразилось в новом понимании человека как экономического агента. В позитивистской методологии человек в хозяйственной деятельности руководствуется рациональностью, полезностью, осознанным интересом, упорядоченными покупательскими предпочтениями, максимальной выгодой. Только такой человек с позиций традиционного мировоззрения, может быть конкурентоспо-

собным в рыночной среде, только при таком подходе в рыночном поведении могут быть вскрыты некоторые закономерности, которые станут объектом изучения экономической науки. Однако не секрет, что реальные люди в их индивидуальном поведении не всегда руководствуются рациональным выбором. Подчас при принятии того или иного решения, на первый план выходят контекст и ситуация, социальные и политические предпочтения, интуитивные соображения, многосложные взаимозависимости между деятельностью человека и культурно-исторической средой, элемент игры, что усиливает неопределенность и риск, а, следовательно, и отклонения от модели рационального экономического поведения.

В настоящее время экономика не может быть представлена как область взаимодействия атомарных экономических субъектов “*homo economicus*”, имеющих целью максимизировать полезность и прибыль в условиях ограниченных ресурсов. Уже в 60-е годы Г. Саймон, изучая практику принятия управленческих решений, показал, что люди действуют отнюдь не рационально, а в пределах ограниченной рациональности, т.к. в эмпирической действительности они руководствуются не теоретическими положениями о наибольшей целесообразности и полезности, а ведут себя ситуативно. Ограниченная рациональность связана не только с распределением внешних ресурсов, но и ограниченностью внутренних социально-психологических факторов: компетентности, культуры и образования, способности восприятия и переработки информации, объемов памяти, интеллектуальных возможностей человека, его когнитивных способностей. Подобный синтез экономических и социо-психологических параметров позволил более функционально и реалистично описывать рыночное поведение людей. Хозяйствующий субъект является одновременно и субъектом, и объектом, так как в одинаковой мере производит и потребляет. Утилитаризм и рациональность отнюдь не универсальная формула экономического поведения человека. Даже эгоистические намерения действовать с выгодой для себя не реализуются на практике в силу ограниченности внешних институциональных и внутренних личностно-профессиональных ресурсов для принятия оптимального решения. Работы Г. Саймона в этой области были отмечены в 1978 г. Нобелевской премией за новый подход в теории принятия решений.

Новый прагматизм в поисках источников экономического роста. Возрождение прагматизма в экономической науке связано, прежде всего, с привнесением духа эксперимента, социальной про-

блематики, “критикой тотальных систем”, жестких дихотомий, бинарных оппозиций, абсолютных оснований экономического знания, культом опыта, развитием эмпирических исследований и применении теоретических положений к решению конкретных проблем хозяйствующего субъекта, междисциплинарным синтезом за счет проникновения экономических методов в социологию и психологию, а, также, развитием прикладных исследований. Присуждение Нобелевской премии Вернону Смиту (университет Дж. Мейсона США) “за утверждение лабораторных экспериментов в качестве эмпирического анализа в экономике, в особенности при исследовании альтернативных рыночных механизмов” подтверждение тому факту, что в рамках экономических дисциплин сложились такие самостоятельные отрасли, как экспериментальная экономика, экономическая психология и поведенческая экономика. Интеграция исследовательских программ различных наук заложила фундамент будущей единой теории человеческого поведения. Здесь можно отметить теорию общественного выбора, индивидуального поведения в условиях риска, теорию игр на торгах и теорию аукционов.

Макротеории не смогли удовлетворительно объяснить внутренние механизмы экономического роста. Это касается, прежде всего, тенденций мирового развития и высоких темпов экономического роста в промышленно развитых странах. Действительно, опираясь на принцип убывающей предельной доходности, прогресс и экономический рост должны были бы “охватить” отстающие в экономическом росте страны, а темпы развития индустриально развитых стран снизиться. Однако этого не произошло. Прогностический потенциал данных теорий оказался незначительным с точки зрения исторической перспективы. Причины подобных отклонений в прогнозе заключаются, на наш взгляд, в невнимании к реальным механизмам экономического прогресса.

Дело в том, что разработка внутренних механизмов экономического роста на протяжении последнего столетия шла в рамках микроэкономических теорий и, прежде всего, теории фирмы. Именно в рамках данной теории разрабатывались конкурентные технологии, обеспечивающие высокие показатели роста. На мировых рынках конкурентные преимущества фирмы связываются не просто с конкуренцией между товарами, услугами и товарными марками, а с новыми технологиями, профессиональными командами специалистов и менеджеров, способ-

ных разрабатывать инновационные продукты. Сегодня реальное развитие обеспечивается инновационными процессами.

Подобные изменения связаны с новой институциональной политикой государственных и общественных организаций: антимонопольным законодательством, дающим простор свободному предпринимательству и конкуренции, ограничениями в снижении переменных издержек фирм на оплату труда, рост стоимости рабочей силы на рынках труда развитых стран, жестким экологическим законодательством, ростом дефицита и повышением стоимости природных ресурсов. В связи с этим проблема выживания и развития бизнеса стоит наиболее остро. Обеспечить решение данной проблемы традиционными методами экстенсивного расширения производства, его концентрации и специализации не представляется возможным. Поэтому экономический рост производства обеспечивается, в основном, за счет диверсификации бизнеса, его деконцентрации, диверсификации рынков и хозяйственных “портфелей” товаров (услуг).

Наиболее современными, отвечающими вызовам времени являются, на наш взгляд, идеи Шумпетера, которые были совершенно не актуализированы в рамках абстрактных теорий экономического роста. Ключевым фактором экономического роста Шумпетер считал нововведения. Основными формами нововведений он считал новые продукты, новые технологии, новые рынки и ресурсы, новые материалы и организационные изменения. В своей работе “Теория экономического развития” Шумпетер обратился к характеристике инновационных механизмов, обеспечивающих главный источник прибыли и экономического развития. При простом воспроизводстве, функциональной стабильности предпринимательский доход — это плата за управление. Прибыль всегда связана с экономической динамикой, прогрессом в хозяйственной жизни. Развитие и прибыль были поняты Шумпетером как взаимообусловленные процессы: без развития нет прибыли, без прибыли нет развития. Поэтому сущность прибыли — это *вознаграждение за риск и новаторство*.

Таким образом, последние десятилетия прошлого века ознаменовались усилением *творческого начала* в хозяйственной деятельности: прибыль стала рассматриваться как результат *инновационной* деятельности предпринимателей, а сам работник не как фактор производства или его издержки, а как источник конкурентоспособности предприятия.

Подобные радикальные изменения были осознаны и в рамках экономической теории. Это относится, прежде всего, к пониманию основных универсальных категорий экономической теории: прибыль, труд, работник, капитал, богатство. Так, в качестве источника прибыли стали рассматривать инновационные процессы, обеспечивающие адаптацию бизнеса к изменяющейся динамичной рыночной среде. Существенные изменения претерпело понимание природы капитала. Возрастающая роль человеко-творческого начала в экономике нашла отражение в таких новых понятиях, как “человеческий капитал”, “социальный капитал”, “интеллектуальный капитал”.

Введение в содержание экономической теории данных понятий знаменует признание многофакторности рыночной среды, оказывающей влияние на эффективность деятельности хозяйствующего субъекта, отказ от вульгарно-позитивистской трактовки капитала как исключительно материального физического феномена. Так, эффективность внутрифирменного управления связывается с такими отнюдь не экономическими факторами, как наличие высокопрофессиональной команды управленцев, ключевых фигур бизнеса, определяющих конкурентоспособность предприятия на определенных направлениях деятельности, эффективная организационная структура и корпоративная культура предприятия, целевое управление и наличие деловой стратегии развития бизнеса (теория “7 S” Оучи). В свою очередь, на потребительский выбор оказывают решающее влияние факторы социокультурного и психологического порядка. Субкультуры референтных групп, на которые ориентируется потребитель, предписывают предпочтения и запреты в потреблении, социальные статусы, образ и стиль жизни оказывают влияние на мотивы и психологию потребительского поведения.

Существенные изменения привнесены и в понимание природы богатства. Общественное богатство –синтетический показатель экономической и социальной зрелости общества, его всеобщая качественная характеристика. Экономическое мышление долгое время вращалось в парадигме редуцированных овеществленных отношений и, соответственно, воспроизводило концепцию богатства в его *вещественно-субстратной* форме – как совокупность материальных благ и ценностей. В большинстве случаев под богатством понималась совокупность потребительских стоимостей, национальное имущество, система факторов производства. Из содержания богатства исключался сам его источник – человек. Сведение человека к роли фактора производ-

ства определило диапазон человеческой деятельности с преобладающей ориентацией на тиражирование человека-исполнителя.

Узкоэкономический подход к оценке механизмов воспроизводства привел к абсолютизации чисто ресурсных критериев экономического роста. Он никак не соотносился с качественными показателями роста и, прежде всего, с его социальной эффективностью. Утрата социальной направленности механизмов воспроизводства богатства проявилась, прежде всего, в технократическом подходе к человеку. Безграничное по своей внутренней логике накопление материального богатства имеет сущностные антропологические границы - обеднение самого источника развития - творческих сил человека.

Обращение экономической науки к концепции “человеческого богатства” связано с выработкой стратегии и конструктивной теоретической модели будущего развития. В стратегическом смысле необходимо четко осознать, что снятие исторических пределов роста, обогащение источников развития возможно только на принципиально ином общественном базисе – базисе человеческого богатства. Вопрос о человеческом богатстве – это вопрос о приоритете гуманистических установок в общественном развитии.

По своей сущности человеческое богатство есть процесс *накопления творческих способностей человека* в формах его предметной деятельности. Система человеческого богатства, основанная на приоритете “вложений в человека”, социально и экономически наиболее “рентабельна”, так как направлена на обогащение не внешних предметных форм богатства, а на обогащение самого источника общественного развития. Эффективность нового типа богатства проявляется в усилении *социальной ориентации* экономического роста. Это позволит снять ограничения экономического роста, ибо накопление индивидуальных и коллективных сил формирует неисчерпаемый по своей природе источник развития, связанный с *приращением продуктивно-творческих сил* людей. Накопление человеческого богатства может быть охарактеризовано как социальное накопление, идущее не за счет вещественных факторов, а за счет развития производительной силы труда и ее общественных форм.

По своей структуре человеческое богатство может быть представлено как накопление “субъективного в субъекте” (деятельных творческих способностей людей), сил самой производственной деятельности (коллективных общественных форм деятельности), всеобщих духовных сил науки и предметных форм человеческого богатства.

При подобном подходе труд лишается своей отрицательной определенности (эксплуатация, издержки производства, фактор производства, негативная полезность, способность создавать стоимость, отчуждение, утилитарная репродуктивная деятельность), феномен труда выводится за рамки чисто экономического измерения.

Сложившаяся в стране ситуация значительно усилила прагматический подход к оценке и решению назревших проблем. Опыт свидетельствует, что именно в выборе конкретных форм решения, тактике возникает наибольшая опасность отказа от стратегических целей развития и их полное искажение. Поэтому оформление подобного теоретического направления с ориентацией на разрешение тактических задач – явление, безусловно, прогрессивное, но имеющее совершенно определенных границ применения. За пределами этих границ подобный узкоэкономический прагматизм повсеместно воспроизводит теорию и практику *овеществленных* условий производства, продуцируя в силу своей односторонности некомплексность, несбалансированность развития, апологию вещных форм экономического роста. В этих подходах прослеживается своеобразная “антиисторическая” историчность, схватывающая сиюминутную пользу, приносящая в жертву широкие перспективы общественного развития.

Обращение к концепции человеческого богатства связано с выработкой стратегии и конструктивной теоретической модели дальнейшего развития. Сегодня крайне необходимо, помимо решения тактических задач, начать практическое стратегическое изменение наиболее глубинных базисных отношений. Перестраивать эти отношения на основе системы материального богатства – значит загонять все новации в старое прокрустово ложе. Действительно, ведь хозяйствующий человек – это не только создатель материального богатства потребительских благ, он – созидатель собственного человеческого богатства продуктивных сил и их общественных форм существования. Неслучайно, создавая образ современного экономического человека, мы вновь обращаемся к идеям Шумпетера о предпринимателе-новаторе, в чьем образе слились новаторство, риск, ответственность, самодеятельность, организаторские способности и стремление к лидерству, а не только, как считал Смит, присутствуют своекорыстный интерес и экономическая выгода. В качестве основополагающих качеств современного экономического человека Ф. Хайек полагал свободу и личностный выбор.

Изменения, которые происходят в современной экономической науке, можно назвать радикальной сменой исследовательских парадигм. Изменяется смысл и содержание всех универсальных категорий: богатства, труда, капитала, экономического человека. Трактовка данных понятий приобретает широкий гуманистический и социальный смысл: общественное богатство, человеческий капитал, творческий труд.

Новое содержание приобретает сама экономическая реальность, становясь объектом не только сугубо экономического, но социально-философского, психологического, политологического и социокультурного исследования.

Экономическая реальность – это пространство не только экономических реалий, но и всех иных сторон человеческого существования. Это не означает “размывание” предметного поля экономического знания, а знаменует расширение самого объекта науки, методология изучения которого базируется на междисциплинарном синтезе. Произошла интеграция экономической теории с эмпирическими экспериментальными и прикладными исследованиями. Экспериментальные исследования из ранга иллюстративного материала перешли в ранг основного средства проверки и разработки теории, приводя ее в соответствие с реальной жизнью.

В рамках экономического знания формируется новый тип рациональности, основанный не на вульгарном объективизме, дихотомии субъектно-объектных отношений, а на коммуникативной рациональности, где достоинство объективности и субъектности достигается на пути исследования социальных механизмов экономического развития, с учетом историко-институционального контекста. С точки зрения гносеологии, современная ситуация в экономической науке может быть охарактеризована, как эпистемиологический антропологизм.

Экономический субъект предстал не только как производящий и потребляющий материальные блага с рационально определенной для себя выгодой, но и как самостоятельный субъект, воспроизводящий свои продуктивные силы и социальные формы жизни, поведение которого регулируется институциональными нормами совместной хозяйственной деятельности.

На место абстрактных макроэкономических моделей экономического роста приходят эмпирические модели, в центре которых оказываются инновационные механизмы, обеспечивающие в условиях ограниченности ресурсов, растущей конкуренции, стабильный экономический

рост. Можно сделать совершенно определенный вывод, что только те страны, которые создадут мощный механизм инновационного процесса, могут рассчитывать на экономический рост и достойное место в ряду развитых стран.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА КАК СУБЪЕКТА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСА

Захаров В.М.

Ухудшение мировой экономической конъюнктуры и развертывание масштабного глобального экономического кризиса не могли не повлиять и на Россию. В условиях резкого падения промышленного производства правительство РФ приняло меры, направленные на борьбу с кризисом.

Правительство Российской Федерации определило перечень системообразующих и градообразующих предприятий на оказание государственной поддержки. Список из 295 компаний был утвержден Комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики под руководством первого вице-премьера Игоря Шувалова в конце 2008 года. В него попали все крупнейшие компании и предприятия страны. Они могут обращаться в правительство за кредитами госбанков или госгарантиями, субсидированием ставок, реструктуризацией налоговых долгов и госзаказами. Межведомственная комиссия подсчитала, что компаниям из списка в 2009 году потребуется до 3,2 трлн руб. на замещение дефицита кредитов.

В декабре правительством РФ в бюджете-2009 на господдержку системообразующих предприятий зарезервировано 625 млрд руб., 300 млрд руб. на госгарантии по кредитам и 325 млрд руб. в качестве прямой помощи. Конкретных обязательств у государства нет – решение принимается в каждом конкретном случае. В тоже время проверять государство будет все компании списка, для этого при Минэкономике создана межведомственная рабочая группа по мониторингу финансово-экономического состояния компаний. Помощь будет предоставляться только в обмен на детальное раскрытие информации о реальном состоянии дел на спасаемом предприятии.

Ежемесячно компании должны предоставлять в комиссию отчеты о своей деятельности, состоящие из более чем 70 пунктов. В них