

**Э**КОНОМИЧЕСКАЯ  
**Т**ЕОРИЯ  
**И** СТРАТЕГИЯ  
**Р**АЗВИТИЯ



О. С. Сухарев

# Институциональная экономика

*Теория  
и политика*

**НАУКА**

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ



**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ**  
**ТЕОРИЯ**  
**И СТРАТЕГИЯ**  
**РАЗВИТИЯ** *Серия основана в 2004 году*

**РЕДКОЛЛЕГИЯ СЕРИИ**

академик Л.И. АБАЛКИН (председатель)

д.э.н. Д.Е. СОРОКИН (зам. председателя)

к.э.н. Л.В. ЗЕЛЕНОБОРСКАЯ (ученый секретарь)

академик В.И. МАЕВСКИЙ

д.э.н. Ю.Г. ПАВЛЕНКО



О. С. Сухарев

# Институциональная экономика

*Теория  
и политика*



МОСКВА НАУКА 2008

УДК 330  
ББК 65.01  
С91

**Рецензенты:**

доктор экономических наук С.А. АНДРЮШИН,  
доктор экономических наук О.Л. РОГОВА,  
доктор экономических наук С.Г. ЕРОШЕНКО

**Сухарев О.С.**

Институциональная экономика : теория и политика / О.С. Сухарев ;  
Ин-т экономики РАН. – М. : Наука, 2008. – 863 с. – (Экономическая  
теория и стратегия развития). – ISBN 978-5-02-035406-7 (в пер.).

В монографии исследуются основополагающие вопросы происхождения и развития относительно нового подхода к объяснению социальных явлений – институционально-эволюционной теории. Основное внимание уделено проблеме создания передаточного механизма экономической политики в рамках тех или иных теоретических представлений. Демонстрируется ограниченность неоклассического подхода и развита предложенная ранее концепция экономической дисфункции; рассмотрены теоретико-прикладные основания и модели экономической политики; исследуются возможности корректировки экономической политики государства; дан анализ денежно-кредитной, фискальной, стабилизационной, социальной и других видов политики, в частности политики структурных изменений; осуществлена оценка их эффективности применительно к российской экономике.

Для экономистов, преподавателей, студентов, аспирантов соответствующих специальностей.

Темплан 2007-1-89

ISBN 978-5-02-035406-7

© Российская академия наук и издательство “Наука”, серия “Экономическая теория и стратегия развития” (разработка, оформление), 2004 (год основания), 2008

© Сухарев О.С., 2008

© Редакционно-издательское оформление.  
Издательство “Наука”, 2008

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

### ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Представленная читателю фундаментальная работа сотрудника Института экономики РАН посвящена вопросам в высшей степени актуальным как для развития современной экономической мысли, так и для формирования эффективной экономической политики. Автор довольно известен среди российских экономистов своими трудами по институциональной и эволюционной экономической теории, проблемам разработки макроэкономической политики, организации и управлению промышленностью, инновациям и т.д. В связи с этим проблематика данной монографии касается перечисленных предметных областей анализа, представленных в системной взаимосвязи. Это исследование было задумано автором в 1999 г. и охватывает семилетний период времени, причем первая часть была издана как самостоятельная научная работа в 2001 г. в Институте экономики, а затем с другой работой – “Теория экономической дисфункции” – автор был отмечен медалью Российской академии наук.

Безусловно, книга “Институциональная экономика: теория и политика” отличается прежде всего масштабом поднятых проблем в разных сферах экономической науки и политики – начиная от вопросов сугубо методологического характера, исторической специфичности и верифицируемости экономического знания и заканчивая прикладными оценками экономико-политических мероприятий в России за последние 15 лет. Отдельные моменты книги можно воспринять как эмоциональные, однако нельзя не отметить, что автору свойственна обоснованность и логическая последовательность в доказательстве определенных положений и при отстаивании каких-то нормативных позиций. С ними можно соглашаться или не соглашаться, выдвигать иные доводы и аргументацию, но трудно опровергнуть, что присущий критицизм в отношении западных теорий навеян болью и переживанием за свою страну, за ее экономическое будущее, обусловлен любовью к Родине и подлинным русским патриотизмом, присутствие которого автор считает необходимым качеством настоящего исследователя. Здесь прослеживается влияние яркого пред-

ставителя старой институциональной школы Г. Мюрдаля, считавшего обязательным для исследователя заявлять свои ценностные позиции в начале проведения научной работы.

На мой взгляд, в представленной книге предпринята оригинальная и небезуспешная попытка, отталкиваясь от критического анализа различных западных теоретических доктрин, интегрировать российскую институциональную традицию. Заметным является желание автора представить собственное видение многих взаимосвязанных вопросов экономического знания, политики и практики на различных уровнях социальной организации.

В первой части рассматриваются методологические проблемы институциональной теории и шире – современной экономической мысли, где соперничают “мейнстрим” и эволюционный (неравновесный) подход, изучаются возможности институционализма и других теорий разработать передаточный механизм экономической политики.

Во второй части автор исследует проблему институциональной интерпретации экономической политики правительства, показывая теоретическое содержание финансовой, кредитно-денежной, структурной, социальной, промышленной и других видов политики. Ценным является рассмотрение проблем современного экономического роста и устойчивости развития. Принцип хронологизма и историко-культурной преемственности является своеобразным ориентиром проводимого в книге анализа.

Если механизмы преемственности экономического знания нарушаются, то это сказывается и на научных достижениях, и на эффективности экономической политики, которая снижается. Например, отказ от использования методов планификации привел к политике “реформизма”, не отличавшейся системностью и последовательностью, со всеми негативными результатами для развития российского хозяйства.

На протяжении последних 15 лет российская экономика испытывала серьезный кризис. Нельзя сказать, что ситуация развивалась ровно и что отсутствовали периоды усиления и ослабления кризисных проявлений. Кто-то называл это высокой социальной ценой осуществляемых преобразований, кто-то говорил об ошибках экономической политики, о кризисе экономической теории, не способной объяснить переходные процессы в развитии общества. Другие, защищая собственные позиции, утверждали, что никто не считал цену, которую пришлось бы заплатить в случае сохранения системы в первозданном виде или при осуще-

ствлении очень медленных преобразований, болезненность которых могла оказаться значительно большей. Подобные расхождения демонстрируют уровень неблагоприятной ситуации, проявляющейся в ходе работы экономистов, интерпретации ими совершенных правительством действий.

Сложность развития современной экономики требует пересмотра сложившихся ранее стереотипов мышления, теоретических подходов, оценок и выводов, сложившихся стандартов, влиянию которых подвержена и экономическая наука, и которые далеко не всегда являются в необходимой мере обоснованными.

Хотелось бы отметить, что в настоящей работе присутствуют новые модели, оригинальные аналитические построения, вытекающие из логики экономического анализа, прикладного характера освещаемых вопросов, авторской методологии, которая представлена теорией “дисфункциональности экономических систем”, концепцией “монетарного диапазона”, развитием модели неошумпетерианской конкуренции. Автор прилагает усилия по модификации известных моделей, в частности модели И. Шумпетера, принципа Я. Тинбергена и др. Тем самым формируется направление, которое может дать весьма полезные результаты, учитывающие релевантные институциональные эффекты, не учитываемые наукой ранее. Особый интерес вызывают главы, посвященные проблеме диверсификации институционального анализа, разработке институциональных вопросов экономической политики, аспекта правовой эффективности принятия хозяйственных решений применительно к промышленным предприятиям. С точки зрения автора, важно сосредоточить внимание на взаимосвязи проблем теории, задач экономической науки, хозяйственной практики и государственной политики. Именно эта идея глубоко пронизывает содержание всей книги и представляет ее интеллектуальный стержень.

Уверен, что настоящий труд будет заметным шагом в развитии экономической науки России, станет элементом развития стратегического мышления, которого так не хватает при разработке мероприятий экономической политики на правительственном уровне. В нем содержатся очень интересные и новые результаты, нуждающиеся в дальнейшем развитии, а посему представляющие, несмотря на самоценность, хорошую исследовательскую перспективу. Видимо, данная работа восполнит недостаток и учебной литературы, будет воспитывать молодых исследователей в плане применения критического образа мышления в обще-

ственной мысли, что чрезвычайно важно в эпоху быстрых перемен и ломки устоявшихся стереотипов. Эта книга может быть полезной при изучении таких учебных дисциплин, как “Экономическая теория”, “Институциональная экономика”, “История экономической мысли” и “Макроэкономическое планирование”.

Она доставит профессиональному читателю заслуженное удовольствие и будет стимулировать дальнейшие научные дискуссии. Книга “Институциональная экономика: теория и политика” является крупным вкладом ее автора в формирование российской традиции институционально-эволюционного подхода экономической мысли.

Директор Института экономики РАН  
член-корреспондент РАН  
*Р.С. Гринберг*

## **ВВЕДЕНИЕ**

---

В период рыночных реформ в России произошло несколько глубоких шоков предложения, реакция правительства состояла в инициировании шоков спроса путем проведения жесткой монетарной политики. В итоге экономика стала характеризоваться более низким потреблением, объемом выпуска, пониженным потенциалом развития. Дальнейшие правительственные шаги были направлены на то, чтобы не вывести экономику из создавшегося положения, а привести весь функциональный набор хозяйственных процессов, все социально-экономическое разнообразие в соответствие с новой реальностью, с мизерным бюджетом и такими же государственными возможностями. Причем власть явно не стремилась к согласованию позиций различных экономических школ и таким образом лишала себя не только ценных рекомендаций, но и критического отношения к проводимым мероприятиям, что представляет важную составляющую успешности осуществляемых экономических преобразований.

Рассматривая проблему взаимодействия экономической науки и власти, Д.С. Львов высказывал мнение, что Отделение экономики РАН не может претендовать на участие в непосредственной формулировке экономической политики<sup>1</sup>. Причина сводится к неумению ученых выявлять общественные приоритеты. Это значительно лучше делают политики в рамках имеющейся политической системы. Экономическая наука должна давать оценки результатов, которые могут быть достигнуты при использовании наличных ресурсов в условиях некоторой структуры ограничений и политических установок. Вместе с тем наука обязана определять величину расхождения между установленными правительством целями и средствами их достижения, а также выработать долгосрочную стратегию развития государства,

---

<sup>1</sup> Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки. М.: Экономика, 1999. С. 77–78.

в чем представители власти абсолютно некомпетентны. Многое из сказанного совершенно справедливо. Однако в целом данная точка зрения проистекает из искусственного подразделения экономического знания на позитивную и нормативную науку. Считается, что нормативная экономика занимает подчиненное положение по отношению к позитивной, на которую возлагается задача нахождения объективного, можно сказать, объективации социальных явлений, превращения их в открытые наукой законы. Нормативность (оценка) не имеет к позитивной науке никакого отношения. Она субъективна по определению. Это в первую очередь касается экономической политики. При этом невозможно отрицать, что именно экономическая политика выполняет функцию сильнейшего аллокатора ресурсов в национальном и международном хозяйствах. Разрабатывая стратегию развития, глупо отстраняться от экономической тактики, ежедневного влияния на мероприятия экономической политики. В конце концов из этих кирпичиков, формируемых ежедневно, складывается то, что принято называть стратегическим результатом. Более того, политики полностью дезориентированы в области дихотомии “экономическая эффективность – справедливость” и не умеют принимать решения в этих границах. Если признать, что они должны задавать целевую функцию экономистам, то следует также признать растрату интеллектуальных усилий, когда поиск эффективных решений экономисты будут вести в масштабе примитивной экзогенно заданной целевой функции. Тогда в лучшем случае можно получить самое эффективное среди примитивных решений, предзаданных недостатками целевой функции. Перед нами раскрыт “порок экзогенности”, являющийся камнем преткновения современного экономического анализа.

Поскольку ореол политики реформизма продолжает довлеть над политиками, постольку важной задачей является направить эту политику в нужное русло. Любая реформа была и будет системой действий по изменению сложившейся институциональной конфигурации. Учитывая большой объем научной литературы по реформированию российской экономики, в эту книгу включены те положения, которые, с одной стороны, развивают идеи книги 2001 г. “Институциональная теория. Методологический эскиз”, а с другой стороны, позволяют сформировать новый взгляд на известные проблемы и развить теоретические доктрины, которые при умелом использовании могут расширить инструментарий, необходимый для более качественного осмысления

происходящего в области экономической политики. Здесь не используются обширные статистические данные по российской экономике или хозяйственным системам других стран, так как богатая статистика встречается в других источниках и эта информация многократно применялась и всем известна. Однако и без серьезных статистических выкладок настоящую работу можно отнести как к области позитивной, так и к области нормативной экономики. Вместе с тем хотелось бы особо подчеркнуть, что такое подразделение не вполне обосновано. Безусловно, нормативные оценки в настоящей работе присутствуют, но они следуют из логики экономического анализа и прикладного характера освещаемых сугубо теоретических вопросов. Важно другое, и эту цель ставил автор в качестве основной, – сосредоточить внимание на взаимосвязи проблем теории, задач экономической науки и политики.

Сложность развития современной экономики требует пересмотра сложившихся ранее стереотипов мышления, теоретических подходов, оценок и выводов, статических стандартов, влиянию которых подвержена и экономическая наука, организационных форм. При этом экономист всегда сталкивается с проблемой бесконечной институциональной регрессии – вот почему теоретической основой в нашем изложении выступает институциональный подход. От того, что экономист придумает для ее преодоления, зависит будущее не только экономической науки, но и всей человеческой цивилизации. Его целевые установки должны быть направлены на то, чтобы делать эту цивилизацию возможной.

Здесь важно остановиться на тенденциях развития экономической науки, ее влиянии на разработку мероприятий экономической политики, а также на условиях, в которых эти процессы осуществляются. Под условиями понимается сформировавшаяся к исходу XX в. – менее чем за четверть века – электронная культура. Как всегда, человечество произвело на свет новый феномен, с которым не знает, что делать, но который в очень сильной степени влияет на повседневную жизнь. Важно понять, как эта культура влияет на развитие экономической науки и какие требования выдвигает к разработке экономической политики. Экономическая теория верифицируется временем, поэтому ее считают релятивистской. Высокая диверсификация экономического анализа позволяет называть его плюралистичным. Любая социальная теория является отражением национальной культуры,

поскольку она создается людьми определенной национальности. Перечисленные черты выступают неотъемлемыми характеристиками развития социального знания, обществоведческих дисциплин. Электронная культура “подминает” под себя культуру национальную, сокращает интервал времени, на котором теория эффективна, увеличивает количество правильных мнений по одним и тем же экономическим проблемам. Это приводит к фрагментации экономического знания и одновременно попыткам распространить его на неэкономические явления, т.е. к так называемому экономическому империализму.

Ослабление позиций российской экономической науки связывают с провалом реформ в России 1990-х годов, когда наука могла объяснить только происходящие события и не предвидела ситуацию хотя бы на полшага вперед. Однако подобные обвинения необоснованны, поскольку, говоря об эрратических валунах – предприятиях – при переходе от централизма к рынку, В. Ойкен не допускал даже мысли, что понятие “эрратический валун” окажется справедливым не только для предприятия, но и для других систем общества, включая и саму экономическую науку. Дело в том, что на первых порах не только российские экономисты оказались в замешательстве. Западные экономисты дали рекомендации, которые оказались неверными, да и свои объяснения предлагали уже после произошедших событий. Причина в том, что реформирование централизма обеспечило крах неоклассических экономических школ, а других теорий, кроме кейнсианства, располагающих мощным математическим аппаратом и позволяющих выработать более или менее точные политические рекомендации, в арсенале экономистов просто не осталось.

Экономическая наука все более операционализируется. Роль отдельных моделей и специальных методик, разработанных для решения локальных социальных проблем, возрастает. В качестве таковых выступают модели режимов занятости, финансовых рынков, банковских систем, рынков труда, гендерных, внутрисемейных отношений, модели поведения преступников и разного рода дискриминации и др. Несмотря на процесс фрагментации экономического знания, все более усиливающийся, важнейшей целью экономической науки остается формулирование задач экономической политики и разработка необходимого для их реализации инструментария. Именно эта цель и может стать объединительным фундаментом “локальных” моделей и методик,

своеобразным рубиконом операционализации и фрагментации экономических знаний. Это должно сказаться и на выработке правительственных мероприятий, постановке главных задач. В настоящее время к числу типичных задач макроэкономической политики обычно относят:

- стабилизацию цен и в меньшей степени стабилизацию объема производства и занятости путем поддержания уровня расходов на некотором уровне;

- снижение безработицы до величины, ниже которой безработицу не удастся снизить, поскольку этот уровень не совместим не только со стабильными ценами, но даже со стабильной инфляцией;

- если безработица высока (как в 1990-е годы в России), то в продолжительном периоде снизить ее удастся в основном благодаря экономической политике, воздействующей на предложение, причем не столько за счет снижения налогов, сколько за счет эффективной организации рынков труда, упразднения завышенной оценки труда, а также других диспропорций, искажающих работу экономики, затрудняющих процессы распределения ресурсов и доходов. В случае низкой оценки труда активизировать предложение возможно не сбавлением этой оценки, что демотивирует труд и сильнее снижает его производительность, а наоборот, повышением оценки труда, т.е. ростом заработной платы, на первых порах номинальным, а затем реальным – привязанным к росту объемов производства (производительности).

До сих пор инфляция, безработица и экономический рост не перестают быть центральными предметными областями экономической политики. Вместе с тем макроэкономисты, увлекаясь решением данных проблем, упускают из виду подлинные цели разрабатываемых мероприятий, которые не сводятся к обеспечению сбалансированности отдельных макропоказателей или некоторых, как обычно считают, приемлемых темпов роста. Значимыми могут быть только социальные цели, точнее, именно они и представляют настоящую ценность, что должно находить отражение и в правительственной политике. Например, к задачам экономической политики в социальном рыночном хозяйстве, согласно Мюллеру-Армаку, относятся:

- создание социального порядка фирмы, в котором работник ценится прежде всего как человек, принимает участие в разработке ответственных решений, обладает широкой инициативой и осознанно несет ответственность за свою деятельность;

- реализация порядка конкуренции, являющаяся прерогативой правительства и законодательной сферы; стремление индивидов к прибыли не должно противоречить приобретению общих благ;
- антимонопольная политика как средство борьбы против злоупотреблений экономической властью;
- политика стабилизации как система правительственных действий, направленных на смягчение колебаний экономического цикла, прежде всего эти действия должны обеспечивать безопасное существование граждан, оберегать их доходы от негативного влияния экономического кризиса (спада);
- выравнивание разницы в доходах посредством налогообложения и специальных социальных выплат нуждающимся;
- политика развития городов путем предоставления субсидий на частное строительство, стимулирования приобретения дешевого жилья, а также развитие городского планирования;
- обеспечение доступа для малых и средних фирм к кредиту, создание равноправных условий ведения бизнеса с точки зрения доступа к капиталу;
- поощрение кооперации, в частности, жилищных кооперативов, а также сельскохозяйственной кооперации (теоретические основы которой заложены российским экономистом Чаяновым);
- укрепление системы социальной безопасности посредством развития страхования и всесторонних гарантий;
- установление минимальной заработной платы и обеспечение процесса определения индивидуальной заработной платы, исходя из свободного торга, возникающего на гибких и мобильных рынках труда<sup>2</sup>.

Во многом расплывчатые формулировки не дают целостного представления об экономической политике, эффективность которой определяется используемой моделью. Единственное, что нужно сразу отметить, так это слабость экономической теории в предоставлении политических рекомендаций.

Если говорить об экономическом образовании, то следует сказать, что в современном мире расширился доступ к экономическим знаниям, но имеются серьезные проблемы в области экономического мышления. Таким образом, доступ к структури-

---

<sup>2</sup> Müller-Armack A. Vorschläge zur Verwirklichung der Sozialen Marktwirtschaft. 1948. Reprint: Müller-Armack A. Geologie der sozialen Marktwirtschaft: Frühschriften und weiterführende Konzepte. 2<sup>nd</sup> ed. Bern; Stuttgart: Paul Haupt, 1981. S. 90–109.

рованной информации, к знаниям, еще не означает качественно-го анализа и верных выводов. Электронная хозяйственная культура повысила скорость обмена информацией, совершения сделок, разработки новой продукции, увеличила общий информационный потенциал экономики. Она способствовала специализации знания, и экономическая наука не стала исключением. Казалось бы, разнообразие в силу указанных обстоятельств значительно возросло, и это должно расширить возможности генерирования новых идей. Однако именно в этом экономисты и представители других наук сталкиваются с большими трудностями, вызванными тем, что сегодня требуются колоссальные временные затраты для постижения очень узкого научного направления, в рамках которого исследователь попытается предложить что-либо новое. Человеческий мозг в среднем также демонстрирует довольно ограниченные возможности обработки информации. С учетом возрастания концентрации знаний по всем направлениям деятельности, загрузка индивида увеличивается, что требует от него повышенной внимательности, дисциплины, больших психических и энергозатрат. Последнее обстоятельство в какой-то степени является объяснением возросших за последние десятилетия психических отклонений и нервных заболеваний, что вызвано трудностями по обработке большого массива данных, усложнившимся общением между людьми.

Экономическое образование в России должно быть полигранным, т.е. включать изучение различных теорий, даже самых узких и малоизвестных, не говоря уже о марксизме, кейнсианстве, социэкономике, институционально-эволюционной теории. Последнее теоретическое направление обладает потенциалом, которого должно хватить для создания новой парадигмы организации экономического знания, отвечающей проблемам современности. Однако неоклассические схемы не следует сбрасывать со счетов, пока экономисты пользуются равновесной математикой, представленной платежным, торговым балансом, бюджетом и расчетом ВВП по расходам, доходам или добавленной стоимости.

Экономисту требуется приложить титанические усилия, чтобы понять, какие институты в ближайшем и отдаленном будущем окажутся эффективными, а какие потребуют замены из-за того, что окажутся преградой на пути социального развития. Решить такую задачу очень трудно, на современном этапе получить точный ответ практически невозможно. Однако более или менее приемлемые оценки, позволяющие очертить хотя бы

область институциональной эффективности, вполне могут быть получены при помощи имеющихся в распоряжении социологов и экономистов методов анализа. Экономика как наука все время своего существования развивалась больше вширь, чем вглубь. В этом состоит ее отличительная черта от естественных наук, где направления развития – вглубь и вширь – более или менее были сбалансированы. Причина в том, что в области социальных наук процесс верификации той или иной теории происходит быстрее, так что не имеет смысла проникать в глубинную суть теоретических построений той доктрины, которая вот-вот потеряет свое интеллектуальное влияние и будет заменена новой доктриной или специально разработанным подходом. С одной стороны, такое качество экономической науки подчеркивает ее слабость, но, с другой стороны, оно создает условия ее адаптации и выживаемости в быстро изменяющемся мире. Проблема остается лишь в том, как верифицировать экономическое знание – какая теория более, а какая менее адекватно описывает происходящие в экономике события.

В этой книге я опираюсь на три концепции, разработанные в ранних моих работах. С их помощью есть надежда получить более адекватные трактовки того, что происходит в современном мире – экономике и экономической науке. Это – институциональная концепция экономической дисфункции и монетарного диапазона, концепция “неестественных прав” и культуры экономической политики, выдвигающая новые требования к разработке правительственных мероприятий, позволяющая исследовать условия институционального планирования. Последнюю идею можно рассматривать в рамках общей теории экономической политики, основы которой были заложены Я. Тинбергенем и Г. Мюрдалем.

Электронная культура хозяйствования обеспечивает большое разнообразие социальной системы, выдвигает требование быстрого принятия решений и реагирования на изменяющуюся ситуацию. Диверсификация экономики и экономической науки не может оставить вне поля зрения экономическую политику – она должна стать более инструментальной. Однако за этим видится расширение влияния бюрократии, повышение сложности управленческих процедур. Концепция культуры экономической политики предполагает выработку передаточного механизма этой политики, позволяющего не только балансировать ее текущие колебания, но и обеспечивать достижение экзистенци-

альных целей. Таким образом, предложенные концепции создают новое видение проблем развития экономики, социальной науки и реализации экономической политики.

Однако совсем не просто мои концепции и идеи находят точки опоры в структуре экономического знания. Присутствует и неверное их толкование, ощущается неостребованность экономического знания вообще и институционального знания в частности, хотя в мире обостряются именно проблемы институционального содержания. Кроме того, существует довлеющее влияние западных институциональных и в основном неинституциональных школ. Помимо этих причин действуют еще и те, которые характерны для развития российской экономической мысли на современном этапе. О них будет идти речь в соответствующих параграфах подробно, но уже здесь можно сказать, что в силу нарушения работы институтов оценивания довольно проблематично становится получить эффективную оценку идеи, теоретической разработки. Эта причина фактически обеспечивает плюралистичность экономического знания, снижает значимость строгих критериев оценки и выбора. Значительную роль играют предшествующие заслуги, эффект “предфамильной приставки”, иерархия в научном сообществе. Неверное восприятие, отсутствие толерантного отношения к идеям – вот специфика современного развития экономики как хозяйственной системы и экономики как знания.

Приведу два интересных примера редакторского комментария к двум эпизодам из моих глав, размещенных в коллективной монографии “Человек институциональный”, опубликованной в 2005 г. под редакцией профессора О.В. Иншакова в рамках проекта Южного научного центра РАН и Волгоградского государственного университета, в котором мне посчастливилось принять участие.

1. Этот пример основан на моей цитате из вышеназванной работы: “Не вызывает сомнений, что снижение издержек является доминирующей целью общественного развития, детерминирующей процесс институционального планирования”<sup>3</sup>. Редакторское резюме было таким: «Скорее, такая целевая ориентация характерна для отдельных этапов хозяйственной эволюции. Ее полярным вариантом является достижение необходимого

---

<sup>3</sup> Сухарев О.С. Институты, человек и социальное знание: теоретические основы воспроизводства (гл. 6) // Человек институциональный / под ред. д.э.н. О.В. Иншакова. Волгоград: ВГУ, 2005. С. 170.

результата, невзирая на уровень затрат (в концентрированной форме эта идея выражена лозунгом: “Победа любой ценой”)<sup>4</sup>. Против этого трудно что-либо возразить, поскольку аргументация приведена как тавтология “масло масляное”. Действительно, в истории мировой экономики известны этапы, когда отнюдь не идея развития с наименьшими издержками была доминирующей, а на первый план выступали совершенно иные цели, никак не связанные с минимальными потерями или с минимизацией издержек, даже наоборот требующие больших самопожертвований – иначе эти цели не могли быть достигнуты. Однако речь же идет не об изменении целей развития на разных этапах хозяйственной эволюции, когда, грубо говоря, “экономные” этапы сменяются относительно расточительными и наоборот. Проблема состоит в том, и именно так она и подана, что избрание какой-то цели, ее воплощение, реализация каких-то действий для этого, иными словами, общественное развитие предполагает все-таки достижение результатов с наименьшими потерями. И только такой итог связан с понятием экономической эффективности. Безусловно, данное условие не может игнорироваться при институциональном планировании. Аналогию можно провести такую. Люди на любом этапе хозяйственного развития могли совершать различные действия, сказывающиеся на продолжительности их жизни, например, сокращающие эту жизнь. Начиная от конфликтов, войн, отсутствия возможностей создать эффективную медицинскую и социальную защиту или обеспечить должную мелиорацию и культивирование земель и развитие агропроизводства, что приводило к недоеданию и в конце концов сокращало продолжительность жизни. Однако, участвуя в каких угодно высокопарных теоретических дискуссиях о “человеке экономическом”, “человеке институциональном”, представляя его как рационального или иррационального субъекта, нельзя опровергнуть тот факт, что все-таки существует целевая функция, которая предполагает движение к максимуму желательно при наименьших потерях ресурсов, т.е. с наименьшими издержками. Это – продолжительность жизни, включая и активный трудовой период человека. Отрицать данное положение – значит просто противоречить природному инстинкту и фундаментальному желанию и потребности людей, имеющему биологические, популяционные

<sup>4</sup> Человек институциональный / под ред. д.э.н. О.В. Иншакова. Волгоград: ВГУ, 2005. С. 171.

основания. Целые отрасли национального хозяйства, сферы человеческой деятельности возникли как инструменты, обеспечивающие реализацию этой цели. Невозможно же считать правдоподобным, что если люди убивают друг друга, то цель увеличения продолжительности жизни меняется от этапа к этапу хозяйственного развития. К сожалению или к счастью, она является фундаментальной, причем сложность самой социальной функции продления жизни предполагает как раз инкрементное и перманентное движение к этой цели по траекториям, обеспечивающим выбор вариантов развития с наименьшими издержками, ресурсными потерями. Именно в подобном ключе и делалось мною заключение о целеполагании при институциональном планировании.

2. В качестве второго примера можно рассмотреть редакторский комментарий к следующей моей позиции: “В рамках институционального направления экономической мысли среди экономистов имеются серьезные разногласия на предмет существования устойчивых неэффективных состояний, поскольку эти состояния обусловлены не сугубо самостоятельным значением институтов и не самодостаточной ролью человека, а являются производной действий агентов в существующей институциональной структуре, действий, приводящих к ухудшению качественных параметров последней. С одной стороны, развивается идея об институциональных ловушках – неэффективных устойчивых нормах поведения, а с другой – идея дисфункциональности института, согласно которой существование неэффективных норм является закономерным результатом хозяйственной динамики, при которой происходит снижение качественного состояния и фиксация его во времени. Теневая экономика, инвестиционный кризис, неплатежи, бартер, согласно первым развиваемым представлениям, являются примерами институциональных ловушек, а согласно вторым – они есть результат дисфункциональности некоторых важнейших экономических институтов, т.е. представляют собой экономические явления, а отнюдь не институциональные ловушки”<sup>5</sup>.

Вот как уточняет мою позицию проф. О.В. Иншаков: “Такая дихотомия уместна при разграничении институциональных и экономических явлений, которое само по себе сомнительно”<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Сухарев О.С. Планирование и моделирование инвестиций в институты // Человек институциональный / под ред. д.э.н. О.В. Иншакова. Волгоград: ВГУ, 2005. С. 360.

<sup>6</sup> Человек институциональный / под ред. д.э.н. О.В. Иншакова. Волгоград: ВГУ, 2005. С. 374.

Понятно, что ни автор, ни редактор не могут позволить себе разделение институциональных и экономических явлений, так как это означало бы разрыв социальной непрерывности, единого социального пространства, представленного институтами, людьми, организациями, процессами, которые связывают эти три группы агентов. Но на каком основании тогда редактор делает вывод, что, во-первых, существует вообще какая-либо дихотомия в виде полюсов “институциональной ловушки” и “экономической дисфункции”, а во-вторых, почему он думает, что если бы такая дихотомия в аналитическом смысле и существовала (дихотомии создаются исключительно мозгами исследователей), то почему она уместна, только если разорвать социальную непрерывность, социальную материю, представив ее в виде сугубо институциональных и экономических явлений? Ведь в самой работе, о которой идет речь, человек условно назван “экономическим” и “институциональным”, хотя таковым на самом деле не является. Кстати, до сих пор остается не вполне понятным, насколько справедливо проектировать модель человека и считать ли эту предпосылку базовой в экономическом анализе. Ньюансы этой проблемы были продемонстрированы в первой моей книге “Институциональная теория. Методологический эскиз”, опубликованной в 2001 г. в Институте экономики Российской академии наук.

Ошибочность позиции, согласно приводимому редакторскому примечанию, в том, что на самом деле нет никакой дихотомии. Существует понятие “институциональная ловушка”, которое популяризировано в России В.М. Полтеровичем<sup>7</sup>, но до него обозначенное, по существу, через описание институциональных эффектов и анализ факторов эволюции институтов Б. Артуром<sup>8</sup>.

“Институциональная ловушка” с этой точки зрения – это неэффективная устойчивая норма. Таким образом, понятие ловушки развивается в статике, что и признал сам В.М. Полтерович на симпозиуме по эволюционной экономике, проходившем в академическом городке биологов (г. Пуццино, Россия) в 2003 г.

<sup>7</sup> Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и мейнстрим. М.: Наука, 2000. С. 31–54.

<sup>8</sup> Arthur W.B. Self-reinforcing mechanisms in economics // The economy as an evolving complex systems: A proceedings volume in the Sante Fe Institut studies in the sciences of complexity, 1987. New Mexico: Addison-Wesley, 1988. P. 9–28. Increasing returns and path dependens in the economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.

В книге “Теория экономической дисфункции” 2001 г. концепция экономической дисфункции развивается в достаточном объеме, чтобы использовать ее в качестве инструмента анализа, совершенствовать, например, в плане разработки методов измерения дисфункциональных состояний и процессов. Идея заимствована из биологии: под экономической дисфункцией понимается динамическое состояние, при котором, в силу разных преднамеренных или непреднамеренных причин, происходит потеря качественных свойств системы, расстройство функций. Применительно к институтам это важнейшее условие, крайне необходимое для оценки качества институционального развития. В декабре 2004 г. мне довелось выступить на семинаре академика В.И. Маевского с докладом “Проблема качества институционального развития”, который был построен исключительно на представлении об экономической дисфункции и развитии соответствующей теории и подходов к измерению качества институциональных изменений – методики оценки качества (эффективности) институтов по их норме потребительной стоимости. Профессор О.И. Иншаков совершенно правильно уловил основную мысль моих исследований, хотя и не присутствовал на этом семинаре. Далее он пишет в своей сноске: “Ведь любая институция и институт производится трудом и характеризуется стоимостью, удовлетворяет потребности субъекта, т.е. обладает полезностью, а также ценностью и редкостью. Институты формируют доходы и издержки людей, а предоставляемые ими статусы суть особые товары”<sup>9</sup>.

Именно такая позиция и прослеживается в моих работах. Затем он делает вывод: “Оперирование понятием институционального фактора производства снимает повод для столь резкой демаркации институциональных ловушек и дисфункций как явлений принципиально разной природы”<sup>10</sup>.

Особо хотел бы остановиться на этом моменте, поскольку он мне кажется центральным, как с позиций чистой теории, так и с точки зрения терминологических злоупотреблений. В серии своих работ, перечисленных выше, посвященных институциональ-

<sup>9</sup> Конечно, было бы неплохо со всеми сносками и замечаниями ознакомить авторов глав до того, как подготовленная монография будет передана в типографию.

<sup>10</sup> Этот текст относится к одному и тому же примечанию редактора в книге: Человек институциональный / под ред. д.э.н. О.В. Иншакова. Волгоград: ВГУ, 2005. С. 374.

ной проблематике, я и не пытался показать резкую демаркацию “институциональных ловушек” и “дисфункций”, как отмечает уважаемый редактор, поскольку говорил об “экономической дисфункции” как о явлении, которое можно наблюдать применительно к экономическим структурам различного уровня сложности. Более того, я исходил из того, что любая система дисфункциональна, иными словами, обладает тем или иным заболеванием. Это равносильно тому, что в природе нет абсолютно здоровых людей, хотя спортсмены являются в этом смысле своеобразным эталоном и составляют исключение из правила. На мой взгляд, доктрина “институциональной ловушки” представляется аналитически полезной конструкцией, но она ущербна в методологическом смысле, с позиций развития теории, поскольку теория экономической дисфункции, основы которой обозначены в нескольких моих работах, начиная с 1998 по 2005 г., в концептуальном плане и с точки зрения терминологического аппарата включает доктрину “институциональной ловушки”, как модель частного случая, эпизод, объясняющий в статике дисфункциональность системы или целого набора институтов. При этом “институциональная ловушка”, конечно, не может раскрыть природы дисфункциональности, так как для этого нужен подход с позиций экономической дисфункции, включающий типологию дисфункций, разработку макро- и микроэкономических основ представления подобных состояний, причем в динамическом аспекте.

Кроме того, концепция дисфункции позволяет проводить довольно широкий анализ институтов и институциональных изменений в системном измерении, а не локализованно, как доктрина “институциональных ловушек”. Таким образом, подводя итог: институциональная ловушка – это частный случай дисфункционального состояния института или совокупности конкретных институтов, институциональных систем, структур и т.д. Это отрицательная часть спектра эффективности института, хотя дисфункциональность может наблюдаться и в положительной части этого спектра. Это будет показано в одном из параграфов настоящей книги. В этом смысле резкая демаркация, конечно, имеется, но не в плане противопоставления доктрин, а в плане того, что одна доктрина – доктрина экономической дисфункции – практически поглощает другую. Более подробно критический анализ концепции “институциональной ловушки” содержится в моей книге “Институты и экономическое развитие”. Здесь заметим лишь, что:

1) никакой дихотомии “институциональная ловушка” – “дисфункция” не существует, поскольку концепция экономической дисфункции вбирает в себя термин “институциональная ловушка”;

2) если взять отдельный институт, то понятие “институциональная ловушка” есть отрицательная эффективность этого института, а дисфункция института может наблюдаться как при отрицательной эффективности (“институциональная ловушка”), так и при положительной. Дисфункциональность объясняет природу потери институтом эффективности, а “институциональная ловушка” лишь констатирует неэффективное состояние и трудности в его преодолении;

3) не только институты формируют доходы и издержки людей, но этим заняты сами люди, создаваемые ими организационные структуры и технологии. Институты создаются людьми и другими институтами, поэтому определить их стоимость представляется довольно сложной задачей. По этой причине для института (если понимать под ним формальные и неформальные нормы) понятие полезности, ценности будет иметь специальную интерпретацию, отличную от стандартных маржиналистских представлений о полезности благ – товаров и услуг. Следовательно, институциональный фактор производства не может снять повода для демаркации “институциональной ловушки” и “дисфункции”, поскольку, во-первых, демаркация отсутствует – ее никто не проводил, а присутствует частный случай – “институциональная ловушка” как разновидность дисфункционального динамического состояния, во-вторых, нельзя подменять собственное непонимание концепции экономической дисфункции слабо обоснованным выводом относительно возможностей институционального фактора производства. Особенно когда отсутствует представления о том, что такое редкость института, стоимость, полезность. Хотя последний термин наиболее понятен из трех перечисленных. Полезность есть удовлетворенность тем, что этот институт функционирует в социальной структуре, но работать-то он может с разной эффективностью. Например, институт отвечал за десять значимых функций, а на поверку исполняются всего четыре, и то не с той отдачей, которая необходима и ожидалась при его проектировании. Такие качественные потери и составляют существо дисфункции института. Причем нужно обязательно отметить, что концепция дисфункции, о которой здесь идет речь, описывает системы любого уровня, т.е. представляет,

по сути дела, системную концепцию. Иными словами, она отличается от понятия “дисфункция” институтов при их трансплантации в иную социальную среду, поскольку способна дать описание и этому процессу. Кроме того, что особо необходимо подчеркнуть, концепция экономической дисфункции вне всяких сомнений хотя и близка по общему смыслу, но с позиций содержания отлична от декларативной стилистики провозглашения значимости системных дисфункций в экономике, которое осуществляет в своих последних работах, в основном методологической направленности, Я. Корнаи. На него любят ссылаться российские экономисты. В частности, это делает в своей небольшой, но емкой и содержательной книге “Эволюция институциональных систем” Г.Б. Клейнер<sup>11</sup>: “Тезис Я. Корнаи<sup>12</sup> об имманентных дисфункциях любой системы не противоречит стремлению к построению совершенного предприятия, но определяет принципиальную многовариантность этой задачи. Признание устойчивых дисфункций указывает на недостижимость совершенства по всем критериям одновременно”.

Далее Г.Б. Клейнер пишет: “В каком-то смысле принцип имманентных системных дисфункций Я. Корнаи соответствует принципу необходимых примесей в однородной структуре системы Д. Ходжсона”<sup>13</sup>. Однако в этом утверждении требуется категорически не согласиться, как минимум, с двумя аспектами. Во-первых, необходимо поостеречься приписывать принцип системных дисфункций экономисту, в работе которого 2002 г. содержится два абзаца по описанию явления имманентных системных дисфункций, причем это сделано декларативно. Статья Я. Корнаи, на которую ссылается и интерпретирует в развивающем ключе в своей книге Г.Б. Клейнер, посвящена главным образом проблеме распространения системной парадигмы в области знания, экономической науки, проведения исследований в экономических областях. Поэтому она имеет значение с точки зрения общей методологии науки, что подтверждают и параграфы статьи, рельефно выделяющие ее основной замысел.

Вот что пишет Я. Корнаи в вышеназванной статье в седьмом пункте главных свойств системной парадигмы, которой должны

---

<sup>11</sup> Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 139.

<sup>12</sup> Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 4–22.

<sup>13</sup> Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. С. 139.

следовать ученые в рамках исследования экономики: “Исследователи, работающие в рамках системной парадигмы, признают, что у всех систем есть свои недостатки, или дисфункции, специфичные именно для них... Если ученые мыслят в рамках системной парадигмы, то, несмотря на свои пристрастия, они обнаружат, что проблема заключается в изучении внутренних дисфункций рассматриваемой системы. У каждой системы есть свои недостатки. Каждой системе присущи негативные свойства, которые можно смягчить, но не устранить, поскольку их способность к самовоспроизводству глубоко укоренена в самой системе”<sup>14</sup>. Эта мысль, как видим, сильно коррелирует с представленным выше нашим понятием системной экономической дисфункции, но я формирую аналитическую систему, конструкцию, которая бы позволяла выявлять эти недостатки, поскольку негативные свойства не просто присущи системе, как утверждает Я. Корнаи, они возникают, порождаются в системе благодаря воздействиям на нее – их число всегда динамически изменяется, устранить их невозможно, но вот снизить число недостатков – вполне под силу на основе развиваемой теории экономической дисфункциональности, основы которой предложены автором этих строк и будут развиты применительно к экономической политике и в этой книге.

Разумеется, приведенная цитата Я. Корнаи не может претендовать на принцип, тем более авторский, потому что описана проблема, известная давно, но дальше констатации он в своей статье не пошел. Независимо от профессора Я. Корнаи, еще в 1998–1999 гг., мне удалось предложить, обосновать и опубликовать принцип учета имманентных системных дисфункций, причем этот принцип был приложен к описанию функционирования предприятий и промышленных систем. Важно то, что концепция системной дисфункции сформулирована мной на институциональном уровне, проведена классификация дисфункций, определены необходимые критерии и признаки такого состояния, предложен путь измерения дисфункциональных состояний любых систем – организаций, отдельных институтов.

Во-вторых, конечно, нельзя согласиться с отождествлением принципа системной дисфункции и принципа требуемого разнообразия однородных структур, который сформулирован еще У. Эшби и никак не может быть приписан Д. Ходжсону, при всем

<sup>14</sup> Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 11–12.

уважении к нему. Наверное, Д. Ходжсон и сам бы разделил эту точку зрения.

Относительно же перспектив экономического развития России можно выделить особо значимые тенденции, которые обладают своеобразной инерцией и в силу этого обстоятельства будут еще какой-то продолжительный период определять качество многих социальных процессов и продолжительность выздоровления, если соответствующие процедуры, имеющие подобную направленность, будут применены.

Во-первых, это кризис человека, морали и нравственных норм, в результате чего ложь подается как правда, повсеместно поощряется угодничество, предательство в силу материальных и/или моральных выгод. Рыночными становятся не хозяйственные сделки, а область человеческих взаимоотношений, причем происходит это под прикрытием фраз: “бизнес есть бизнес” или “рыночная экономика – везде денежная основа”. Подобные максимумы создают неверный образ рыночной экономики в массовом сознании и дезориентируют индивидуальные модели поведения. В результате порождаются дихотомии-противопоставления, вроде “рынок-государство”, хотя, на самом деле, понятно, что государство имеет непревзойденный приоритет как способ организации национально-культурной и хозяйственной жизни, а рынок в данном случае выступает как подчиненная форма обмена и хозяйственных сделок, вспомогательный инструмент управления распределением ресурсов и доходов.

Во-вторых, проблема оптимальности экономических пропорций – структуры национального богатства, доходов и т.д. Если в развитых странах Запада 66% приходится на человеческий капитал, 20 и 15% соответственно – на физический и природно-ресурсный, то в России все наоборот: 15% в национальном богатстве – это человеческий капитал, 20 и 65% соответственно – физический и природно-ресурсный. На заработную плату в структуре доходов в странах Запада приходится около 70%, в России – 15–20% (по разным оценкам). При этом основная часть налогов берется из расчета по заработной плате. Производительность труда в расчете на 1 долл. заработной платы в России в 3,5 раза выше, чем в США. Однако повышение заработной платы вне связи с производительностью будет ожидаемым и воспримется закономерным без серьезного эффекта в области стимулирования труда и трудовой отдачи. Различные структурные маневры правительства, осуществляемые без воздействия на приведенные

макропропорции, будут иметь лишь перераспределительный характер. Так, социальная реформа привела к ликвидации ряда фундаментальных льгот для одних граждан (льготы были ими заработаны), а экономию от этого государство направит на выплату надбавок участникам войны, студентам и др. Такая процедура имеет заведомо транзакционное (поверхностное, перераспределительное) назначение и не затрагивает структурных пропорций экономики.

В-третьих, проблема оценки результата, признания и исправления ошибок. В экономике ресурсную поддержку испытывают те элементы (институты), которые получили положительную или просто более высокую оценку по сравнению с другими. Тогда именно эта сфера будет нуждаться и требовать больших инвестиций. Если к проституции и наркомании общество будет относиться как к норме, тогда оно неосознанно превратится в “общество презрения” (с позиции чистой нравственной нормы), не ощущая себя таковым.

Все три проблемы замыкаются на одну – неэффективного управления и отсутствия необходимой культуры. Это порождает тип управления “много шума из ничего” или “сонное царство”, а необходимо управление деятельностное, направленное на решение обозначенных проблем в случае их возникновения, а в лучшем случае – на предотвращение их возникновения. Неэффективность современной экономической демократии состоит именно в том, что созданные институты часто атакуют людей, а не проблемы, выясняют, кто прав или не прав, а не что правильно. Интересно отметить: начиная с общеобразовательной школы, система оценивания человека, его индивидуальных способностей, талантов, достижений в различных науках основана на карающей норме за ошибку, т.е. человек получает меньший балл, если установлена ошибка, тем самым он боится ошибиться. Плачевным итогом является то, что общество теряет возможность извлечь колоссальную методологическую и иную практическую или даже материальную выгоду от осознания ошибки и предложений по ее исправлению. Так, экономическая политика обладает высокой инерцией, а правительства очень неохотно отказываются от тех или иных социально-экономических программ, выстроенных на базе теоретических положений, тех теоретических конструкций, которые уже давно не отражают хозяйственной реальности. Проблема культуры принятия решений и признания ошибок с поиском средств их исправления –

это главное направление на общей траектории выздоровления российского общества и хозяйства и, кстати, залог эффективной экономической политики.

Особую опасность представляет разрушение правил оценивания, когда не под силу отделить лучшее от худшего, конкурентно-способное с высоким потенциалом – от неконкурентоспособного и посредственного. В результате происходит “усреднение среднего уровня”, возникает почва для угодничества – в этом случае личная инициатива и предложения не поощряются, а неординарные элементы отторгаются. В России, как будет показано в этой работе, сложилась институциональная система, никак не похожая на экономическую демократию, хотя и последняя не является панацеей и подвержена колоссальным внутренним порокам и неэффективности. Полученную систему, используя термин Б. Улина, мы называем “экономикой для директоров”, подразумевая, что в этой экономике незаработанные преференции необоснованно приобретают представители верхних иерархических уровней в экономических структурах любой хозяйственной значимости. Аргументация, что аналогичное положение можно наблюдать и в высокоразвитых промышленных странах Запада, вряд ли является строгой, поскольку институты суда, профсоюзов, трудовых ассоциаций, правовой и административной защиты, институты рынка направлены на получение легального социально значимого результата, в котором у общества существует острая потребность. По этой причине все общественные структуры, начиная от правительства и заканчивая фирмой, нацелены на воспроизводство и защиту такого результата и получение вознаграждения за него, причем все действия осуществляются в режиме максимальной транспарентности. “Экономике для директоров” не нужна инициатива снизу, идеи и предложения, не нужен тот, кто не угождает, нарушает спокойствие – это, по существу, локально-авторитарная система управления, не имеющая ничего общего с принципами экономической демократии. Было бы недальновидным не видеть и не ощущать, что такая система планомерно вытесняется инновационным хозяйствованием, но также было бы экономически неграмотным не отметить, что этот процесс связан с масштабными издержками, даже противоборством заинтересованных групп влияния и пока имеет неопределенные перспективы.

За этот период проведения исследования с 1997 по 2007 г. удалось осмыслить многие позиции в рамках институциональной

теории и экономической политики, несколько по-иному взглянуть на итоги реформирования российской экономики, на процессы глобализации мировой хозяйственной системы. За это время мне посчастливилось издать несколько не менее важных и значимых работ, которые можно рассматривать как предварительный этап для подготовки настоящего труда. Эти книги имеют самостоятельное научное значение – развивают и закрепляют систему моих взглядов на то, что происходит в современных экономиках и как нужно подходить к вопросу “о социальности экономики” и социального развития, экономическому росту, решать проблему инфляции и безработицы, стимулировать инновации и генерирование новых знаний. Этим темам посвящена монография “Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика”, изданная в 2004 г., а также “Теоретические основы инвестиций в человека и инноваций”, опубликованная в том же году, а в 2005 г. вышла книга “Институты и экономическое развитие”. За 2002–2005 гг. на основе проведенных исследований мной был подготовлен и издан небольшой лекционный курс “Основные понятия институциональной и эволюционной экономики”, а также учебное пособие “Стратегия и тактика фирмы”, где нашли отражение идеи эволюционного подхода в экономике.

Монографии “Институциональная теория и экономическая политика. Методологический эскиз” и “Теория экономической дисфункции” были отмечены медалью Российской академии наук.

Работа над этой книгой заняла бóльший промежуток времени, чем хотелось бы, но этот длительный перерыв оправдан тем, что был исключительно плодотворен в плане насыщения необходимыми знаниями по заявленным актуальным проблемам институционально-эволюционной теории и экономической политики. Определяющее влияние на автора в этой части оказали работы и личные рекомендации академиков Л.И. Абалкина, В.И. Маевского, В.Л. Макарова, В.М. Полтеровича, Д.С. Львова, А.И. Таркина, профессора Д.Е. Сорокина, членов-корреспондентов Г.Б. Клейнера, Н.М. Римашевской, Р.С. Гринберга, а также члена-корреспондента В.С. Автономова, профессоров Е.В. Попова, О.В. Иншакова, В.К. Сенчагова, Р.М. Качалова, Б.А. Ерзкяна, Р.М. Нуреева, Ю.Я. Ольсевича, В.А. Питателева, О.Л. Роговой, С.А. Андрюшина, О.И. Ананьина, А.С. Нешитого, Д.Б. Берга, к.э.н. П.М. Титова, которым автор выражает искреннюю призна-

тельность за помощь в его научной работе. Я благодарю к.э.н. Петра Михайловича Титова за возможность использовать развитый им целостный подход применительно к проблеме организации денежных институтов и за совместную статью, опубликованную по этому поводу, а также моего соискателя д.э.н. Сергея Владимировича Шманева за реализацию и указание на возможность применения химических аналогий (уравнений химической кинетики) к описанию структуры инвестиций, что нашло отражение в наших совместных публикациях по этой проблематике и позволило воплотить ряд моих предложений по структурному анализу инвестиций в макроэкономическом аспекте.

Моя работа получала всестороннюю поддержку двух заслуженных деятелей науки России – профессоров М.В. Конотопова и А.Ю. Егорова, за что я им чрезвычайно признателен. Особой благодарности заслуживает к.ф.-м.н. Игорь Алексеевич Рудаков, который осуществил компьютерную реализацию моих моделей и тем самым существенно облегчил работу над этой книгой, сэкономив время на обдумывание общих и наиболее важных вопросов экономического содержания. Безусловно, серьезное влияние на меня оказала атмосфера пятого и шестого симпозиумов по эволюционной экономике в 2003 и в 2005 гг., проводившихся традиционно в академгородке биологов в г. Пущино, на которых автор делал доклады, представляющие его модель экономической дисфункции и модель системы “новатор–консерватор”. Необходимо отметить выступления профессоров Дж. Дози, Х. Хануша, Дж. Ходжсона, П. Савиотти, оставивших неизгладимое впечатление и стимулировавших автора на дальнейший научный поиск. Вне всяких сомнений, автор по-прежнему считает работы Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, Н.Д. Кондратьева, И.И. Янжула, М.И. Туган-Барановского, Я. Тинбергена, Дж.К. Гэлбрейта, К. Эйрса, Г. Мюрдаля, Д. Норта, Р. Коуза и А. Сена основополагающими при написании данной книги. Поэтому не случайно первая книга 2001 г. была посвящена 100-летию со дня выхода фундаментальных работ отца институционального направления в экономическом анализе Т. Веблена. Всех указанных авторов, хотя подход каждого был весьма оригинален, за исключением, наверное, Р. Коуза, исследующего микроэкономические аспекты институционализма и относимого многими к неоинституциональному направлению анализа, сближает учет исторического контекста практически любой описываемой ими пробле-

мы. В этом можно увидеть влияние немецкой исторической школы, а можно говорить о том, что институционалистская методология с необходимостью включает национально-исторические особенности функционирования и изменения институтов. При этом институты экономической политики не должны быть исключением.

Кроме того, хотелось бы отметить ставшие традиционными перед Пуццинским симпозиумом лекции профессора Дж. Ходжсона, весьма интересные, проблемно ориентированные и наводящие на оригинальные мысли. Возникающие после них бурные дискуссии на семинаре академика В.И. Маевского не могли не отразиться на формировании позиции автора по многим вопросам экономического развития.

Особую благодарность мне хотелось бы адресовать академику В.И. Маевскому и, к глубокой скорби, ушедшему от нас профессору А.Н. Нестеренко, которому я бесконечно обязан инициативой приглашения на работу в Центр макроэкономической стратегии Института экономики РАН, где смог продолжить свои исследования. Конечно, самое активное содействие и участие в реализации этого вопроса после трагической смерти Андрея Николаевича оказал и принял академик В.И. Маевский.

Я хотел бы адресовать мою искреннюю и глубокую благодарность за отеческое отношение к молодым исследователям, человеческую внимательность, отзывчивость, непосредственную помощь и рекомендации, которые мне оказали два человека — первый заместитель директора Института экономики РАН проф. Д.Е. Сорокин и научный руководитель института академик Л.И. Абалкин. Их участие прослеживалось начиная со времени приема меня на работу в Институт экономики и выражалось как в полезной критике, так и в прямой защите от необоснованных нападок.

Конечно, ответственность за все возможные недоработки, ошибки и неточности ложится исключительно на автора. Вместе с тем эта работа готовилась с верой в то, что изложенные в ней принципы, положения, обоснованные критерии, представленные модели, проведенные обобщения и критический анализ известных доктрин станут важной путеводной нитью для разработки мероприятий экономической политики нового качества. Причем этот новый результат обеспечивается институциональной теорией и эволюционным видением развития как самого хозяйства,

так и экономической политики, которая призвана согласовывать краткосрочные и долгосрочные социальные эффекты и явления, находить между ними компромисс, преодолевая названный пространственно-временной разрыв. Если хотя бы в малой степени мы продвинулись в разрешении указанной проблемы, то эта работа была проделана автором с пользой как для управления хозяйственной системой, так и с точки зрения совершенствования аналитического аппарата и инструментария экономической науки.

# **Часть первая**

---

---

## **ТЕОРИЯ**



# ПРОБЛЕМА ИСТОРИЧЕСКОЙ СПЕЦИФИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

Функционирование хозяйственных систем представляется в высшей степени неопределенным даже на относительно коротких интервалах исторического времени, не говоря уже о долгосрочной перспективе. Ситуация может становиться еще менее определенной, если правительства пользуются слабо обоснованными рекомендациями, предоставляемыми в том числе и международными структурами, которые в свою очередь базируются на устаревших теоретических догмах либо доктринах и концепциях, потерявших связь со временем, с историчностью переживаемой всеми эпохи.

Если экономическая система в силу разных причин претерпевает смену режима управления и при этом такое изменение происходит в историческом ракурсе впервые, тогда невозможно ставить вопрос о наличии убедительной (верифицируемой) теории, которая бы не только описывала, объясняла и прогнозировала результаты, но и давала бы действенный инструментарий по управлению ими. В процессе трансформации практически невозможно создать подобную теорию в силу того, что довольно трудно достичь необходимого обобщения результатов в процессе их возникновения. Методологически, по причине природосообразной основы экономического знания, это вообще не представляется возможным. Предпринимаемые индивидуальные действия и проводимая экономическая политика трансформации хозяйства будут опираться на теоретические положения, полученные в другом историческом контексте, но как будто объективированные экономической реальностью. Объективацию экономического знания в этой части вряд ли можно считать правомерной, поскольку ситуация не имеет исторического прецедента. Конечно, отдельный инструментарий экономической науки может и должен применяться для объяснения наблюдаемых процессов, их моделирования, прогноза с целью рекомендаций в части принимаемых решений – иначе экономическая наука не могла бы

претендовать на роль науки в принципе. Исторический интервал, на котором знание можно было признать справедливым, определить также не представляется возможным, так как это означало бы дать точное временное измерение наблюдаемому процессу в ходе его протекания, что представляет серьезную трудность. Следовательно, вовлечение данных рецептов (которые получены экономической наукой на прошлом опыте) и результативность их использования должны оцениваться в период осуществления политики трансформации по результатам использования каждого инструмента, но и обобщенная оценка должна производиться, когда будет признано, что процесс трансформации завершен. Безусловно, полученные данные обогатят мировую экономическую мысль, поскольку история имеет опыт переходного процесса от экономики рынков к централизованной системе, но противоположный опыт является достаточно скудным (если не включать в перечень колониальные системы или авторитарные, деспотические режимы стран Африки, Латинской Америки и Азии).

Какими бы ни были исторические особенности развития хозяйства, национально-культурные характеристики, проблема формирования эффективной экономической политики в данных условиях и ее реализации не может не коснуться двух аспектов — человека и государства. Не случайно названные два элемента составляют предмет методологически противоречивых позиций в сфере экономического знания и ядро противоборства при реализации того или иного варианта экономической политики.

Сейчас часто экономисты говорят о наличии методологического кризиса экономической науки и даже сравнивают этот кризис с кризисом в физике в конце XIX в. Причину они видят в том, что наука не дала целесообразных рецептов по трансформации бывших социалистических стран, ввергнув большинство из них в пучину продолжительных кризисов, причем Россия пострадала от кризиса “переходности” больше всех. Да, действительно, с этим утверждением можно согласиться. Однако экономическая наука не только не дала практического плана подобного перехода, но не определила его хотя бы примерный срок, границы и не поставила задачи развития в процессе такого перехода и сразу после него. Можно ли вообще выдвигать такую претензию науке, должна ли она вообще давать такие результаты, способна ли? На наш взгляд, стоит предположить, что экономическая наука существует не только для того, чтобы совершенствовать свой

собственный методологический аппарат, что можно считать первым контуром саморазвития науки. Но ее существование как сферы приложения усилий человека (а наукой занимаются конкретные люди – носители и трансляторы знаний) обусловлено теми рекомендациями, которые наука предлагает хозяйственной практике, и обоснованием мероприятий экономической политики, т.е. подготовкой конкретных решений – воздействующих на развитие экономики, формирующих социальные институты и стимулы. Безусловно, институты и стимулы формируются благодаря внутренним, генетическим, свойствам экономики, которые должны исследоваться на предмет установления характерных закономерностей, связанных с самопроизвольным изменением этих свойств, но они же изменяются и под действием управленческих решений, решений индивидуальных, коллективных, групповых, так что не учитывать это обстоятельство совершенно неправомочно. Пренебрежение им будет означать получение экономических моделей и теорий, крайне далеких от наблюдаемой действительности. Но и созданная теория или модель, как бы близка или далека от действительности она ни была, появляясь на свет, сразу учитывается в индивидуальных или коллективных реакциях. В рамках теории рациональных ожиданий и согласно “критики Лукаса” утверждается, что агенты учитывают действия правительства и обнаруживают контрреакцию, обесценивая тем самым предпринимаемые правительственные усилия, что является поводом для обоснования “минимизации государства”. Если это так, то и экономическая модель или, в более широком смысле, экономическое знание должны быть подвержены такому же эффекту, поскольку он имеет общие психологические корни. Иными словами, создавая модель, принимая ее в качестве руководства при разработке и осуществлении экономической политики, требуется учитывать, что агенты и само правительство, имея информацию об этой модели, теоретической конструкции, будут учитывать ее наличие в качестве побудительного мотива принятия решений. Если заключенные будут знать о наличии “дилеммы заключенного” и возможных альтернативных вариантах выбора, которые предзадает эта аналитическая конструкция, то они могут повести себя нестандартно, т.е. прямо противоположно тому, что предписывает данная модель. Это, по сути, регрессионные эффекты институционального характера, которые, по существу, не учитывает на сегодняшний день ни одна теория экономической политики, поскольку не рассматривает макро-

экономические решения и их последствия в симбиозе с изменением экономических знаний о них самих. Теоретические конструкции представляются в статике, поэтому и правительства воспринимают их в качестве жестких предписаний, не делая поправки на исторически изменяемую ситуацию, организационные, технологические, информационные и психологические изменения. Более того, экономические доктрины, при помощи которых формируется макроэкономическая политика, удивительным образом не учитывают исторической конкуренции государств и наций. Утверждение, что такая конкуренция имеет место, не является очевидным, поскольку для его доказательства нужен обзор и анализ соответствующих фактов на довольно длительном отрезке времени, причем при осуществлении такого анализа нужно показать, что совершаемые противоположной стороной действия носят намеренный характер с целью извлечения морально-психологического и исторического дивиденда. А подобные умозаключения требуется очень серьезно логически и документально обосновывать и подтверждать. Например, пересмотр итогов Второй мировой войны выгоден для ряда стран с точки зрения проведения политики институционально-культурной экспансии, увеличения структурной зависимости развивающихся и транзитивных экономик от модели экономической демократии западного типа, а цель – получение дивиденда в виде укрепления режима монопольной политико-экономической власти на уровне международных отношений и мировых рынков, обеспечения собственной ресурсной и национально-культурной безопасности. Понятно, что потеря собственной национально-культурной и политико-правовой идентичности приводит к социальной нестабильности и неустойчивости в области хозяйственного развития, размывает морально-нравственную основу хозяйствования, разрушает каналы социально-исторической памяти и преемственность поколений в границах развития национальной совокупности – популяции людей, имеющих одни корни и слагающих государство.

Но такой масштабный конкурентный процесс развивается, конечно, не только по дипломатическим каналам, а в основном посредством создания специальных международных институтов и организаций, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Европейский Банк Реконструкции и Развития, Всемирная торговая организация, различных международных ассоциаций, фондов и др. При участии подобных структур для

отдельных стран, испытывающих серьезные трудности с развитием и осуществлением структурных изменений, даются рекомендации и предлагаются модели (режимы) макроэкономической политики, не учитывающие исторической специфики страны, хозяйства, да и собственно экономического знания, которое в идеале должно являться отражением таких специфических черт.

Возникновение международных организаций, если брать начальную точку этих событий, было обусловлено положительными побудительными мотивами: стремлением сбалансировать мировую валютно-финансовую систему, обеспечить кредитную помощь развитию отстающих стран, а также создать условия стабильного развития системы международной торговли и трансферта капиталов, трудовых ресурсов, технологий. Однако за относительно короткий период времени, измеряемый несколькими десятилетиями, структура, цели, назначение и как результат – роль подобных международных структур сильно трансформировалась, так что начальные мотивы их образования стали слабо узнаваемыми. В частности, это относится к Международному валютному фонду (МВФ), который решает вопросы кредитной помощи странам, имеющим проблемы с платежным балансом, привязывая помощь к рекомендуемому им же режиму макроэкономической политики, целесообразность которой не обосновывается тенденциями развития конкретной экономики, а вытекает из задачи необходимого возврата предоставленной стране кредитно-финансовых ресурсов. Ставшая стандартной модель экономической политики, пропагандируемая и практикуемая фондом, по причине пренебрежения историей национальной экономики и завышенной объективации экономических модельных построений, оказывается просто неверной в рассматриваемом историческом контексте. А следовательно, и экономическое знание, примененное для реализации такой политики, также оказывается неверным, опровергнутым национальной и исторической спецификой страны. Модель рыночной экономики, декларируемая МВФ, строится на идеологическом клише либерализации и подчинения кредитно-денежной политики, по существу, одной-единственной цели – противодействию инфляции. Такой стандарт противоречит практике Федеральной резервной системы США, которая помимо борьбы с инфляцией провозглашает цель – решение проблемы безработицы. Когда нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц работал в администрации

президента Клинтона экономическим консультантом, в результате проводимой политики удалось снизить безработицу с 8 до 3% без увеличения инфляции. При этом, поскольку данные действия шли вразрез с представлениями экономических аналитиков и экспертов МВФ, последние утверждали, что слишком низкий уровень безработицы угрожает экономике США всплеском инфляции. Как видим, идеологические позиции, предубеждения, “модельные стереотипы” чрезвычайно сильны в экономических кругах, отвечающих за подготовку и проведение экономической политики. Обвинять их в предвзятости и в стремлении извлечь какие-либо выгоды бесполезно, так как это довольно непросто доказать, хотя выгоды налицо. А вот говорить о неадекватности теоретических построений, не отражающих происходящих процессов и не согласующихся с фактами, необходимо. Конечно, первый аргумент также не следует сбрасывать со счетов.

Многие экономисты и в начале XXI в. все еще продолжают рассматривать дихотомию “рынок–государство”, сами для себя создавая этот миф, веря в него и используя во всех политико-экономических дебатах. Но этот миф, при всей своей необоснованности и теоретической недоказанности, тем не менее имеет сильное идеологическое влияние на людей, принимающих решения, и даже Дж. Стиглиц, следуя в общем фарватере, говорит о необходимости успешного экономического роста, стабильного общества за счет обеспечения баланса между рынком и государством<sup>1</sup>. Это мне напоминает задачу поиска баланса между контуром песочницы, в которой играют дети, и числом играющих, а также тем, какие пирамидки из песка они там возводят. Песочница и ее конструкция – это государство, способ организации деятельности – это то, что происходит в песочнице, и конструкция песочницы, безусловно, определяет все эти возможности. Стало быть, даже такое тривиальное сравнение наглядно демонстрирует ошибочность воспроизводимой умами исследователей дихотомии “рынок–государство”. Такой проблемы нет вообще, поскольку существует одна-единственная проблема – координации хозяйственных отношений, обменов, сделок, эффективности этой координации, масштаба участия в этой координации правительства с накопленным общественным капиталом, которым оно распоряжается для создания коллективных благ, тем самым выступая в

---

<sup>1</sup> *Стиглиц Дж.* Экономический привет с Запада // Независимая газета. 2004. № 11. С. 1.

качестве субъекта координации, причем более важного, нежели рынок. Иными словами, дихотомия невозможна, если ее элементы не равноправны по природе вещей и имеют различную иерархическую принадлежность.

В 2001 г. вместе с Дж. Стиглицем Нобелевскую премию получили Дж. Акерлоф и М. Спенс с общей формулировкой “за исследование функционирования рынков с асимметричной информацией”. В ряде работ им удалось показать, что различные агенты обладают частичной информацией о тех или иных событиях, фактах экономической жизни. Но главная особенность состоит в том, что одни агенты обладают большей и лучшего качества информацией, нежели другие. Это не может не накладывать отпечаток на характер их взаимодействия, когда монополистический эффект от обладания информацией приносит одному из агентов ощутимые выгоды и практически может запрограммировать его выигрыш в конкурентной борьбе. Иными словами, конкурентные условия изначально неравноправны. Вне всяких сомнений, подобные экономические исследования теоретической направленности могли появиться исключительно по причине того, что экономические системы стали демонстрировать рост информационного сектора, услуг, что привело к невозможности игнорирования качественных информационных эффектов, которым в особой степени в 1970–1980 гг., когда появилась статья Дж. Акерлофа о рынке лимонов (подержанных автомобилей), были подвержены вторичные рынки. Наемный работник, ищущий работу и предлагающий свои услуги, информирован о своих возможностях и способностях значительно лучше работодателя, принимающего его на работу, а никакая система тестов не может обеспечить 100% гарантии точного определения потенциала работника и возможности раскрытия скрытых талантов. Фирма, которая обращается в банк за ссудой, имеет несравнимо большую информацию об истинных финансовых перспективах, нежели банк. Неравноценное обладание информацией и доступ к ней порождают, в конечном счете, неопределенность рыночного поведения, риски, что является основой для возникновения девиантных моделей поведения, оппортунизма при заключении и реализации хозяйственных сделок. Однако идеологические позиции экономики свободного рынка, “laissez-faire”, и теорий мейнстрима настолько сильны (эти подходы исходят из того, что информация равнодоступна и не требует высокой цены за обладание ею), что названные экономисты рассматривают информа-

ционные асимметрии рынков как повод для правительственного вмешательства и государственного регулирования, что якобы способствует повышению эффективности работы данных рынков. Тем самым они осуществляют корректировку основного течения экономической мысли, где поправкой выступают информационные асимметрии и связанные с ними институциональные эффекты. Таким образом, новая историческая реальность диктует и новый взгляд, не совпадающий с общепринятыми предписаниями. В частности, Дж. Акерлоф продемонстрировал, что небольшая инфляция может снизить безработицу, а Дж. Стиглиц очень ярко критиковал рекомендации МВФ для развивающихся стран, направленные на получение дополнительных займов и проведение внутренней политики в этих странах по сдерживанию роста заработной платы и увеличения процентных ставок<sup>2</sup>. Вне всяких сомнений, и в этой части необходимо согласиться с названными исследователями: сдерживание роста заработной платы имеет контрпродуктивное воздействие на экономику, так как сдерживает потребительские расходы и совокупный спрос, а высокие ставки процента, которые по логике МВФ должны увеличить нормы сбережений и тем самым обеспечить необходимые резервы для наращивания внутренних инвестиций в стране, на практике снижают рентабельность реальных инвестиций. Последнее обстоятельство действует в направлении дополнительного сокращения совокупного спроса, тормозит рост доходов, а следовательно, не приводит к ожидаемому значительному росту сбережений и их трансформации в инвестиции.

Если агентам известна полная информация о “дилемме заключенного”, тогда можно довольно уверенно предполагать, что они не поступят в точном соответствии с фабулой этой дилеммы, а отклонят свою модель поведения в сторону от модели, предписываемой данной теоретической конструкцией. Вместе с тем максимизация их индивидуальной полезности никоим образом не будет означать максимизации общественного блага, что и доказывается при помощи названной “дилеммы заключенного”. Иными словами, будучи невыполнимой на практике в силу того, что агенты учитывают ее в своих действиях, аналитическая модель достаточно убедительно доказывает случай, когда максимизация индивидуальных предпочтений не приводит к похожему результату для системы в целом. Тем самым терпит фиаско

---

<sup>2</sup> Why markets misbehave // Business Week. 2001. 22 oct. P. 82. ...

теорема “о невидимой руке” рынка А. Смита. Точнее, она становится частным случаем, когда информация полна, не искажена и бесплатна для агентов и они ведут себя рационально, исключая девиантное поведение.

Парадокс “вредного выбора” возникает не только при анализе “дилеммы заключенного”, которая описывает ситуацию выбора в условиях тюремного заключения, где жестко детерминированы имеющиеся альтернативы, т.е. точно определена система институтов, в рамках которой возможны имеющиеся альтернативы и возникающие на них психологические реакции. Так, при страховании здоровья, когда перед агентом стоит выбор покупать или не покупать страховку, такая покупка состоится, если риск для здоровья высок, т.е. агент чувствует себя не лучшим образом и знает, что потенциал его здоровья крайне ограничен в силу наличия какого-то заболевания. Спрос на медицинскую страховку в этой группе агентов будет способствовать повышению цены. При этом здоровые люди могут и обойтись без страховки или купить страховку, обеспечивающую минимум медицинских услуг. Такое поведение приведет к тому, что цена медицинской страховки возрастет, тем самым низкодходные слои населения, которым нужна страховка, будут иметь трудности с ее приобретением. Именно по этой причине требуется государственное участие в обеспечении необходимого объема медицинских услуг, особенно для людей пенсионного возраста. На кредитных рынках в условиях спада деловой активности банки обычно не повышают процент за кредит, а нормируют его. Причина имеет институциональные корни: в кредите, причем при любых установленных ставках процента (при прочих равных), особенно нуждаются те фирмы, которые испытывают трудности в условиях ухудшения общей конъюнктуры, а для таких субъектов хозяйствования риски потерь значительно выше. Естественно, для банка это повышает риск потери кредита, на что пойти довольно трудно, и повышение ставки процента не спасает от такого риска, а просто содействует уменьшению общего объема кредитования, сохраняя риск потерь. Чтобы избежать такого исхода, банки будут уменьшать выдачу кредитов, особенно для неблагополучных и рискованных фирм, что еще более уменьшит объем кредитования и усугубит спад деловой активности. Экономическая политика в таком случае и вводимая система регулирующих институтов должны стимулировать отказ от нормирования кредитов и сокращения кредитования. Другой случай, когда

информационный сигнал программирует выбор, решение. Например, закончив какое-то учебное заведение, агент понимает, что имя данного заведения обеспечивает ему тот или иной – лучший или худший – вариант трудоустройства. Во-первых, имя учебного заведения говорит о накопленном агентом или его родителями капитале, о способностях, позволивших это учебное заведение закончить. Во-вторых, это дает представление о качестве профессиональной подготовки, если персонал университета известен в бизнес-кругах<sup>3</sup>. Безусловно, все перечисленные эффекты институционально-информационного характера определяют не только эффективность конкретных рынков, но должны определять в значительной степени экономическую политику, призванную влиять на эффективность и обеспечивать справедливый доступ к общественным благам.

\* \* \*

Важным обстоятельством, в существенной мере воздействующим на мероприятия экономической политики, является *психология индивидуального поведения*, которая накладывает свой отпечаток и на поведение правительства, состоящего из людей, преследующих в том числе и собственные интересы, подверженных действию стереотипов, являющихся приобретенными или генетически заданными. Изучение закономерностей возникновения таких стереотипов является не менее важным элементом экономических исследований, чем изучение собственно результативности тех или иных правительственных мероприятий. Например, существует устойчивый стереотип “свободного рынка” и необходимости поддержания такого режима координации хозяйственной деятельности, в ущерб социальной стабильности и осуществлению главнейших социальных функций. Причем следование этому стереотипу предполагает даже абсолютное сокращение подобных социальных функций, приобретающее облик сокращения расходов по социальным программам. В качестве другого примера такого же стереотипа можно рассматривать противопоставление свободному рынку государственного регулирования. Все экономические дискуссии обычно разворачиваются в пространстве названных двух полюсов, которые, на самом деле, есть не что иное, как придуманные и усиливающиеся благодаря конкретике исторических условий стереотипы, довлеющие над пра-

Татьяна Жарко

<sup>3</sup> Why markets misbehave // Business Week. 2001. 22 oct. P. 82.

вительством, планируемой им и реализуемой экономической политикой.

Наличие стереотипов не только на индивидуальном уровне, но и на уровне коллективных решений и действий подтверждает тот факт, что люди не являются рациональными и эгоистичными, как представляется согласно моделям “человека экономического” в неоклассических экономических теориях. Их иррациональные действия, несмотря на кажущуюся бессистемность, в действительности подчинены логике влияния указанных стереотипов поведения. В благоприятных условиях человек стремится избежать риска и обеспечить собственные параметры жизнеспособного поведения в необходимых пределах. А в неблагоприятных условиях рискнуть – значит получить шанс на выживание. Конечно, иррациональная модель поведения человека, давно известная психологам, порождает ошибки, которые и применительно к оценке экономического развития могут носить и носить систематический характер. Эта проблема исследуется в рамках относительно молодого направления экономической науки – экономической психологии, основы которой были заложены примерно в 1960-е годы, получили развитие в трудах А. Тверски, Д. Канемана и нашли подтверждение в лабораторных экспериментах В. Смита<sup>4</sup>.

Правильная оценка ошибок – чрезвычайно важная область экономической науки, да и вообще любой науки и научной работы. Она позволяет раскрыть проблему исторической специфичности экономического знания, поскольку наиболее серьезные ошибки, имеющие колоссальные последствия для развития хозяйства, возникают, когда исторически неадекватная теория, т.е. та теория, которая уже не должна применяться для разработки передаточного механизма экономической политики, не только применяется, но и становится ведущим концептуальным инструментом такой политики. Эта ошибка возникает в результате исторического трансферта знания без учета новой реальности и невозможности изменить само знание при данном прямолинейном переносе и давлении стереотипа объективности и истинности применяемого экономического знания. Проблема исторической специфичности экономического знания довольно серьезна, если не является определяющей проблемой данной науки, поскольку затрагивает не только круг важных методологи-

<sup>4</sup> Business Week. 2002. 21 oct. P. 44.

ческих вопросов развития экономики и хозяйства, которые всегда образуют некое единство, не учитываемое многими экономистами, но и касается непосредственно возникновения неправильных решений, принимаемых в глобальной экономике транснациональными структурами, финансовыми олигархами или государственными деятелями.

Согласно теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски, индивиды, безотносительно того действуют ли они самостоятельно или в рамках клуба – правительства, склонны повторять не успешные стратегии, а те, в которых успех ожидаем и ощущаем, но неудача настигает их [стратегию] в силу какой-либо незначительной ошибки (с их точки зрения) или форс-мажорных обстоятельств. Таким образом, агентам хочется попробовать не то, что было уже успешным, а то, что кажется успешным и правильным и не состоялось якобы в связи со случайными обстоятельствами. Это и есть типичный стереотип модели поведения, который связан со систематичностью ошибок иррационального восприятия действительности.

Финансовые рынки ведут себя нерационально по очень похожей причине – когда агенты преувеличивают свои профессиональные качества и способности оценки складывающейся на рынке ситуации. В таком случае возникает завышенный оптимизм, что и приводит рынок к краху. Роковую роль здесь играет стремление каждого субъекта к максимизации собственной полезности на основе названной неверной психологической модели поведения. Целесообразна совсем иная стратегия: в благоприятной ситуации нужно попробовать пойти на разумный риск, а в неблагоприятной – предупредить риск отчаяния вроде “все или ничего”, который обычно завершается поражением агента и сильнее усугубляет кризис<sup>5</sup>. Работы экономистов-психологов и определенно – теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски позволяют учесть нерациональное поведение людей для того, чтобы использовать модели поощрения того или иного поведения. Если сказать более точно, то такой подход чрезвычайно ценен для разработки экономической политики и формирования теории, с помощью которой политика может быть сформирована, если она вообще нуждается в научном обосновании и формировании. По крайней мере психологический подход позволяет по-новому посмотреть на проблему исторической специфичности экономи-

---

<sup>5</sup> Ibidem.

ческого знания и экономической политики. Иногда складывается впечатление, что политикам нужна экономическая наука, только когда она подтверждает их личные позиции по каким-то вопросам. Однако этот аспект может быть лишь символом чьей-то безграмотности и отсутствия необходимой культуры, а не предметом нашего рассмотрения, хотя, вне всяких сомнений, наблюдаемое часто такое отношение к экономической науке невозможно не учитывать как один из серьезных факторов, осложняющих восприятие, идентификацию и интерпретацию результатов экономической политики.

Люди плохо оценивают вероятность того или иного события – они не способны на это главным образом в силу биологических особенностей, а также по причине непредсказуемости социальной жизни, ее высокого разнообразия и сложности. Наука должна отличаться хоть какой-то предсказательной силой, иначе ее существование будет слабо обоснованным. Это, конечно, не самая главная функция экономической науки, но одна из них. Ее можно назвать первой и недостаточной. Вторая же функция, по нашему мнению, может состоять в том, что наука должна рекомендовать эффективные действия в изменяющейся ситуации на основе анализа экономической динамики. Агент, осуществив выбор в пользу какого-то события из имеющихся у него альтернатив, не может точно оценить, что он выбрал лучший вариант. Создавая сам для себя стереотип – иллюзию целесообразности собственного выбора, агент просто по объективной причине лишен возможности попробовать альтернативу, потому что в рамках совершаемого действия параллельное воспроизведение альтернатив невозможно. При этом альтернатива может быть более целесообразна для агента. В силу информационных асимметрий или ошибки выбора, например, по инерции или благодаря наличию причин институционального свойства, он будет один на один с той альтернативой, которая в меньшей степени ассоциируется с конкретным агентом, менее эффективна и полезна для него, приносит ему даже меньшие дивиденды, но которая окажется предпочтительной из-за “иллюзии выбора”. Здесь налицо завышенный оптимизм выбора, который характерен, как мы описали, и для финансовых рынков, что и является фундаментальной причиной их последующего кризиса.

Исторический момент экономического явления или события учесть довольно сложно, и классические теории, предполагающие наличие в своих моделях “экономического человека”,

т.е. рационального эгоиста, который никогда не ошибается, строили свои рациональные математические модели и предсказания, претендуя на статус точной науки, забывая о наличии институтов, претерпевающих исторические изменения, и ошибок. Однако наука, претендующая на статус точной дисциплины, должна уметь определять ошибки, идентифицировать их и предлагать способ исправления.

Представления о том, как проводить реформу какой-либо экономической структуры или системы в целом, как планировать и осуществлять экономическую политику, на каком теоретическом фундаменте ее построить, какие цели установить и какие инструменты их достижения подобрать, составляют релевантное знание, без использования которого не может быть эффективного хозяйствования. Это знание определяет и эффективность управленческих решений на разных уровнях экономической иерархии. Но существующие на сегодня известные теории экономической политики не учитывают исторических условий развития экономики и знания и не предлагают действенного метода оценки и исправления ошибок, которые возникают при реализации макроэкономической политики.

Если сравнить Россию и Китай, то они по-разному отнеслись к рецептам МВФ в 1990-х годах. В России прошла масштабная приватизация с целью устранить априори неэффективное государство, а Китай избрал путь наращивания рабочих мест вместо приватизации. Сельскохозяйственные угодья остались в собственности государства. При этом экономика Китая демонстрировала довольно высокие темпы роста, включая и аграрный сектор, и достаточно далеко продвинулась в области решения продовольственной проблемы и обеспечения продовольственной безопасности государства. Эти два примера как нельзя лучше демонстрируют возможности адаптации экономической теории на практике в условиях национального хозяйствования и исторической специфики данной страны. Там, где эти особенности не учитываются, проводимая политика терпит обычно фиаско или не достигает изначально установленных целей, там, где названными условиями не пренебрегают, корректируя предлагаемую модель, приобретаемые результаты значительно лучше.

Интересным примером копирования решений на международном уровне с явной демонстрацией “эффекта домино” выступает стремление многих стран вступить во Всемирную торговую организацию, не считаясь с историческими условиями собствен-

ного развития, существующими тенденциями, возможностями. Эти страны пренебрегают также известными из теории объяснениями о том, что клубные организации с большим числом членов имеют свойство быть неустойчивыми, что приводит их к распаду или к необходимости реформирования. Об этом наглядно свидетельствует деятельность Организации Объединенных Наций, которая периодически подвергается реформированию. Согласно мнению Дж. Стиглица, России будет чрезвычайно трудно приобрести какие-либо экономические выгоды от вступления во Всемирную торговую организацию: “ВТО ограничивает возможности проведения определенной промышленной политики, индустриализации, получения доступа к технологиям”<sup>6</sup>. Помимо неравноправия в части начальных условий существует еще одно немаловажное ограничение – ВТО представляет собой клуб, представленный большим числом членов, а как известно из теории малых и больших групп, именно малые группы устойчивы и могут воспользоваться преимуществами клуба. В противном случае система быстро теряет устойчивость и возникают режимы неравноправного участия, что наглядно демонстрирует ВТО в виде декларируемых торговых режимов для разных стран. Одновременно подобные международные институты используются олигархическим международным капиталом для расширения зон собственного участия и за счет этого снижения общих рисков.

\* \* \*

Весьма показательным с позиций оценки исторического влияния хозяйственного развития на формирование теоретического направления экономической мысли является возникновение и распространение кейнсианской революции в 1930–1950 гг. Причем одной “Общей теории занятости, процента и денег” Дж.М. Кейнса было бы явно недостаточно, к тому же это было не первое произведение, в котором сформулированы основы течения, получившего позже название кейнсианского. В частности, статья Р. Кана “Отношение внутренних инвестиций к безработице”, взгляды старых институционалистов в Америке – А. Берли и Г. Минза, разработка рузвельтовского курса, поведение экономического и политического истеблишмента Соединенных Штатов Америки, по существу, предопределили судьбу работы

---

<sup>6</sup> *Стиглиц Дж.* Экономический привет с Запада // Независимая газета. 2004. № 11. С. 1.

Дж.М. Кейнса. Она стала позже великой именно в силу своего влияния на формирование экономической политики во многих странах мира на протяжении нескольких последующих десятилетий.

Кейнсианские идеи распространялись в условиях Великой депрессии, когда произошло крушение существовавших догм в экономической теории и экономической политике и новая историческая реальность потребовала иного стиля экономического мышления, лишенного представлений о том, что экономика развивается отклоняясь и возвращаясь в некую точку равновесия. Таким образом, вера в саморегулирующийся свободный рынок была серьезно поколеблена кризисными событиями и резким ухудшением условий социальной жизни не только отдельных слоев населения, а целых народов.

Еще до появления революционной работы Дж.М. Кейнса, в 1934 г., вышла книга А. Берле и Г. Минза, которые отмечали: “Концентрация экономической мощи, отделенной от собственности, фактически создала экономические империи и передала эти империи в руки новой формы абсолютизма”<sup>7</sup>. Практически им удалось выявить коренную проблему развития капитализма на период 1930-х годов, сводимую к разделению собственности и управления, функции владения и контроля. Нужно отметить, что до сих пор эта проблема продолжает оставаться одной из основных институциональных проблем развития современного общества, определяя разнообразие наблюдаемых сегодня конфликтов и противоречий. Можно предположительно заключить, что реанимация роли государственного регулирования и государственных финансов, как и собственно кредитно-денежной политики, проводимой организационными структурами, в той или иной степени подчиненными правительству, была, по существу, своеобразным ответом на усиление экономического абсолютизма рынков и неконтролируемых реакций капитала и труда как факторов, отвечающих за динамику производства. Главной чертой тех кризисов, которые пришлось наблюдать Дж.М. Кейнсу и которые оказали на него влияние как на исследователя, стремящегося обобщить имеющиеся экономические и социальные проблемы на новом теоретическом фундаменте и предложить способ их разрешения, была, безусловно, массовая безработица, сопровождающаяся резким

---

<sup>7</sup> Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Privation Property. New York, 1934. P. 124.

сокращением заработной платы, что вызывало сокращение спроса, дефляцию и приводило к обнищанию значительных слоев населения. Эти процессы сопровождались различными социальными протестами, выступлениями, что приводило к дестабилизации социальной структуры. Поскольку кредит не находил “точек опоры” в реальной экономике, а о глобализированных финансовых системах еще приходилось только мечтать, банки испытывали сжатие кредита, процентные ставки снижались, и кредитные организации лишались возможности выполнить свои обязательства перед клиентами.

В этой главе не будет подробно рассматриваться кейнсианская система, в популяризацию и развитие которой внесли значительный вклад такие именитые экономисты, как С. Кузнец, Э. Хансен, Р. Харрод, Р. Гилберт, Р. Масгрейв, А. Суизи, С. Харрис, У. Сэлент, П. Самуэльсон, Л. Мецлер, Л. Рейнольдс, М. Экклис, Л. Карри и др., поскольку эта тема составит материал специального раздела данной книги. Но важно показать хотя бы в общих чертах, как происходила институционализация идей Дж.М. Кейнса, как его теоретические выкладки стали основой экономической политики и были востребованы, можно даже сказать, предсказаны и, в определенной мере, предначертаны жизнью. Интересно отметить другое: теория Кейнса не выявляла источники кризиса, не вдавалась в природу экономических отношений и организационных структур, развивающихся во времени, а описывала уже развернувшийся кризис, предполагала скептицизм в отношении классических равновесных теорий и предлагала макроэкономический инструментарий для противодействия кризисным явлениям. Грубо говоря, предлагался “аспирин” для лечения гриппа в надежде, что вирус, атаковавший организм, погибнет в результате противодействия иммунной системы, а не препарата, который устраняет лишь симптомы заболевания, но не убивает сам вирус. По своей сути, это была теория экономической политики, и вся логика рассуждений развернута Кейнсом именно таким образом. Например, в “Общей теории занятости, процента и денег” совсем мало внимания уделено цикличности развития экономики, структурным характеристикам и диспропорциям, которые играют определяющую роль в возникновении кризиса, нет анализа действий правительства перед кризисом (а они также могут быть провоцирующим фактором), не учитываются институциональные проблемы и исторические условия развития экономики. Анализ осуществлен в рамках понятий совокупного дохода,

сбережений, инвестиций, денежной заработной платы и цен, мультипликатора расходов, предельной склонности к потреблению и сбережению, процента – т.е. предполагает представление экономики в наиболее общем виде, как макросистемы. Кейнсу, как человеку, вхожому в правящий истеблишмент и не понаслышке представляющему, как проводится экономическая политика, к тому же имеющему хорошее экономическое образование, одному из первых экономистов, стало понятно, насколько далека классическая теория от того, что наблюдалось в действительности в сфере экономической политики того времени. Теория перестала удовлетворять потребность в обосновании происходящего и не предлагала необходимого инструментария, пригодного на уровне управления макроэкономикой. Даже критик кейнсианской рецептуры, первый председатель Совета экономических консультантов А. Бернс, в годовом отчете Национального бюро экономических исследований за 1946 г. “Экономические исследования и кейнсианские идеи” отмечавший, что “навязывание правительству тех или иных схем для соответствующих действий, основанных на кейнсианской теории равновесия, требует скептицизма”, тем не менее уже в 1955 г. написал, что “бюджетная политика может помочь максимизации производства путем мудрого распределения ресурсов, во-первых, между частным и общественным их использованием; а во-вторых, между различными правительственными программами”. Это в значительной степени коррелирует как с высказыванием президента Л. Джонсона в 1965 г.: “Мы осознали самоубийственность попыток очень быстро сбалансировать наш бюджет в экономике, функционирующей в условиях, которые ниже ее потенциала”, так и с мнением самого Дж.М. Кейнса<sup>8</sup>. Перечисленные позиции позволяют нам сформулировать два важных тезиса.

1. Скептицизм по поводу кейнсианской теории методологически оправдан с позиций сегодняшнего дня, но основания для такой критики имелись и в тот период. Действительно, теория Кейнса являлась равновесной доктриной и не учитывала структурных, технологических, институциональных и иных особенностей экономики, которые имели важный вес и в то время, а сегодня выступают в качестве центральных факторов и одновременно условий развития хозяйства. Конечно, стимулирование агре-

---

<sup>8</sup> Гэлбрейт Дж.К. Как Кейнс пришел в Америку // Экономика и математические методы. 1997. Т. 33. Вып. 4. С. 66–73.

гированного спроса как метод оживления и лекарство против спада конъюнктуры имеет значение в период дефляции и высокой безработицы при отсутствии институтов социальной защиты и совершенно непригодно в проинфляционной фазе развития при нормированной и приемлемой безработице.

2. Теория Кейнса была удобна в применении, когда было очевидно, что экономика функционирует в условиях, ниже своего потенциала, иными словами, когда система далека от состояния равновесия и испытывает явный дисбаланс. В условиях положительных темпов роста экономики, когда кризисы связаны с замедлением роста, определить, функционирует ли экономика в условиях, которые ниже или выше ее потенциала, довольно не просто. По этой причине и предлагаемая рецептура, затрагивающая разработку макроэкономической политики, должна быть иной. В глобализирующемся мире дополнительным фактором дестабилизации и кризисов является состояние финансово-валютной системы. Эти аспекты не имеют столь же сильного развития, как, скажем, теория заработной платы и цен в “Общей теории занятости, процента и денег”.

Экономисты классического направления не осознали одной простой идеи, что экономическая наука не есть статичная модель, что знание развивается и это развитие должно быть синхронизировано с изменениями исторического характера (а именно: со сменой одних поколений людей другими; с иными знаниями, опытом, традициями и культурой; с изменениями в базовых общественных институтах, таких как семья, система образования, здравоохранение, спорт, политическая система; технологическими изменениями, которые довольно быстро и наиболее серьезным образом изменяют характер экономических процессов). Классики утверждали, что повышение или понижение заработной платы и процентных ставок в конце концов приведут систему к равновесию. Однако в годы Великой депрессии, как и при последующих кризисах, такого явления никто не отмечал. Долгое время считалось, что при более низкой заработной плате работодатель будет нанимать больше работников – тех, кто ранее мог бы трудиться, но не имел такой возможности, так как заработная плата была высока. Эта причина называлась главным провокатором безработицы. Однако Кейнс наблюдал иное: снижение заработной платы не приводило к увеличению занятости, а наоборот, увеличивало безработицу. Если, согласно классической теории, рост сбережений приводил к снижению процента,

что увеличивало инвестиционные расходы и компенсировало тем самым равновесие на рынке инвестиций-сбережений через рост дохода, то, согласно кейнсианскому взгляду, процент не выступает в качестве цены сберегаемых денег, а является ценой за обмен на более ликвидную форму вложений, а ниже определенного уровня снизить процент вообще невозможно. Поэтому рост сбережений вовсе не будет означать снижения процента, а приведет к сокращению инвестиционных расходов, что понизит доход и увеличит спад. Идея синхронизации сбережений и инвестиций посредством увеличения агрегированного спроса стала как нельзя актуальной.

Как видим, экономическая наука является отражением того времени, в котором она существует. Теория опровергается не прогнозом, а фактами, когда уже не может их объяснить и когда предлагаемый передаточный механизм экономической политики перестает работать, приводить к нужному результату в соответствии с целями общественного развития, признаваемыми справедливыми и необходимыми. К тому же экономическая наука как дисциплина обладает рядом уникальных свойств, отличающих ее от естественно-научных дисциплин. К этим свойствам относятся следующие.

1. Плюралистичность экономического знания, когда у каждого исследователя имеется свой взгляд, который может быть доказан научно. Существуют различные точки зрения на различные вопросы, а также на их практическое разрешение, причем проблема плюралистичности сводится не просто к высказыванию и отстаиванию своего мнения, но и к получению научных доказательств этой позиции. В этом случае различные мнения сосуществуют и дают разное видение по каждому вопросу теории и практики.

2. В отличие от естественно-научных дисциплин, где исследователь отстранен от процесса, за которым наблюдает, в экономической науке исследователь является неотъемлемым элементом наблюдаемого процесса, поэтому ему трудно оценивать этот процесс со стороны. Данное свойство заставляет экономистов развивать специфические методы анализа и осуществлять попытки разрешения проблемы целостности экономической системы. Исследователь отдаляется от экономического явления для того, чтобы его понять. Он тем самым непреднамеренно разрывает целостность этой системы, а при этом теряется часть связи данного

субъекта – исследователя как элемента системы, который на время перестает быть таковым. Это свойство практически приводит к необходимости применения абстрактно-дедуктивного подхода в познании окружающей действительности.

Основу данного подхода к изучению хозяйственной реальности составляют, по сути, два метода. Первый – абстракция. Система требует упрощения, иначе ее сложность делает невозможным ее всестороннее изучение. Второй – дедукция. Согласно этому подходу исследователь выносит тезис о функционировании рассматриваемой системы, иными словами, формулируется гипотеза, а затем, пользуясь вводимой абстракцией, собираются факты поведения этой системы. Затем эти факты сопоставляются с выдвинутой гипотезой, т.е. осуществляется ее фактическая верификация. Таким образом, устанавливается истинность либо ложность введенной предпосылки, гипотезы.

3. Релятивный характер экономического знания. Экономическая наука как дисциплина развивалась с середины XVII в. и за этот период в разное время выдвигала и отстаивала различные позиции. При этом применялись разнообразные методы анализа. Их число и содержание определяются как уровнем развития экономического знания, так и постановкой задач исследования – теми предметными областями, которые выдвигала экономическая наука в различные периоды своего развития. Это способствовало совершенствованию как собственно экономического знания, так и методов анализа. Поэтому можно утверждать, что экономическое знание имеет силу лишь на исторически ограниченном интервале времени. “Старое” знание не утрачивает свое значение, а может в какой-то момент стать актуальным или востребованным для развития нового подхода и наверняка составляет понятийно-терминологический базис нового экономического тезауруса.

4. Фрагментарность экономического знания. Учитывая сложность экономических систем, наука находится в затруднительном положении в части их полного описания, поэтому в качестве предметных областей экономическая наука выделяет фрагменты:

- экономическая наука ищет компромисс между простотой и сходством, т.е. использует абстрактно-дедуктивный подход для упрощения социальной сложности, а индуктивный подход – для приближения к сложности. В поисках этого компромисса экономическая наука выработала ряд моделей: описательные, объяснительные, прогностические, модель принятия решения;

• экономическая наука связана с правом, психологией, социологией, историей, но она представляет собой самую точную из всех социальных наук, поскольку более, чем другие, пользуется математикой и различными моделями (например, эконометрическими, подразумевающими использование численных методов и сложных компьютерных алгоритмов). Использование четырех известных типов экономических моделей предполагает применение и достаточно сложного вероятностно-статистического аппарата. Связь экономической науки с перечисленными дисциплинами настолько сильна, что экономическая наука в силу своей наибольшей строгости распространяет “интеллектуальную власть” на эти дисциплины, проникая в ранее не характерные для нее сферы познания экономической действительности. Это явление называют “экономическим империализмом” и связывают обычно с влиянием неонституциональной школы экономической мысли.

5. Совокупность перечисленных свойств в их системном взаимодействии создает для экономической науки методологические трудности, в частности, проблему верификации (под верификацией понимается набор инструментов, способ установления истинности экономического знания, поиск и доказательства адекватности теории (эмпирии)) экономического знания, ограниченности познания экономической реальности, проблему применения экономического знания в управлении и ряд других.

\* \* \*

Проблема исторической специфичности экономического знания напрямую касается возможности создания общей экономической теории, адекватности теории, свойств описываемых экономических систем, уровней предполагаемых обобщений. На все эти аспекты оказывают сильное влияние экономическая история и идеология. Если вспомнить М. Вебера, то наиболее общие законы имеют меньшую аналитическую полезность, так как чем больше область охвата, тем меньше результативность объяснений и значимость эмпирических закономерностей. Социальному знанию довольно непросто справиться с проблемой сложности. Кроме того, какую теорию считать единой и всеобщей, означает ли что-нибудь всеобщность теории? Полагаю, что более ценно то, что теория может объяснить и какие решения и рекомендации на ее основе могут быть получены. Согласно модернистским взглядам, общая теория будет означать, что любое

определение, данное чему-либо, будет общим для всей социальной системы. Эмпиризм исходит из другой посылки: для отличия безработного от работающего априори нужна модель безработного, только тогда можно будет точно идентифицировать, кто является, а кто не является безработным<sup>9</sup>.

Видимо, полезно считать, что общие теории, как и теории вообще, представляют собой весьма ограниченный инструмент познания социальной действительности. Точнее, они есть результат этого познания, который может быть использован в качестве инструмента для дальнейшего познания с той или иной эффективностью. Если для одних фактов нужны одни теории, а для других – другие, тогда экономисты получают проблему фрагментарности экономического знания. Такой подход, кстати, довольно близок неинституциональной методологии, исповедуемой Р. Коузом. Если признать наличие такой проблемы, причем считать ее атрибутом комплексной проблемы исторической специфичности экономического знания, тогда следует признать также, что экономисты имеют дело с разными общественными структурами, дающими разные по содержанию факты, поэтому они должны описываться разными социальными теориями. В этом может обнаруживаться национальная окраска экономического знания. Полагаю, что адекватность теории вовсе не проистекает из широты охвата областей исследования. Тот же Р. Коуз утверждает, будто его теория охватывает значительное число фактов социальной жизни, однако это вовсе не значит, что это “хорошая” теория, которая всегда является адекватным инструментом познания реальности.

Аргументы в пользу всеобщности экономического знания выглядят также убедительно. Во-первых, все экономические системы имеют общие черты и похожие проблемы развития – ресурсов, экономии, выбора. Во-вторых, при анализе социально-экономических систем важен естественный порядок вещей, а не историческая специфичность и ее влияние на инструменты, при помощи которых этот анализ осуществляется. В-третьих, поскольку социальные институты действительно историчны, постольку можно вывести их за границы рассмотрения точной и адекватной науки, сосредоточившись лишь на оценке человеческой природы и закономерностях выбора, который осуществля-

---

<sup>9</sup> Этот пример прозвучал на лекции проф. Дж. Ходжсона в сентябре 2003 г. в Москве в Институте экономики РАН.

ет человек в тех или иных условиях. В-четвертых, для решения задач эффективного распоряжения ресурсами требуется подвергать анализу форму организации и координации обменов, в качестве которых выступают различные формы рынка, от степени свободы которого зависит возможность эффективного управления экономикой. Перечисленные и возможные контраргументы чрезвычайно важны, так как они подчеркивают, что не следует абсолютизировать проблему исторической специфичности, как и любую другую проблему в области экономической науки или методологии. Научно обоснованная модель, не учитывающая историческую специфичность знания, может по этой причине быть крайне неточной в большинстве случаев, которые анализирует, но имеет право на существование и применение, поскольку такой результат составляет итог выбора людей, занимающихся вопросами совершенствования знания и разработки экономической политики. Конечно, вполне справедливо заявить о высоком предназначении экономической науки, будто она должна объяснять социальные изменения, будто это функция настоящей науки. Но кто и почему взял и приписал такой долг науке, что она будет все объяснять или от нее это обязательно требуется, только тогда, дескать, она претендует на статус строгой науки. Ведь такое решение, резюме требует обоснования само по себе, а точных оснований для приписывания науке указанного долга просто нет. Это область идеологических клише, а может, и человеческих ошибок.

Проблема исторической специфичности, на мой взгляд, касается уровней абстракции социального знания. Качество абстрагирования есть залог успешности формулируемой теории, иными словами, ее адекватности. Отталкиваясь от интересной дискуссии с Дж. Ходжсоном, возникшей на его лекциях в Москве в 2003 г., выделим четыре уровня абстракции, используемые экономической наукой для проведения правдоподобного анализа. Первый уровень, или принцип возрастающей неточности, является необходимым, но недостаточным и включает описание процессов изменчивости, воспроизводства, селекции (отбора), зависимости от прошлого развития, ограниченность ресурсов и наличие диссипативных структур с отрицательной энтропией.

Второй уровень абстракции, относящийся к представлению не процессов, а человека, представляет человеческую психологию посредством институтов. К ним относят следующие институты: язык, культуру, сознание, привычки, обычаи, инстинкты,

власть и др. Проблема заключается в том, что экономическая методология обнаруживает явный разрыв между первым и вторым уровнями абстракции. Причина кроется в относительно несложном математическом представлении первого уровня, который подлежит всяческому моделированию, и почти абсолютной невозможности учесть в этих моделях реакции, задаваемые на втором уровне.

Согласно Дж. Ходжсону, разрешить противоречие первых двух уровней можно введя третий и четвертый уровни абстракции. На третьем уровне в анализе задается человеческая цивилизация, которая рассматривается в виде сложных сообществ, расположенных в городах. На этом уровне вводятся принципы и ценности, характерные для человеческого сообщества. Здесь же рассматриваются вопросы выживания человеческой цивилизации, подвергаются анализу собственность, контракты и рынки, которые представлены как основные формы существования и основополагающие институциональные параметры цивилизации.

Четвертый уровень абстракции – это система определений, связывающая предыдущие три уровня. На этом уровне имеются пока не разрешимые проблемы, возникающие в силу трудностей согласования различных уровней абстракции. На мой взгляд, оптимизм Дж. Ходжсона здесь мало уместен, так как очень и очень тяжело согласовать или привести в некое соответствие принципиально несогласуемые вещи или позиции. И даже пятый уровень абстракции, на котором описываются отклонения в типах социальных обществ, не позволяет дать позитивный ответ на возникающие вопросы.

Дело в том, что введение абстракций и уровней есть аналитический прием, это само по себе абстракция. Совсем не факт, что таким образом можно снять проблему исторической специфичности экономического знания. Наука, и любая частная теория, не может проводить анализ вообще, ее назначение – делать обобщения. Носят ли общий характер или локализованы, детерминированы решаемой социальной задачей – это открытый вопрос. Но все равно это обобщение. Вне подобных обобщений наука просто не будет развиваться, вследствие пренебрежения причинно-следственными механизмами. Обобщения бывают и избыточными. Оправданием тому является высокая сложность изучаемых экономических систем либо большая вычислительная сложность получаемых моделей. Сильная теория

всегда подробно и качественно, т.е. адекватно, умеет описать происходящее явление или систему явлений.

Без сомнений, следует отметить, что эволюция экономических идей и взглядов подвержена действию эффекта специфичности. Разные исследователи по-своему смотрели на эту проблему, но эффект специфичности не находил каких-то серьезных осмыслений. Так, Дж.М. Кейнс претендовал на то, что создал общую теорию занятости, процента и денег, однако реалии современной жизни не могут подтвердить выводы Кейнса в полном объеме, его теоретические положения претерпели изменения, поскольку общество и экономическая наука не стояли на месте. Й.А. Шумпетер, наоборот, нисколько не претендовал на то, что создает некую общую теорию, скорее, он демонстрировал просто свой взгляд на отдельные проблемы, но в совокупности набор идей и описаний стал восприниматься в качестве теории долгосрочного экономического развития. Конечно, можно сказать, что теория развития автоматически претендует на всеобщность, но такое утверждение нуждается в дополнительном обосновании. Представители теории игр также полагали, что их научное направление позволит создать общую экономическую теорию. Время показало обратный результат. Следовательно, я вправе заключить, что в экономической науке исследователи подвержены действию уникального психологического феномена, который, собственно, и двигает эту науку вперед, – мотив создания общей теории, которая позже становится уникальным, полезным, но частным инструментом. Даже теории экономической политики не могут претендовать на всеобщность, поскольку описывают систему в целом и не видят ее отдельных свойств или специфических черт. Если это было бы возможно, тогда человеческие сообщества представляли бы собой набор унифицированных существ и систем, напоминающих роботов. Да, экономическая наука может выработать правильное, точное решение отдельных проблем, а для сложных систем ее роль ограничивается лишь определением общего вектора развития, общих рекомендаций, касающихся состояния системы и происходящих в ней изменений. Но такая функция достаточно важна, чтобы можно было ею пренебречь.

Указанные свойства есть безусловный отпечаток проблемы исторической специфичности экономического знания. Экономическая политика, в идеале, конечно, должна строиться (и обычно так и происходит) на основе какой-либо теоретической доктрины.

Однако совершаемые правительством действия составляют багаж новых знаний, пополняющих копилку экономической науки, поскольку эти действия совершаются в конкретной исторической ситуации и часто по этой причине являются новаторскими, т.е. не в полном объеме вписываются в заранее заданные теорией предписания.

Особый вклад в багаж новых экономических знаний вносит реформирование экономики как разновидность экономической политики особого типа. Реформирование хозяйственной системы, централизованной или рыночной, осуществляется в конкретно-исторических условиях. При этом теоретический базис обычно берется из предыдущего исторического периода развития экономических систем. Именно это обстоятельство выступает одной из ведущих причин провала реформаторских действий, что является ожидаемым и в связи с этим закономерным результатом, который приходится наблюдать в большинстве случаев при осуществлении тех или иных реформ, особенно преобразований системного уровня.

В России 1990-х годов и в начале XXI в. по-прежнему актуальны дискуссии о переходности экономики, реформировании экономической системы. В подобных обсуждениях часто принято ссылаться на позитивный опыт реформ премьер-министра начала XX в. П.А. Столыпина. Его реформы трактуются как успешные или по крайней мере утверждается, что в случае их осуществления, доведения до логического конца первоначального замысла (если бы не убийство премьер-министра) они позволили бы заложить экономическую структуру нового качества, которая обеспечила бы России невиданные темпы хозяйственного развития, конкурентные преимущества на мировом рынке. Однако при этом упускают из виду ряд важных обстоятельств, касающихся историчности знания и конкретного исторического этапа развития национального хозяйства.

Во-первых, проводить четкие параллели между столыпинскими и российскими реформами 1990-х годов неправомерно: в силу коренных отличий исторической ситуации и методологических неточностей, допускаемых в сравнительном анализе. Трудно также говорить о том, к чему могли бы привести эти реформы, если бы не убийство П.А. Столыпина, не война 1914–1918 гг. и другие катастрофические социальные последствия. Период 1906–1911 гг. слишком мал для вынесения адекватных оценок столь масштабного плана реформирования, предло-

женного Столыпиным. Кроме того, это был план не трансформации централизованной экономики в рыночную систему, а ликвидации структурной отсталости российской капиталистической экономики, демонстрирующей доминирование пережитков феодального хозяйственного уклада, поэтому указанное отличие является отличием по природе вещей и им нельзя пренебрегать, когда даются какие-то сопоставительные оценки. Сам факт сравнения вырывает экономику из исторических обстоятельств, в которых она находится, что приводит обычно к ошибочным выводам.

Во-вторых, необходимо принимать во внимание, что любая оценка тех или иных действий должна базироваться на строгом критерии, например, критерии эффективности (социальной, экономической и др.) проводимых реформ. Этот критерий может выводиться из установленных понятий, целей, задач реформы, целей развития национального хозяйства, плана реформы и т.д. Известно знаменитое высказывание Дж.К. Гэлбрейта, что “реформа – это революция богатых против бедных”. В частности, статистика по России за 1990-е годы безоговорочно подтверждает это мнение. Интересно в этой связи привести данное Ф. Искандером глубокое по своему содержанию определение прогресса как ситуации, когда тебя убивают, но уже не отрезают уши. Оно как нельзя лучше подтверждает то обстоятельство, насколько оценки социальных явлений и процессов могут быть неточными. В данном случае понятие “прогресс” является синонимом слова “улучшение”, пусть оно и будет незначительным. Вместе с тем логика общественного развития должна быть подчинена именно такой максиме, т.е. социальный прогресс идентифицируется как улучшающее изменение в соответствии с действующей системой моральных установок, принятых в обществе, поэтому и результаты, получаемые реформаторами, необходимо оценивать, исходя из подобной логики. Более того, видимо, и целесообразность экономического знания, экономической науки и разрабатываемой экономической политики следует определять по аналогичному критерию. Он и будет критерием верификации знания, поскольку прогноз утратил настоящую функцию.

Приведенные оценочные суждения как раз и могут служить критерием (или одним из критериев) оценки эффективности любых реформ. Если нам достаточно, чтобы в ходе позитивных преобразований “не отрезались уши”, тогда такие реформы

будут признаны удачными – прогрессивными. Однако подобные оценки не являются экономическими, они всегда имеют политическую и нравственную составляющие.

Чтобы дать экономическую оценку реформы Столыпина или российских реформ 1990-х годов, требуется сопоставить понесенные потери и полученные результаты. Из-за того, что оценка обычно осуществляется во времени, а стрела времени направлена в будущее, приходится ограничивать временной интервал, поэтому отдаленные, стратегические, результаты могут быть не учтены в ходе анализа. В случае со Столыпинской реформой стратегические результаты не подлежали оценке, так как они и не могли возникнуть, поскольку были обесценены рядом последующих событий (убийством инициатора реформ, Первой мировой войной, Февральской и Октябрьской революциями). В связи с этим оценке могут быть подвержены лишь частные (по отдельным направлениям) результаты, а также опыт планирования реформы, ее целесообразность и другие начальные параметры. Оценка же общих итогов данной реформы всегда будет носить субъективный и поверхностный характер, поскольку у реформы есть условная дата ее начала, но нет даты полноценного завершения. Как же можно точно оценить то, что завершено не было? Если применить данные рассуждения к России периода 1990-х годов, то можно констатировать, что трансформация была названа “переходным процессом”, который также имел дату начала, но до сих пор официально не объявлен законченным, хотя этот процесс являлся и продолжает быть управляемым. Согласно имеющейся статистике, он характеризовался “отрицательным улучшением” на протяжении довольно значительного промежутка времени. При этом России международными организациями уже давно присвоен статус страны с рыночной экономикой. Следовательно, по крайней мере согласно официальным оценкам, “переходный процесс” уже можно считать завершенным. Совсем другое дело, что он привел не к тому качеству рыночной системы, которое ожидалось и планировалось в самом начале трансформации. Однако это является уже результатом тех ошибок, главным образом в области экономической политики, которые были совершены.

Экономическая наука не может стоять в стороне от уроков подобных преобразований, поскольку эти преобразования и управление ими составляют важнейшие источники развития современного хозяйства и пополнения знаний относительно его

функционирования. Это одна из функций экономической науки – объяснять функционирование и преобразование, предлагать инструменты управления экономическими системами.

Понятно, что удача или неудача реформатора определяется и тем, насколько сильно сопротивление предлагаемым им и реализуемым мероприятиям. Однако если такое сопротивление велико, так что может в обозримом периоде не произойти ощутимого улучшения или такое улучшение будет ориентировано на будущие поколения, а уходящие поколения людей возьмут на себя все издержки “переходного процесса”, тогда зачем этот процесс вообще нужен, насколько он оправдан? Зачем страну “ломать через колено” в угоду небольшой элитарной прослойке, которая считает себя правой в действиях, решениях и, допустим, обладает обоснованным знанием по данному вопросу? Можно ли оправдать силовое реформирование национального хозяйства, при котором приносятся в жертву ныне живущие поколения ради виртуальной лучшей жизни в будущем? Думаю, что ответ на эти вопросы неоднозначен, но все же отрицательный. Кстати, современные экономические теории, включая и экономику благосостояния, не дают убедительного ответа на эти вопросы.

Неоклассическая теория благосостояния и эффективного обмена строится на принципе В. Парето. Согласно этому принципу можно допустить обоснованные действия, которые улучшают благосостояние одних агентов, не ухудшая состояния других, и экономика попадет в ситуацию Парето-эффективности, когда дальнейшими действиями нельзя будет улучшить состояние кого бы то ни было без ухудшения состояния иных агентов. Применительно к такому анализу возможны два аргумента. Во-первых, экономика может быть Парето-неэффективной, что вполне правдоподобно и имеет практические подтверждения. Во-вторых, если состояние экономики близко к Парето-эффективному или является таковым, что достаточно сложно установить на основе имеющихся в распоряжении экономистов методов оценки, тогда это состояние может быть нарушено и произведено неэффективное распределение за счет изъятия эксплуатационной или незаработанной ренты. Иными словами, Парето-эффективность на практике не является каким-то пределом, за которым невозможно дальнейшее перераспределение, только в неэффективном Парето-состоянии возможно как улучшающее распределение, так и ухудшающее, а в эффективном – только ухудшающее. В первом случае возможен сценарий экономической политики,

приводящей к улучшению для одних агентов без ухудшения положения других. Если же экономика Парето-неэффективна и благополучие одних агентов увеличивается при ухудшении благосостояния других, тогда можно определенно утверждать, что проводится неэффективная экономическая политика, нацеленная на решение не общественных задач, а подчиненная необходимости получения группового результата.

Кроме того, если имеется возможность увеличить благосостояние одних, не ухудшая достаток других агентов, то социальный разрыв между этими группами будет увеличен. В то время как ни принцип Парето-эффективности, ни другие критерии благосостояния и эффективного распределения не дают ответа на вопрос, насколько обусловлено подобное возможное увеличение социального разрыва. Экономисты знают лишь, что превышение некоторого предела, скажем, в 10 или 15 раз между верхней и нижней квинтильной группой, чревато социальными потрясениями. Но откуда взято это знание, что именно при таких превышениях будет нарастать социальная дезорганизация? Видимо, из оценок допустимых психологических реакций относительно величины неравенства, с которой можно мириться, а также из опыта наблюдения за социальными явлениями протеста. Но ведь эти реакции зависят еще и от общего уровня благоустроенности жизни и благосостояния, от базисных институтов и регуляции хозяйственных отношений, от настройки различных демпферов актов социального протеста и т.д. Как видим, при определенных обстоятельствах идеология реформизма в ее наиболее радикальном выражении может стать тормозом развития общественных отношений, свергнуть экономику в омут деградации, а национальное государство привести к цивилизационному краху. Причины банальны: это, как минимум, непонимание относительности экономического знания как такового, отсутствующий критицизм в отношении восприятия новых теоретических положений и отрыв знания от наблюдаемой реальности.

Многие известные экономисты, например, такие как Дж. Стиглиц, дают очень похожую, как прозвучала в этой главе, негативную оценку итогов реформ в России. Причина провала состоит и в том, что не были извлечены необходимые уроки из опыта реформ различных стран, включая опыт проведения реформ в самой России (столыпинских реформ, нэпа) и оценку провала многочисленных программ и моделей, ориентирующихся на преодоление отставания в развитии для развивающихся стран.

Проблема состоит даже не в том, что и зачем реформировать. Сейчас острота проблемы для Российской Федерации состоит в том, как выйти из зашедших в тупик реформ и использовать благоприятную международную конъюнктуру, которая обеспечивает достаточно высокие темпы экономического роста в 2000–2007 гг. Если быть аналитически точным, то определить, провалены реформы или нет, достаточно сложно, тем более что они продолжают. При этом реформы сопровождаются потерей эффективности в жизненно важных для национального хозяйства экономических подсистемах: промышленности, сельском хозяйстве, науке, образовании, здравоохранении, армии, коммунальной системе и др. Следовательно, и эффективность самих реформ весьма сомнительна. Как же можно говорить о долгосрочной эффективности при острейшей неэффективности в краткосрочном периоде? Здесь мы обозначили проблему оценки и измерения эффективности реформ в межвременном аспекте. Ответ на эти ключевые вопросы и истинная оценка эффективности могут быть даны только тогда, когда будут обоснованы приоритеты в исправлении ситуации, показаны возможности использования условий экономического роста, который в обозначенный период носил восстановительный характер, никак не воздействуя на качество структуры российской экономики.

Безусловно, в начале XX в. Россия находилась в таком положении, что необходимость изменений вполне назрела. Однако базовые институты, общественный уклад пришли в противоречие с используемыми для этой цели методами управления экономикой. Концепция реформирования “всего и сразу” показала свою низкую продуктивность как в начале, так и в конце XX в. Ни в случае со столыпинскими реформами, ни при реформировании экономики России в 1990-е годы не производилось обоснованной научной оценки глубины, масштаба и алгоритма реформ, а также ресурсов, необходимых для их проведения.

В связи с этим можно предложить следующую максиму, имеющую значение для теории реформ: чем выше масштаб и глубина экономических реформ, при прочих равных, тем ниже вероятность получения их приемлемой эффективности. У этой максимы имеются институциональные основания. Увеличивающаяся дисфункциональность экономической системы и ее институтов при реформировании хозяйства становится эндогенным тормозом реформ, “незаметным” для субъекта управления – реформатора и обесценивающим его дальнейшие усилия. Это

важный урок реформ Столыпина и российских реформ 1990-х годов, который должен занять место исходного положения при разработке теории транзитивных процессов. К сожалению, именно этот урок и не был извлечен из исторического опыта реформирования российской экономики.

Актуально выглядят слова С. Моэма: “Мы должны верить, что Бог любит людей доброй воли, но у нас нет доказательств того, что он спасает дураков от просчетов, вызванных их глупостью”<sup>10</sup>. Мы не должны создавать гениев-реформаторов, ибо даже самый умный человек в определенных условиях может принять неверные, ошибочные решения.

Методологическое значение ошибки состоит в осознанной необходимости ее исправления. Именно поэтому основополагающей культурной нормой в нравственном обществе (государстве) является умение совершать, признавать, отвечать, исправлять и в силу этого ценить ошибку. Вместе с тем отрицательная роль ошибки в том, что она приводит к умножению ошибок, которые таковыми могут уже и не считаться. Иными словами, ошибки “саморазмножаются”.

На современном этапе развития Россия стоит перед необходимостью решения уникальной проблемы: смены интеллектуального и политического истеблишмента, который большей частью сервилен и коррумпирован. Стране требуется открытое, честное, доказательное изложение интеллектуальной позиции, пропитанной любовью к отечеству, как у П.А. Столыпина. Перефразируя И.И. Янжула, честность должна приобрести в России весомое экономическое значение как “забытый фактор производства”<sup>11</sup>.

Пример с дискуссией об итогах реформ П.А. Столыпина и российских реформ 1990-х годов наглядно демонстрирует, как исследователи в области экономической науки не отдают отчета о необходимости вовлечения в анализ исторических условий и порождаемых ими изменений. Особенно этим грешат специалисты в макроэкономике, поскольку выстраивают тренды изменения валового внутреннего продукта, цен, анализируют динамику инфляции, безработицу на значительных интервалах времени. Широко распространены подходы, связанные с оценкой цикличе-

<sup>10</sup> Моэм С. Тогда и теперь. М.: Международные отношения, 1989. С. 182.

<sup>11</sup> Имеется в виду работа И.И. Янжула “Экономическое значение честности (забытый фактор производства)”.

ской динамики экономического развития по наиболее агрегированным показателям. В связи с этим возникают сравнительные оценки динамики цен, скажем, периода 1920–1930-х и 1980-х годов. При этом экономисты не задумываются, что это совершенно разные цены, и закономерности динамики будут различны, поскольку изменение цен зависит, например, от технологической структуры экономики, уровня концентрации экономической власти, взаимосвязанности и развитости рынков, их инфраструктуры, от эффективности институтов и т.д. Таким образом, содержание закономерностей динамики цен в 1920–1930-х и 1980-х годах будет принципиально отличаться. Поэтому сравнительные оценки либо должны учитывать эту разницу, либо являются слабо обоснованными. То же относится и к сравнениям экономического роста на длительных интервалах времени – ведь всем понятно, что рост в разные периоды обусловлен различными технологическими возможностями, состоянием человеческого капитала, институтами, которые изменяются со временем, и закономерности этих изменений довольно слабо изучены современной экономической наукой.

Следовательно, историческая специфика применима не только к конкретным экономическим явлениям, но и к экономическому знанию, на которое выпадает функция объяснения возникающих и существующих явлений социальной жизни. Здесь уместно продемонстрировать позицию нобелевского лауреата по экономике 1989 г., эконометрика Т. Хаавельмо, согласующуюся с только что приведенным мнением. В своей лекции он отмечает: «...экономика общества в действительности регулируется правилами, являющимися продуктом деятельности человека. На самом деле, у большинства людей есть надежда, что общество не останется навсегда таким, как сейчас. Мы можем кое-что сделать для того, чтобы оно стало лучше в том или другом смысле. И общества менялись и меняются постоянно под влиянием различных мер экономической политики. Этот факт важно учесть, отвечая на вопрос, что мы понимаем под реалистичной экономической теорией. Грубо говоря, реалистичная теория экономики – это теория, описывающая или имитирующая экономическое общество, которое станет фактом действительности под влиянием конкретной экономической политики. Таким образом, простого описания того, что мы видим вокруг в какой-то момент времени, недостаточно. Задача эконометрики с точки зрения благосостояния человека – попытаться извлечь из данных прошлого полез-

ную информацию о возможных целях развития общества”<sup>12</sup>. Эти слова можно было смело разместить в качестве эпиграфа к настоящей работе.

Один из представителей “радикального институционализма” Н. Брунссон отмечал: “Мой главный аргумент, адресуемый практикам, состоит в том, что во многих ситуациях иррациональность решений и идеологическая ограниченность может быть функционально эффективной”<sup>13</sup>. Это в существенной степени становится справедливым в связи с ускоряющимся развитием глобализирующегося мира, когда наблюдается соревнование во влиянии на политику государственного чиновничества и финансовых групп, определяющих направленность инвестиционных потоков, а значит – и распределение ресурсов. Экономико-политический инструментарий, его результативность по этой причине становятся краткосрочно ориентированными и слабо предсказуемыми. Время для оценки эффективности сокращается. Какие-то действия могут быть эффективными на относительно коротком историческом интервале. Это увеличивает и вероятность того, что необоснованные или спонтанные, т.е. плохо продуманные, правительственные мероприятия на коротком отрезке времени могут оказаться эффективными. С этим фактом трудно поспорить.

Социальные институты и экономическая политика очень сильно влияют на характер общественного развития, фактически задавая его результат. Пренебрежение этими факторами при разработке правительственных мероприятий и новой экономической теории означает лишь близорукость в понимании взаимосвязей экономического знания и фактов хозяйственных изменений. Учет исторической специфичности экономического знания, по сути дела, означает необходимость приведения в соответствие квантифицированного историческими этапами развития теоретического знания и квантифицированных мероприятий экономической политики в силу того, что цели и инструменты, используемые для их достижения, дискретны. Когда очередная порция экономического знания никак не согласована с тем, что на прак-

---

<sup>12</sup> Хаавельмо Т. Эконометрика и процветающее государство. Нобелевская лекция 7 декабря 1989 г. // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. СПб.: Гуманистика, 2003. С. 526–533.

<sup>13</sup> Brunsson N. The Irrational Organization: Irrationality as a Basis for Organizational Action and Change. Chichester, England: John Wiley & Sons, 1985. P. 182. Цит. по: Человек институциональный. Волгоград: ВГУ, 2005. С. 18.

тике реализует правительство, возникает фактор исторической специфичности, который, выступая критерием верификации, фактически обесценивает предлагаемое знание. В действительности мы имеем дело с парадоксальной ситуацией, когда необходимо дать оценку практическим результатам экономического развития и управления им, т.е. мероприятиям правительственной политики, и оценить, насколько адекватна теория. Вполне возможно, что предпринимаемая политика в конкретных условиях была неэффективной, тогда экономическое знание – теория, служащая основой подобной политики, – не должно пострадать, если отсутствовало некое точное соответствие предлагаемым теоретическим установкам.

Неоклассическая экономика (теория) формирует взгляд на развитие, начиная с изучения поведения индивида и условий выбора, который тот осуществляет. Затем на основе исследования способов взаимодействия индивидов (микроэкономика) и выделяя особенности такого взаимодействия – закономерности (формулируя законы) выстраиваются модели экономического общества на основе агрегирования различных величин и использования способов измерения, составляющих статистику национальных счетов. Таким образом, представители мейнстрима берут за начало отсчета индивида, его реакции, предпочтения, выбор и далее на основе этой предпосылки развивают анализ. Получается, что индивид – главный, он действует вне истории, вне технологий, вне общества – институтов. Однако наблюдается совершенно иное – и данное обстоятельство не может не учесть реалистичная экономическая теория (знание) – системы правил выступают регуляторами функционирования индивидов и общества в целом. По этой причине в качестве точки отсчета удобнее взять существующее общество, точнее, его агрегированную модель, и изучить реакции индивидов на заданные параметры-ограничители, в качестве которых требуется рассматривать институты. Безусловно, такой подход не вписывается в неоклассические позиции и является сугубо институциональным. “Их отклик на эти правила, в той мере, в какой индивидуумы подчиняются им, дает экономические результаты, которые должны характеризовать общество. Материализованные результаты будут стимулировать политические процессы в обществе, направляя их на изменение правил игры”<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> Хаавельмо Т. Указ. соч. С. 533.

Каждый этап экономического развития с точки зрения истории экономики представляется не только в виде характерных технологических возможностей, задающих определенный уровень жизни, но и состоянием экономического знания об этих и других возможностях экономики и государственной политики. Интересно, что знание, экономический инструментарий и модели изменяются с ходом экономической истории обычно в сторону усложнения, то же происходит и с технологией. Но, по существу, неизменными остаются две вещи – это используемые для этого ресурсы, главным образом энергетические и минеральные, а также мероприятия экономической политики, которые в части своей формулировки практически не меняются. Правда, нужно отдать должное, что экономическая политика становится все более детализированной и поэтому диверсифицированной.

\* \* \*

Сейчас уместно задать такой вопрос: меняется ли с ходом истории идеологическая основа экономической политики, поскольку, как было отмечено нами выше, базисные экономические институты претерпевают в долгосрочном аспекте существенные изменения? Было бы оправданным считать, что этим изменениям должен подвергнуться институт идеологии экономической политики. Примечательно, но институт идеологии, распространяющий влияние на экономическую политику, в своей основе остается неизменным, с течением времени происходит лишь своеобразная передача власти от одного полюса известной идеологической дихотомии “государство–рынок” или “справедливость–эффективность” к другому. Мне думается, что сохранение этого института в неизменном виде – это самое большое заблуждение за всю экономическую историю современных промышленных обществ, когда правительственная политика не выходит из рамок названных дихотомий, подтверждая стабильность идеологического влияния, превращенного в устойчивый стереотип поведения разработчиков экономической политики. Подводя настоящую главу к завершающей фазе, остановимся на этом подробнее, сопроводив изложение некоторыми примерами планирования и реализации экономической политики в отдельных странах, находящихся на разных континентах, в начале XXI в.

Современное капиталистическое общество характеризуется крайней неравномерностью в распределении капитала. Так было и 100, и 200 лет назад. Ничего с тех пор в этом смысле не измени-

лось, если не сказать, что концентрация капитала, или, иными словами, уровень сосредоточения его в руках ограниченного числа лиц, заметно возросла. Если это так, в чем сомневаться не приходится, то возросло неравенство в обладании средствами производства, и оно, по всей видимости, значительно превосходит те уровни неравенства по доходу, которые символизирует коэффициент Джини. Экономисты не могут точно сказать, в какой мере неравномерность распределения средств производства и личного дохода отражает неравномерность способностей людей, а в какой – является отражением действующей системы институтов, делающих возможным такое распределение и концентрацию. Отдача на вложенный капитал и ресурс, а также величина получаемого дохода символизируют экономистам экономическую эффективность, а величина социального расслоения представляется ими как некий показатель того, насколько справедливо данное общество. Я понимаю условность такого подразделения, однако рынок почему-то связывают с понятием эффективности, а государство воспринимают как инструмент, обеспечивающий справедливость. Поэтому и вопрос относительно идеологических предпочтений сводится к рассуждениям вроде: необходимо “больше рынка” или усиление “государственного вмешательства”, имея в виду “государственное регулирование”. Сторонники либеральной экономики обычно утверждают, что необходимо создавать конкурентный свободный рынок, который признается согласно теоретическим схемам неоклассического типа эффективным, потому что поощряет самого удачливого и способного. В этом случае справедливость обеспечивается тем, что общество имеет моральные обязанности перед теми, кто менее удачлив. Этим людям обеспечивается минимум благ, но признается, что они даже потенциально не могут воспользоваться институтами так называемого свободного рынка, хотя формально имеют такие же права, как и удачливые агенты. Консервативная логика еще более категоричная – увеличение производительности, эффективности и выпуска на основе современных технологий позволяют капитализму развиваться. Значит – это залог успеха, который достигается рыночной организацией экономики, а неравенство лишь сопровождает этот процесс и даже в определенной степени его обеспечивает, т.е. неравенству мы обязаны таким успехом в развитии.

По этим точкам зрения можно предложить несколько возражений. Существует, разумеется, и противоположная точка

зрения, называемая “градуалистской”, согласно которой рынки обладают неэффективностью, которая может быть устранена только государственным вмешательством. Хотелось бы сразу сказать, что все три позиции связаны с отсутствием подлинного понимания того, что есть экономика, что есть рынок и государство. Экономисты, таким образом, пытаются придумать искусственные конструкции, с помощью которых предполагают объяснить происходящее и сделать выводы относительно будущего. Видимо, столь ущербные и не вполне обоснованные модели не позволяют продуктивно решать аналогичные задачи.

Итак, предложим несколько важных противоположных аргументов. Первый из них правового свойства. Бедные слои населения в условиях формальной экономической демократии имеют абсолютно равные права с богатыми, регулирующие как бытовые условия их существования, так и возможности хозяйственной реализации. Если богатство в обществе ассоциируется с удачливостью и успешностью, т.е. связано с положительной оценкой вклада субъекта в общественное производство, тогда бедность является побочным продуктом и отрицательным результатом. Казалось бы, поскольку отрицательную сторону явления или процесса ликвидировать невозможно, так как иначе нельзя будет идентифицировать положительную, а также если этот отрицательный результат выступает закономерным итогом развития, постольку бедность можно признать имманентным признаком высокоэффективной рыночной экономики. Тогда почему же правительства различных стран мира финансируют борьбу с бедностью, проводят соответствующую политику доходов и их распределения, если это явление, судя по всему, будет существовать всегда? Явно лучшим исходом для общества и его правительства было бы не бороться с бедностью, а сделать ее невозможной. К сожалению, экономические структуры и оценки таковы, что относительно высокого дохода всегда существует и более низкий доход, то же относится к объему владения собственностью, другими активами и т.д. Поэтому относительная бедность всегда будет существовать, представляя, по-видимому, имманентный порок рыночной системы. Однако масштаб этой бедности, число вовлеченных в нее людей и разница в доходе между самыми богатыми и бедными есть предмет творческого, теоретического и практического рассмотрения. Вне всякого сомнения, экономическая политика должна задавать экономику, создавать экономику, проектируя разницу в доходах, которая социально приемлема.

Эта разница должна быть такой, чтобы не подавлять социальную мотивацию, не увеличивать социальное напряжение в обществе, а общественные институты в идеале должны исключать варианты случайного обогащения.

Я отдельно в последующих главах остановлюсь на целях, функциях и задачах такой экономической политики. Но сейчас определенно необходимо сказать, что экономическая политика должна исходить из наличия фундаментальных факторов (вопросов), создающих экономические структуры, другими словами, воздействие на экономику правительства требуется планировать исходя из постановки структурных задач. В этом случае управление хозяйством осуществляется за счет влияния на взаимосвязанные параметры, на их соотношение и направлено на формирование структуры экономики. Справедливо иметь разницу между наиболее бедными и богатыми людьми не более, скажем, чем 1:5. Это обусловлено тем, что индивидуумы превосходят по способностям друг друга не более чем в 2–3 раза, но не в 20–50 раз, а по сравнению с финансовой элитой – в 100 или в 1000 и более раз, каковой является разница в получаемом личном доходе. На сегодняшний день в мире разница в доходах, конечно, не отвечает разнице в способностях людей и вкладу их в экономику. Однако что считать справедливым, какое распределение? Если полагать справедливым заработанный людьми доход в условиях существующих социальных институтов и правовых норм, тогда имеющееся и притом любое неравенство будет оправданным и защищенным законом. Если же считать справедливой ситуацию, когда доход отвечает способностям, личной трудовой отдаче и инициативе и общество институциональными изменениями ограничивает возможности для увеличения разрыва и даже наоборот создает инструменты, постоянно воздействующие на его сокращение, тогда тоже будет присутствовать какое-то неравенство по уровню благосостояния, но оно не будет слишком большим.

Однако неравенство по уровню дохода, хотя и является основной формой социального расслоения, определяющей очень многие социальные процессы, тем не менее не является единственной формой. В частности, очень серьезная форма неравенства – это неравенство в реализации и соблюдении прав, в обладании эксплуатационным механизмом, который позволяет одним присваивать незаработанную ренту, лишая аналогичной возможности других экономических агентов. Одновременно у экономистов нет вразумительного ответа по поводу того, почему эффек-

тивное не есть справедливое, на каком основании разделены эти понятия. Что касается практики применения дихотомий, то уже в этом случае она точно искусственная, не продиктованная аналитической необходимостью, а являющаяся отражением идеологических стереотипов в науке. Экономисты вводят представление об эффективности как об отдаче на вложенный ресурс и полагают, что рынок обеспечивает такое распределение ресурсов и доходов, что такая отдача становится оптимальной. Но рынок социально инертен, для него не существует понятия проигравшего в социальном смысле как обездоленного, которого необходимо пожалеть и компенсировать ему потери, если эта "обездоленность" является следствием физического недостатка или молодого либо пожилого возраста. Рынок не видит возраста, не видит физических недостатков, но почему экономисты вправе тогда полагать, что он видит наилучший результат. Этот результат зависит от многочисленных факторов, включая начальный монетарный диапазон субъекта, осуществляющего выбор в условиях конкретного рынка, взаимосвязанности разных рынков и даже от доли людей молодого и пожилого возраста, а также недееспособных в структуре населения рассматриваемого общества. Насколько будет эффективен рынок, если в обществе будет 20% молодежи, не умеющей трудиться, 40% стариков, 15% недееспособных и еще некая доля преступников, содержащихся в исправительных учреждениях, например, 5%? С позиции формального определения эффективности создаваемые этими группами рынки могут быть эффективными, приносить довольно неплохую отдачу на вложенный ресурс, однако ограниченная деловая активность этих групп будет обеспечивать относительно низкую величину вложений и такой же ограниченный доход, так что разница будет положительной и отношение будет выглядеть приемлемо. При этом иная траектория развития выбрана быть не может, инновационная активность такой структуры обычно низкая, и в конце концов условная эффективность приведет к постепенной деградации подобного общества. Следовательно, эффективность рынка не есть эфемерная эффективность абстрактной модели равновесия спроса и предложения или примитивного алгоритма расчета эффективности как доли превышения разницы дохода и затрат к первоначально вложенному ресурсу. Она зависит от эффективной организации социальных структур в широком смысле, потому рыночная форма, в виде которой эти структуры взаимодействуют, воспроизводится ими же в зависи-

мости от потребности в такой форме и в наиболее удобном для них виде.

Так и задается эффективность рынка, она не существует сама по себе. Но социальным структурам известны и представления о справедливости, и они вряд ли сводятся к созданию компенсаторного механизма для тех, кто не может воспользоваться благами так называемого свободного рынка, который существует только в придумках экономистов. Рассмотренный пример экономики общества, где преобладают недеятельные группы, показывает, что такое общество вряд ли сумеет создать продолжительную систему компенсаций. Подобные взаимосвязи, известные в теории развития как порочные “круги бедности”, обрекали отдельные страны на продолжительную социальную отсталость. В этих странах формально существует рыночная экономика, но они не могут вырваться из перманентных проблем, порождаемых неэффективной экономической и социальной структурами. Неэффективные структуры, как правило, являются и наименее справедливыми. Под понятием справедливости, видимо, можно понимать не простое зарабатывание дохода в соответствии с возможностями, предоставляемыми рынком, но и такое его распределение, которое бы сокращало неравенство по уровню дохода, по возможностям реализации прав и доступа к важнейшим социальным функциям и технологиям. И справедливость, и эффективность являются динамическими категориями, представления о них изменяются, как и содержание понятий. Но это составляет субъективное восприятие данных терминов и отражает, по существу, идеологическое изменение, изменение в общественных представлениях. А что касается нашего контраргумента, то он уже доказательно прозвучал, за исключением одного момента. Никто не мешает экономистам в своих аналитических системах не противопоставлять эффективность и справедливость, а объединить их. Действительно, эффективное не может быть несправедливым, иначе просто нет пользы от такого представления об эффективности. Экономика может расти, что является в какой-то мере показателем эффективного развития, но этот рост может увеличивать тяготы жизни и не приносить удовлетворения ее гражданам. В таком случае этот рост нельзя признать справедливым. Вообще оба понятия детерминированы институтами, поэтому и возникает разногласие в их представлении, затрагивающая и область теории. Далее, рассматривая вопросы эффективной экономической политики, еще раз коснемся этого цен-

трального вопроса экономической науки, продолжающего быть нерешенным.

И последнее, что хотелось бы здесь отметить. Если рынок эффективен, тогда почему государство в лице правительства, являясь, кстати, активнейшим субъектом этого рынка, признается менее эффективным? Мне возразят: смотря в чем, в сделках, например, рынок эффективнее при создании частных благ. Да, возможно, это и так, но рынок практически вообще не способен создавать блага общественные. Можно сказать, он совсем на это не способен, поскольку не является материальным объектом, а умозрительной конструкцией, в то время как создает блага конкретная фирма либо частное лицо, собственник. Но государство имеет в своем распоряжении так называемый государственный сектор, почему же невозможно обеспечивать эффективность его функционирования? Конечно, проще раздать собственность в частные руки, сократив размеры госсектора, чем придумать инструменты и организационные формы, обеспечивающие его эффективное функционирование.

В этой аргументации я не пытался опровергать сторонников того мнения, что государство неэффективно, а рынок эффективен. Мне достаточно было задать один вопрос, ответ на который отсутствует у представителей приведенной позиции. Безусловно, данная позиция не имеет точных теоретических доказательств своей адекватности, поэтому и точного ответа не существует, аргументы сводятся к апелляции к какому-то рыночному опыту и к тому, что история что-то доказала и показала. Однако это не более чем идеологические измышления сторонников системы, обеспечивающей одним богатство и наследование собственности, а другим – наемный труд и относительную бедность.

Второй аргумент экономического содержания. Рассмотрев начальную точку, в которой находится экономика, можно уверенно утверждать, что в этой точке доходы распределены крайне неравномерно и не соответствуют вкладу индивидов в развитие экономики. Хотя в этом можно усомниться на примере корпорации Б. Гейтса, которая сильнейшим образом воздействует на развитие современного глобального мира. Действительно, обладание многомиллиардным состоянием и значительными активами, размещенными в недвижимости, позволяет осуществлять инвестиции стратегического характера и определять, задавать монетарные диапазоны, возможности развития отдельных стран. Такой вклад, уже в виде обратной функции, можно посчитать

соответствующим, хотя он не снимает вопросов относительно того, как стало возможным накопление богатства в руках одного, пусть и очень талантливого, человека состояния, равного ВВП или бюджету государств, насчитывающих десятки миллионов человек. Однако реализация социальных функций каждого индивида, доступ к ним выступают функцией приобретенного и неравномерно распределенного дохода, потому что в условиях рынка создан режим оплаты за каждое, включая образование и здравоохранение. Поэтому уровень образованности становится функцией дохода, уровень продолжительности жизни или доступ к совершенным медицинским технологиям также есть функция дохода. А вот доход в свою очередь определяется институтом рынка, возможностями его использования, что также зависит от первоначальной структуры распределения личных доходов и благосостояния в целом. Следовательно, с экономической точки зрения противопоставление эффективности и справедливости неправомерно. Таким образом, решение проблемы сводится к институциональным модификациям режима справедливости и благосостояния и оценок эффективности рыночных – коллективных и индивидуальных – действий. Институциональные воздействия составляют еще один важнейший инструмент экономической политики, роль которого резко возросла, как и значение опыта использования, после осуществления трансформации экономик стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза, реформ в странах Латинской Америки.

Третий аргумент сводится к тому, что информационная экономика требует новой этики, новых моральных оснований. Концентрация капитала и неуправляемый саморегулирующийся рынок не оберегают от колоссальной неэффективности и последующего краха экономических структур. Такая участь постигла с виду благополучную компанию “Enron Corp”. А страховой фонд долгосрочного управления капиталами, созданный согласно модели, предложенной нобелевскими лауреатами по экономике 1997 г. Р. Мертоном и М. Шоулзом, профункционировал два года и затем в 1998 г. потерпел молниеносный крах с издержками в 4 млрд долл. Как оказалось, теоретические модели, получившие высшую оценку среди академических специалистов, не могут уберечь от кризиса.

Видимо, причины кроются не только в человеческом факторе и нестабильности рынка как формы организации, но и в том, что агенты получают, намеренно или нет, неточную информа-

цию о риске. Помимо всего этого присутствует и эффект перекалывания рисков на агентов, которые напрямую не вовлечены в конкретную рыночную трансакцию либо могут быть участниками сделки. В результате образуются секторы экономики более рискованные, нежели другие сферы инвестирования, и структура экономики может быть деформирована за счет данного фактора. Подобное перекалывание рисков подрывает национальную безопасность или безопасное развитие конкретных секторов хозяйства, которых касаются названные изменения. В итоге возникают перекосы в развитии, которые требуют очень длительного времени на устранение. В данном случае переложенный на вторую или третью сторону риск можно воспринимать как дополнительные издержки, от которых желает избавиться первая сторона. Это внешняя экстерналия, причем особого свойства, так как ее положительная или отрицательная сторона зависит от реакции на этот дополнительный переложенный риск воспринимающего его агента. Например, чрезмерные риски, существующие и воспроизводимые действующей системой институтов в России, делают практически невозможным в настоящее время развитие инновационной составляющей промышленности. Причина в недостаточной обеспеченности промышленности кредитом. Для получения банковского кредита на инновационный проект требуется показать банку величину получаемой прибыли в течение предыдущего года, получить двойной залог и показать равномерность месячного оборота. Безусловно, если бы подобная система требований существовала в США, инновационное развитие было бы просто невозможным. Ни одно инновационное предприятие не сможет обеспечить равномерность месячного оборота, получить необходимый заем, поскольку новые приборы и оборудование устроены как опытное производство, мелкосерийное, а именно в таких подразделениях создаются фундаментальные прорывы и продукция нового технологического уровня. К тому же фирма в России должна просуществовать один год, прежде чем банки выдают ей кредит. А каким образом эта фирма будет данный год функционировать без оборотных средств – остается неясным. Банки это не волнует, они отвечают за свою функцию и подчинены функционально Центральному банку, который определяет не только процентную и кредитно-денежную политику в стране, но и создает и задает правила работы коммерческой системы банков. При этом банки в России строят себе новые здания, создают и укрепляют собственную инфраструктуру и

избегают рисков рассредоточения своих средств, связанных с вложением в рискованные инновационные проекты и в организацию фирм-инноваторов, внедряющих результаты фундаментальных исследований. Эти риски перекадываются на промышленность, которая просто физиологически не может реализовывать новаторские задачи, проекты даже в условиях экономического роста и благоприятной конъюнктуры, потому что не обеспечена в должной мере кредитом по рассмотренным выше причинам.

Моральная этика капитализма вплотную связана с понятием риска и вознаграждением за него. Однако если с развитием информационной, так называемой новой экономики, претерпевает трансформацию сам риск как институт и настрой индивидуального поведения на него. По-прежнему рынок капитала связан с риском, однако финансовые рынки стали более централизованными, подверженные влиянию новых инициатив, которые стирают, точнее, не могут пока обеспечить четкого разделения понятий допустимого и недопустимого риска. В неопределенности должна присутствовать и определенность: агенты должны знать, принимая решение об инвестировании в акции или в какие-либо компании, на какой риск они рассчитывают, с каким риском готовы согласиться и принять. Эта проблема равносильна следующей постановке вопроса: на какие потери согласны агенты в случае неудачного выполнения проекта или изменения ситуации на рынке?

Видимо, можно утверждать, что риск является порождением действующих институтов, организующих рынки. Поэтому риск также требует организации, хотя бы на уровне моральных принципов, по поводу которых в обществе возникает согласие. В качестве таких исходных принципов предложим следующие.

1. Добровольность в принятии риска, особенно при осуществлении инноваций и росте, причем риск должен быть желаемым (приемлемый риск) и соизмеримым, т.е. агент должен мочь сопоставить риски различных выборов или исходов. Такой риск должен поощряться как можно большим числом социальных институтов, и в обществе должен существовать необходимый контроль за наиболее рискованными сферами и выявляться области допущенных ошибок. Иными словами, агенты могут и должны за вклад в экономический рост получать вознаграждение, соразмерное этому вкладу. Такая идея выглядит как премия за вклад в развитие общественного производства в советской системе.

2. Транспарентность в осуществлении трансакций, заключении сделок, установлении правил игры, по возможности исклю-

чение оппортунистического поведения, которое способствует возникновению спонтанного риска, который перераспределяется между агентами непредсказуемым образом, создавая хаос.

В связи с тем, что новая экономика предполагает информацию в виде фактора производства и продукта, который, впрочем не всегда, обладает потребительной стоимостью (информационный хлам), широкое распространение приобретают формы поведения, связанные с обманом, утаиванием информации или целенаправленным искажением данных. А это, чтобы общество и хозяйственная система сохранили устойчивость, требует расширения влияния моральных принципов, уточняющих и понятие риска. Моральные принципы позволяют осознавать риск, быть готовым к нему. В условиях инновационной экономики данное обстоятельство приобретает совсем иное определяющее значение. Например, акционеры компании “Enron” были, по существу, обмануты, т.е. получали намеренно искаженную информацию о долгах и прибылях фирмы. Такую ситуацию можно назвать моральным ущербом, поскольку представители бизнеса имели более точную информацию, нежели рядовые акционеры. Продавая свой бизнес мелким инвесторам или акционерам, владельцы созданного ранее рискованного бизнеса ведут себя подобно вторичному рынку “лимонов”: они знают причину продажи – это уход от высокого риска развития предприятия – и перекладывают моральный вред на другого агента-покупателя, поскольку тот подвержен информационной асимметрии.

3. Исключить перекладывание риска на третьих агентов, т.е. вывести понятие риска из категории внешнего эффекта (экстерналии). В случае не исключения будет наблюдаться ситуация, очень напоминающая пример с пастухом и земледельцем, когда экономия расходов на то, чтобы оборудовать изгородь, оборачивается ущербом для земледельца в результате вытаптывания посевов свободно перемещающимся скотом, к выращиванию которого земледелец не имеет и не желает иметь какого-либо отношения. Экономическая ситуация на рынках не может быть абсолютно неопределенной, потому что степень неопределенности не должна быть бесконечной, иначе это бифуркационное состояние, делающее продуктивный бизнес и создание новых технологий невозможным. Перекладывание риска равносильно тому, что какому-то человеку подбросили чужого ребенка младенческого возраста, а сам этот человек имеет уровень доходов, который обеспечивает только его и не может обеспечить еще и

ребенка, к тому же нематериальные издержки, связанные с затратами на воспитание, обучение, явно не вписываются в стратегические жизненные планы данного субъекта. Это вынуждает человека брать на себя те риски, на которые он не рассчитывал и которые он не хотел обнаружить. Кроме того, испытывается неприкрытое принуждение, которое не может поощряться, если эффективно работает институциональная система.

4. Субъекты, обладающие бóльшим богатством, владеющие средствами производства и приобретающие бóльший доход по сравнению с другими, должны осознанно быть готовыми к восприятию больших рисков. У этих слоев граждан обычно и имеющиеся в их распоряжении средства защиты или страхования рисков значительно шире. Однако возникает закономерный вопрос: почему богатые должны рисковать в большей степени? Если вода в стакане налита до краев, то она наверняка выплеснется даже при не очень сильном внешнем воздействии, особенно если сравнивать с тем, когда стакан наполнен наполовину. Известно, что богатые люди часто занимаются благотворительностью. Что это означает с экономической точки зрения? Фактически они расширяют монетарный диапазон относительно бедной системы и расширяют ее возможности. Благотворительность выступает условием, согласно которому потраченные деньги не будут возвращены. Иными словами, отдача от таких вложений нулевая, а риск, следовательно, бесконечно большой. Богатые поступают так потому, что они обладают мощным страховочным поясом в виде располагаемых активов и поэтому лучше готовы к неопределенности. Но что же толкает их на совершение благотворительного акта? Во-первых, какую-то роль играет моральный аспект, во-вторых, богатые, вследствие наличия хорошей страховки в виде имеющегося капитала, обычно идут на довольно рискованные вложения по сравнению с относительно бедными, которые испытывают эффект всеобъемлющего страха и лишены материальной основы для того, чтобы пойти на повышенный риск. Однако при стимулировании богатых открыто идти на большую долю риска можно попасть в ситуацию, когда разрыв в доходах еще сильнее возрастет. Причина банальна – инвестиции с большей долей риска приносят и бóльшую отдачу, и богатые становятся богаче. Инвестиции в прорывные научные направления и развиваемые на их основе технологии являются перспективнейшим объектом для осуществления вложений. США, вложив в начале 1990-х годов в

современные электронные и информационные технологии, получили к концу десятилетия значительный рост экономики и как следствие увеличение разрыва в доходе между США и бедными странами<sup>15</sup>.

5. Экономическая политика, поскольку она предполагает принятие решений и осуществление конкретных действий, выбор целей, инструментов их достижения и необходимых ресурсов, определение и выбор траектории развития, постольку представляет собой объект риска. Именно экономическая политика является тем общественным благом, которое, как, впрочем, и риск, обнаруживает внешний эффект, но если по характеру риска и обстоятельствам, связанным с его переносом на других агентов, можно еще судить о знаке внешнего эффекта, то знак экстерналиности экономической политики определится исходя из оценки эффективности ее результатов. Если издержки или провалы этой политики перекладываются на общество, экономическую систему в целом, тогда политика выполняет функцию отрицательной экстерналии, если хозяйство приобретает дополнительный импульс развития от внедрения правительственной программы и реализации системы макроэкономических мероприятий, то речь позволительно вести о положительном внешнем эффекте (экстерналии). Таким образом, необходимо постоянно взвешивать плюсы и минусы экономической политики, предпринимая попытки интерпретации результатов, как на продолжительных, так и краткосрочных интервалах времени. Только учет всех последствий и эффектов позволит дать хоть сколь-либо вразумительную оценку эффективности экономической политики. Здесь недостаточно достижения установленных целей, потому что и цели могут быть неверно поставлены, а также могут быть установлены таким образом, что их достижение может быть нецелесообразным или в полном объеме невозможным.

Российский макроэкономический эксперимент 1990-х годов с наглядностью доказал свойство экономической политики как отрицательной экстерналии – репутации реформаторов в качестве своеобразного модного бренда использовали многие политические силы, приобретая за счет этого власть, а вот ущерб от ошибок и даже от достижения целей, которые ими устанавливались, распределялся между членами всего общества неравномерно и был очень значительным. Моральным принципом должно стать

<sup>15</sup> A New Economy Needs a New Morality // Business Week. 2002. 25 February. P. 46.

желание и возможность сокращения величины отрицательных эффектов и увеличение положительных.

Новая экономика приводит к необходимости пересмотра моральных основ и применения их в политике. Слепое противопоставление эффективности и справедливости не является на настоящий день удовлетворительным. Повышаются требования к регулированию риска и увеличению безопасности, что может быть достигнуто снижением неопределенности. Инвесторы, наемные работники должны иметь гарантии страхования не хуже, чем владельцы капитала, которым размер капитала позволяет рисковать. Это способно повысить стабильность новой экономики. Открывшиеся с новым историческим этапом развития обществ обстоятельства приводят к изменению подходов в области экономической политики и знаний обо всех процессах функционирующего хозяйства.

Надеюсь, проведенный анализ наглядно убеждает, как с ходом истории и развития экономики усложняется хозяйственный процесс, требуя соответствующих изменений в разрабатываемой экономической политике, нуждающийся в новом объяснении экономической реальности, т.е. в новых знаниях. Приобретенное на основе наблюдений, прошлого и настоящего опыта знание об экономике позволяет выстроить более точные аналогии, конструкции, модели и применить их на практике. В этом и состоит специфика влияния исторического процесса на само знание и экономику. Вместе с тем это нисколько не снимает, но даже еще и усложняет, имеющиеся в экономической науке методологические проблемы. И без их учета невозможно создать действенную теорию экономической политики, подобную кейнсианской, а также передаточный механизм политики, проводимой правительством. Кстати, кейнсианская теория, представляя собой теорию макроэкономической политики, не была связана с подходами планирования – разработки экономической политики и реализации ее конкретными организационными структурами, что нашло отражение в подходах Я. Тинбергена, Р. Лукаса, а затем Р. Манделла. Однако система Р. Лукаса строилась на критике подходов предшествующих исследователей и введения представлений об ожиданиях, которые подразделялись на адаптивные и рациональные. Развитие этого направления привело к тому, что правительство в большинстве случаев бессильно в области экономической политики и имеет серьезные ограничения на проведение экспансионистской политики кейнсианского толка.

Что касается Р. Манделла, то его предметом стала открытая экономика в условиях равновесия и валютно-финансовой дестабилизации – отклонения от равновесия, причем исследовалась взаимосвязь валютной и кредитно-денежной политики и ее влияние на совокупный объем выпуска и занятость. Фактически эти идеи основывались на общем макроэкономическом подходе Дж.М. Кейнса и тех модификациях, которые внесла монетаристская чикагская школа во главе с патриархом М. Фридменом.

Интересно отметить другое – макроэкономические концепции, созданные западными экономическими школами и удостоенные в последней трети XX в. высоких научных наград, либо в наиболее общей форме (как у М. Фридмена), либо вообще никак не учитывали и не рассматривали такую категорию, как национальное богатство и благосостояние. Вряд ли вызовет большие сомнения тот факт, что именно это понятие должно быть в центре макроэкономических дискуссий, составлять предмет методологических споров о том, как его учитывать, измерять, включать в анализ экономической политики. Национальное богатство формируется десятилетиями и столетиями, а макроэкономическая политика ориентирована на короткий срок и должна дать результат в обозримой перспективе, а для правительства – в масштабе перспективы его переизбрания. Но эта категория (богатство) составляла цель обществ еще какие-то два столетия назад, в эпоху меркантилизма, и была очень веским аргументом для правительств и своеобразным руководством к действию. Что же происходит с этим понятием в настоящее время, и является ли оно до сих пор важным аспектом методологических дискуссий? В описании данной категории, с точки зрения современной науки, вроде бы нет серьезных разногласий, исключение составляют лишь методы измерения и учета изменения национального богатства. Однако по-прежнему актуальной остается задача вовлечения крупных агрегатов в макроэкономический анализ и в экономический анализ вообще, особенно при разработке теории экономической политики.

# ИНСТИТУТЫ, ОЦЕНОЧНЫЕ СУЖДЕНИЯ И ТЕОРИЯ

## КРИЗИС ИНСТИТУТА ОЦЕНКИ И ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

Экономическая наука давно пришла к видению, согласно которому производство необходимо человеку исключительно для удовлетворения его потребностей и не является самоцелью. Производство является функцией человека, а не наоборот. Его генезис обусловлен теми задачами, которые ставит человек, и предлагаемыми им самим решениями. Здесь проблема – что первично и вторично – производство (экономика) или человек – снята, а если быть точнее, никогда не возникала. Поэтому психологическое воздействие на человека, влияние неформальных институтов могут быть весьма значимы в определении технологии и результатов производства.

Так, в России в 1990-х годах сильное влияние на индивидуальное поведение оказал демонстрационный эффект. Произошло изменение индивидуальной психологии российского гражданина, которое сводилось к доминированию мотива краткосрочного обогащения любыми средствами. Совместно с такой функцией полезности рестриктивные мероприятия экономической политики, сводимые к сокращению денежной массы, приводили к сжатию платежеспособного спроса, тем самым подавляя возможности массовой реализации потребностей в соответствии с демонстрационным эффектом. В этот период психологические трансформации российского человека происходили под воздействием привития ему “духа капитализма”, ибо развитие буржуазной демократии и соответствующих ей общественных институтов возможно только при выработке специфических моделей индивидуального поведения – рационализации этого поведения и его деальтруизации. Нельзя сказать, что в моделях индивидуального поведения в условиях государственной собственности, монопартийности, централизованного управления экономикой и распределения общественных благ отсутствуют мотивы личной выгоды. Однако

четкие принципы поведения, максимизирующего прибыль, и индивидуального эгоизма, лежащие, как принято считать, в основе экономического роста западных демократий, со всей категоричностью в данном случае отсутствуют.

Вообще, сегодня в России наблюдаются психологический кризис, крушение правового и нравственного самосознания нации. Причем данная симптоматика проявляется не только на уровне индивидуального поведения, но и при оценке поведения больших масс людей, особенно при осуществлении ими выбора путем голосования. Психология поведения больших масс людей – это наитруднейшая дисциплина, которая, на наш взгляд, должна призывать на помощь инструментарий экономической теории, так как существует множество мотивов поведения, объяснимых с точки зрения анализа хозяйственных аттитюдов и закономерностей их изменения. Особенно важную роль в создании условий социального прогресса общества играет уровень политических амбиций, накопленных в обществе за определенный период времени. Этот параметр, на наш взгляд, в конечном счете определяет уровень и динамику трансакционных издержек в экономике, эффективность работы социальных институтов и средств экономической политики. Для его измерения можно предложить показатель, зависящий от величины проживающего в стране населения –  $b$ , количества парламентских партий и политических движений, претендующих на власть, –  $a$ , количества претендентов, баллотирующихся на высший государственный пост (президента, премьер-министра) в стране, –  $\alpha$  на последних выборах. Наименование показателя – коэффициент политической амбициозности (ТА), который при значениях выше единицы получает наименование “триумф амбициозности”. Допустим, что его можно определять по формуле  $ТА = \frac{\alpha}{\ln b^a}$ .

Возможны две крайние, носящие гипотетический характер, ситуации: 1) в стране отсутствуют политические партии и движения  $a = 0$  или/и нет претендентов на высшую исполнительную власть  $\alpha = 0$ . Тогда коэффициент политических амбиций в данной стране равен нулю; 2) в стране количество политических партий равно числу жителей  $a = b$ , т.е. каждый житель данного государства сам для себя есть политическая партия и проводник соответствующих политических замыслов. В этой невероятной ситуации амбиции максимальны и вышеназванный коэффициент

стремится к бесконечности. Когда данный показатель необходимо рассчитывать за большие промежутки времени, то нужно использовать усредненные значения входящих в показатель величин. Приведем расчет данного показателя для России и США, базируясь на близких к достоверным данным по выборам 1996 г. (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Оценка политических амбиций в экономике (по данным на 1996 г.)

Показатель	США	Россия
Население, млн чел.	280	150
Число политических партий в парламенте, претендующих на власть	2	4
Число претендентов на пост президента	4	8
Показатель политических амбиций в обществе, ТА	0,41	1,7

Если учитывать частоту смены правительства ( $n$  – количество смен, происходящих на один год) в показателе политических амбиций, подразумевая под такими сменами результат практической реализации существующих амбиций, то рассматриваемый коэффициент возрастет для России, вытерпевшей две смены правительства за полгода или  $n = 2/0,5 = 4$  смены в среднем за год, в то время как в США можно принять  $n = 0$ .

Под сменой правительства понимается замена одного председателя правительства на другого (не только мирным путем, но и посредством военного переворота) либо замена следующих ключевых министров: экономики, финансов, промышленности, иностранных, внутренних дел, обороны, специальных служб, торговли и директора Центрального банка, причем не обязательно всех одновременно (достаточно замены любых пяти из данного списка).

Понятно, что при таком математическом представлении для России показатель возрастет ( $n = 4$ ), а для США ( $n = 0$ ) – уменьшится. Конечно, смена правительств определяется не только некими эфемерными амбициями, которые трудно содержательно определить, учесть и измерить, но также может быть спровоцирована результатами проводимой экономической политики, неверными решениями, вызывающими массовые протесты и недовольства. Однако трудно отрицать, что высокая частота смен

правительств обусловлена только неэффективно действующими демократическими институтами, экономическими изменениями, а не стремлением к власти определенных политических группировок. В бедных странах (африканские страны, некоторые страны Латинской Америки и др.), при прочих равных, интенсивность таких смен выше, чем в развитых промышленных странах.

Введенный нами показатель политических амбиций довольно значителен: он хотя бы косвенно указывает на отсталость в развитии социальных институтов (традиций, обычаев, культуры), экономической и научно-технологической инфраструктуры, на низкий уровень национальных сбережений и инвестиций в человеческий и производственный капитал. Вместе с тем анализ политических амбиций, размножающихся или не размножающихся в обществе, приводит к формулированию задачи об оптимальной политической нагрузке в виде партий, движений и политических лидеров, стремящихся к власти, на экономику.

Действительно, сколько партий, клубов и лидеров может “переварить” каждое общество при данном уровне национального экономического развития? Не является ли их избыточное появление символом и закрепителем социально-экономической отсталости?

На эти вопросы можно искать ответы, только проанализировав эволюцию моделей национальной экономической политики в различных группах стран за десятки последних лет. Ясно одно: ухудшение условий производительной деятельности подталкивает агентов к занятию “транзакционными” видами деятельности, что с неотвратимостью приводит к увеличению политического сектора и политических амбиций. Транзакционный характер экономики требует перераспределения власти на различных уровнях организации, что усиливает борьбу за власть, инвестиции в обеспечение монопольной власти. А это возможно исключительно при условии, когда возрастает число агентов, считающих себя в состоянии получить и распорядиться властью, оценивающих себя с явным превышением своих реальных возможностей и готовности решать экономические задачи государственного уровня. Эта ситуация способствует увеличению общественных притязаний и амбиций, обострению конкуренции между индивидами, возрастанию транзакционных издержек. Следовательно, изменить уровень

амбиций и повысить качество экономико-политических решений возможно посредством регулирования правил, отвечающих за функционирование политических систем и институтов власти, т.е. обеспечить оптимальное для экономики число политических партий, претендентов на высшие государственные посты.

По данным таблицы для России и США при увеличении числа претендентов с 0 до 20 человек произойдет рост показателя амбициозности с 0 до 2,05 для США (при двух партиях, претендующих на власть) и с нуля до 4,249 – для России (при четырех партиях, реально претендующих на власть). При одинаковом числе партий показатель для США составит 4,11, т.е. ниже, чем в России, при том же числе кандидатов на высший пост. Таким образом, численность населения серьезно не влияет на уровень политических амбиций в обществе. Тем не менее, понимая ограниченность данного показателя, очень важно учитывать уровень общественных амбиций при принятии решений, касающихся вопросов долгосрочного экономического развития и при проектировании институтов политической системы. В этом аспекте очень большое значение требуется придавать идеологии, культуре, обычаям, стереотипам индивидуального поведения, наследию, оставленному предыдущими поколениями и политической системой, нравственному капиталу.

“Народы на низкой ступени нравственного развития почти не знают предусмотрительности. Нужно много развитости, чтобы на воображение наше действовало и чтобы его занимало неведомое будущее или вообще все то, что не прямо и не в настоящую минуту бросается ему в глаза. Ежели мы обратим внимание на все побудительные причины, которые заставляют образованного человека быть бережливым, употреблять сбережения производительно, мы увидим, что в числе их главное место принадлежит чувству и сознанию, что трудишься и копишь для общего блага и для других, любезных нам лиц.

Народы неразвитые, народы дикие и народы в эпоху упадка – одинаково эгоисты. В нравственно и интеллектуально развитом народе мы не найдем почти человека, который бы трудясь из личной выгоды, не имел бы в виду общей пользы, не понимал бы, что, увеличивая свое богатство, он дружно содействует общему довольству. Сознание пользы общей, сознание необходимости труда для общего блага – это необходимое условие деятельности. Только дикари живут для себя, и только Рим

во времена упадка мог задавать свои страшные оргии, потому что римлянину в эпоху падения древней цивилизации ни до кого не было дела”<sup>1</sup>.

Высокий уровень амбиций в обществе несовместим с понятием нравственного капитала, поскольку в хозяйственной системе амбиции способствуют обособлению, индивидуализации и, как следствие, атомизации общества. Если в политической системе преобладает денежный, а не нравственный критерий, тогда амбиции детерминированы денежной функцией полезности – это адекватные амбиции. Если имеются деньги, то они обеспечивают и определенный уровень амбиций, если денежных средств нет, то и амбиции существуют только в гипотетическом ракурсе. Решение проблемы снижения разрушительного уровня политических амбиций, когда предлагаемый показатель выше единицы, связано с реализацией следующих мероприятий: во-первых, необходима организация системы критериев, позволяющих дать точную оценку какого-либо социального результата; во-вторых, эти институты должны воссоздавать ощущение того, что значимый результат заработан тем индивидом, который получает соответствующую оценку и вознаграждение; в-третьих, необходимо повысить требования к экономической политике, политической системе и создать правила, обеспечивающие продвижение индивидов в эту сферу согласно масштабу обладания нравственным капиталом, а не уровнем амбиций, базирующихся на денежной функции.

Все эти предложения потребуют пересмотра системы экономической демократии, принципов принятия решений большинством, процедур голосования и даже сложившейся системы международного порядка. В противном случае информационная экономика, ликвидирующая разницу между индивидами, уравнивающая их в интеллектуальном уровне развития, но не по уровню доходов, создает диспропорцию между этими двумя составляющими, способствующую увеличению политических амбиций, которые разрушают качество политической системы, сводя ее функционирование к реализации неких формальных признаков. Следование таким формальным признакам несовместимо с понятием эффективной экономической политики и хозяйственного развития.

<sup>1</sup> *Бабст И.К.* Избранные труды. М.: Наука, 1999. С. 113–114.

В условиях, когда мировая экономика обнаруживает тенденции концентрации капитала, труда, информации, при либерализации многих факторов производства, неучтенность качественных состояний различных подсистем, в частности политической, а также феномена власти, не позволяет составить правильной картины развития экономики и оценить, насколько эффективны те или иные решения, принимаемые правительственными структурами. Открытость, принципиальность, честность, последовательность, обоснованность, активность представляют собой те критерии, которые обеспечивают наращивание нравственного капитала и понижение уровня политических (транзакционных, а не производительных, предпринимательских) амбиций. Решения и действия должны проистекать из возникающей необходимости, а не из амбиций чиновников и аппарата управления, для которых постоянные воздействия на экономическую систему, принятие новых норм, инструкций и положений выступают оправданием их деятельности, предметом их труда. При этом представители правительства не объясняют, почему в стране проводится такое количество реформ и можно ли их одновременно осуществлять (хватит ли на это ресурсов), в то время как на самом деле предметом их деятельности должна быть обоснованность предпринимаемых действий, их целесообразность, продуманная последовательность, приводящая к положительному результату. Иными словами, не амбиции политической значимости, а служение результату является руководством и оправданием наличия современной бюрократии и политических структур.

Таким образом, если значительно увеличивается число претендентов на обладание властью различного уровня и политических партий в стране, можно уверенно констатировать сокращение нравственного капитала со всеми вытекающими последствиями для развития экономической системы – высоким уровнем конфликтности, транзакционности экономики, низким уровнем управляемости, отсталостью и высокой нестабильностью развития.

## ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ: ОЦЕНКА ИНСТИТУТОВ И ИНСТИТУТЫ ОЦЕНКИ

В экономической науке, представленной позитивной и нормативной составляющими, важную роль играют оценки и идеологические представления. Поскольку исследователь социальных явлений не может быть оторван от самих наблюдаемых им процессов, постольку его выводы, на какие бы строгие модели они не опирались, содержат элемент его собственной оценки текущей ситуации. Наука, как отмечалось выше, сама представляет собой очень сложный институт, имеющий уникальное общественное значение, сводимое не только к возможности воспроизводства и наращивания знания, совершенствования системы образования, накопления полезного опыта, но и являющийся собой инструмент воспитания, генератор технологического, организационного развития, центральный элемент каналов социально-исторической памяти. В связи с тем, что науку творят люди, она не может быть лишена разного рода предубеждений, особенно наука социальная, исследующая особенности человеческого поведения и взаимодействия.

Первой наиболее фундаментальной работой, посвященной изучению предубеждений в экономической науке, а также ее места среди других наук, была книга Г. Мюрдаля "Роль политического фактора в развитии экономической теории", увидевшая свет в 1930 г. До этого времени господствовали представления о том, что важнейшей сферой приложения усилий экономистов должно быть благосостояние, причем политические цели не являлись столь определяющими в данном вопросе по сравнению с тем, как это выглядит в современном мире. Однако процессы, связанные с накоплением богатства, определением выбора и уровня жизни людей, не могут быть оторваны от политических решений. Поэтому системы ценностей, оценочные суждения представляют собой основные элементы экономической теории. Невозможно искусственно разграничить экономическую науку и политику, следовательно, правильным решением является открытое провозглашение политических целей и задач, рассмотрение их в качестве основного и неотъемлемого элемента экономического исследования. Как видим, такая рекомендация очень близка рассуждениям, предлагаемым старой институциональной школой, а также представителям так называемой современной теории новой политической экономии (Д. Норт, Р. Фогель и др.).

Теперь сформулируем несколько самых главных, на мой взгляд, методологических позиций, которые нельзя не учитывать, определяя роль экономической науки в полном противоречий и неоднозначностей социальном мире, формируя принципы и критерии, обуславливающие предназначение и направления экономической теории.

1. Экономическая теория не может быть “чистой”, лишенной нормативного начала, так как подлинная теория всегда преследует цель влияния на политику и формирования соответствующих рекомендаций. Это стремление является объективным свойством теории, производной идеологических предпочтений представителей различных политических лагерей. Например, консервативная часть политического спектра постоянно высказывалась за неизменные подходы в области экономической политики, некие стандартные рецепты, поскольку они исходили из неизменной природы человека. Радикальная часть политического сообщества предлагала институциональные изменения как способ совершенствования общества, повышения эффективности экономических структур, поиска справедливых решений. Указанные позиции не могут не войти в экономическую теорию, если мы действительно хотим создавать теории, которые помогали бы нам жить и принимать верные решения. Предложение Г. Мюрдала по этому поводу было предельно конкретным: “Исходные суждения о ценностях должны вводиться открыто. Не следует скрывать эти суждения, молчаливо подразумевая их; о своих взглядах нужно высказываться откровенно. Они должны служить не только предпосылкой наших выводов в области политики, но и определять направление нашего позитивного исследования... Только так можно оградить исследование от предвзятости, поскольку последняя предполагает, что мы руководствуемся неосознанными критериями. Исходные суждения о ценностях нужно формулировать по возможности точнее и конкретнее. Они не могут быть ни *arguere* самоочевидными, ни универсальными. Их нужно отобрать, однако такой выбор не должен быть произвольным: следует исходить из того, насколько применимы избранные критерии к условиям современного общества и какова их роль”<sup>2</sup>.

Однако откуда должны взяться исходные критерии, становящиеся, согласно замыслу данного подхода, частью последующего

---

<sup>2</sup> Murdal G. Value in Social Theory. P. 52. Цит. по: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.

исследования и предлагаемой аргументации? Думается, что предшествующие теоретические взгляды и текущая идеология, общественные институты, обуславливающие в данную историческую эпоху характер социально-экономического развития, – достаточные основания для того, чтобы располагать подобными критериями (оценками).

Что такое ценности? Это суждения людей о чем-либо, своеобразное взвешивание любого вопроса, система взглядов и критериев, согласно которым и дается оценка. Институт оценивания возникает благодаря тому, что люди ведут повседневную деятельность, т.е. просто живут, определяют цели каждого дня, некоторого периода жизни, формируют план и далее этому плану следуют, претерпевая удачи и поражения, когда их планы исполняются или не исполняются в полном объеме. Для реализации планов они используют некие средства – инструменты реализации намеченного. Таким образом, система целей и инструментов составляет пространство, в котором возникает институт оценки, развивающийся в систему ценностей, накладывающий свой отпечаток на развитие экономической теории. Согласно Г. Мюрдалю, планирование представляет главный принцип, в соответствии с которым знания превращаются в действия. По существу, план позволяет отобрать необходимое знание, а потом применить его в создавшихся хозяйственных условиях. Дисфункциональность любой системы, включая и экономическую науку, знание, связана с нарушением качественного содержания некоторых параметров системы. От их числа зависит лишь масштаб и глубина названного состояния. Следовательно, ценностный критерий, введенный в разрабатываемую теорию в силу своей “сложной” природы, программирует большую или меньшую дисфункцию данной теории. В связи с этим целесообразно изучать теории с позиций оценки состояния следующих групп характеристик – цели существования, области приложения усилий, функционального разнообразия, издержек действия, срока времени до коренного изменения, устойчивости к вновь вводимым институтам, устойчивости к мутации. Причем эта оценка становится разрешительной – цели либо достигаются, либо сокращается их количество, либо достигаются частично, либо полностью, область приложения либо расширяется, либо сужается, может оставаться неизменной; то же относится к функциональному разнообразию, издержкам действия, времени до существенных изменений системы, устойчивости и адаптивности

при мутации. Наше описание представляется системным, связывающим экономическую теорию и политику, так как это хотя и разные, поскольку их состояния и качественное содержание отличаются, но взаимосвязанные системы, обуславливающие параметры друг друга.

2. Кумулятивный характер социальных процессов порождает ряд особенностей, затрагивающих состояние теории и экономической политики. Одной из таких особенностей является соотношение целей и инструментов, используемых для их достижения, в процессе планирования мероприятий экономической политики и в изменчивой динамике хозяйственного развития. Другой особенностью выступает отсутствие равновесия и стремления экономической системы к равновесию, поскольку цели и инструменты обладают свойством накапливаться, что представляется принципом кумулятивного развития. Согласно этому принципу, в социальной системе постоянно накапливаются условия, многократно усиливающие друг друга, так что последующие импульсы развития могут превосходить по своему потенциалу и силе предыдущие. Наличие такого принципа в хозяйственном развитии и поведении игроков означает, что различные факторы, обуславливающие определенный темп и качество развития, в сильной степени взаимосвязаны. Этот принцип, как ни странно, имплицитно заключен в представлении о дисфункции экономической системы. Любая система всегда в какой-то степени дисфункциональна, т.е. в силу кумуляции и сложного характера взаимодействия различных факторов развития системы возникают спонтанно либо в соответствии с некоторыми закономерностями динамические состояния, связанные с потерей свойств, качеств системы, целей, функционального набора, областей приложения усилий, что сопровождается ростом издержек и снижением устойчивости системы. Кстати, подобное представление и описание системы, включая и экономическую науку, позволяет учесть в явном виде ценностные суждения, которые не нарочно или, наоборот, намеренно скрываются экономистами при проведении своих исследований.

3. Теория Д. Норты базируется исключительно на оценках. При этом ее довольно сложно применить к разработке текущей экономической политики, поскольку положения, формулируемые Д. Нортом, относятся в большей мере к выявлению долгосрочных закономерностей развития хозяйственных систем и предпосылок этого развития. Правильно оформляя проблему

установления причин различий в траектории развития экономических систем, неоинституциональной школе не удастся предложить решения, которые приводили бы к опережающему росту дохода бедных над богатыми. Иными словами, на институциональную школу выпадает задача сформулировать такую институциональную структуру общества и предложить способ ее практического внедрения, чтобы бедные становились богаче, а рост благосостояния богатых оставался в идеале фиксированным. Такой социальный порядок, как мне представляется, был бы наиболее желательным с точки зрения долгосрочных перспектив развития человеческого общества.

Институты создаются людьми не только как ограничительные рамки их поведения, организующие взаимоотношения между ними, но и как инструменты, задающие структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия в политике, социальной сфере, экономике, а также как своеобразный продукт, удовлетворяющий потребность в условностях, правилах, имманентных элементах поведения, нормативах, планах и т.д. Институциональные изменения всегда есть продукт человеческой деятельности. Они определяют то, как общество развивается во времени, по сути, символизируя исторические перемены. Определенно необоснованной выглядит точка зрения, согласно которой институты могут меняться самостоятельно, без участия человека. Если какой-то институт возник вследствие деятельности человека, а другого результата мы не можем иметь в социальном мире, даже если потом этот институт был в “самостоятельном плавании”, что является невероятным, то и в такой идеальной ситуации человек присутствовал в начальной точке. Поэтому характеристики института представляют вектор информации, созданной человеком, и от начального состояния этого вектора зависит весь дальнейший институциональный генезис. Иными словами, разделение изменений на два типа – генетические и телеологические – выглядит оценочной конструкцией, не самым лучшим аналитическим решением, поскольку насколько трудно разделить изменения вообще на два типа, настолько же трудно в интеллектуальном смысле затем объединить эти изменения, чтобы иметь общую картину, системный взгляд на проблему институциональных изменений.

Поскольку институты влияют на функции экономических систем, при этом длительные различия в функционировании этих систем формируются под влиянием работы конкретных институ-

тов, постольку важно точно представлять, что входит в состав данных институтов. Согласно неоинституциональным представлениям, которых придерживается и Д. Норт, к таким институтам относят:

- механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суд, система наказания);
- формальные нормы (конституция, законы, прецеденты, административные акты);
- неформальные нормы (традиции, обычаи, социальные условности, стереотипы).

Организации обычно рассматриваются отдельно как особые институциональные комплексы или системы, но которые также структурируют отношения между людьми, упорядочивая обмен. Если проанализировать издержки, возникающие в результате изменения исторических рамок функционирования агентов, то эти издержки обязаны своим возникновением не только институтам в нортоновском понимании, но и организациям, которые складываются вследствие наличия данных рамок.

Организация всегда представляет группу людей, которые объединяет стремление достичь какой-либо цели. Для организации характерен некоторый набор функций, область приложения усилий, издержки функционирования, период времени до определяющих изменений, устойчивость к вновь вводимым нормам и к изменениям внешней и внутренней среды. Следовательно, данным набором параметров можно полностью описать функционирование системы – организации. Причем эти параметры вполне можно признать необходимыми и достаточными. Однако и институт описывается такой же группой параметров. В чем же тогда разница?

Коренное отличие состоит в том, что в организации помимо институциональных условий ее образования и функционирования действуют люди, которые могут иметь отличающиеся индивидуальные цели, но одновременно объединенные достижением общей цели организации. В состав организаций в общем случае входят политические органы, экономические структуры, общественные учреждения, образовательные учреждения, к ним относят также клубы, ассоциации, общественные организации. Государство с данных теоретических позиций представляет собой метаорганизацию.

Институты оказывают влияние на то, какие организации возникают и как они развиваются, при этом организации оказывают

влияние на процесс институциональных изменений. Например, эффективность рынка жилья обусловлена тем, каковы транзакционные издержки оказания риелторских услуг, нотариального закрепления прав собственности, поиска выгодного кредита, оформления ипотеки и т.д. От состояния названных институтов зависит соотношение транзакционных и трансформационных издержек конкретной системы, рынка. Следовательно, текущее институциональное состояние определяет перспективы развития экономической структуры. Таким образом, посредством институтов осуществляется взаимодействие фактора организации системы и технологии изготовления продукта или услуги, в данном случае организация рынка жилья и ипотеки (ипотечного кредитования), оформление прав на жилье взаимодействуют с применяемой технологией строительства, от которой зависит уровень комфортабельности создаваемого жилищного фонда.

Можно выделить две основные формы взаимодействия транзакционных и трансформационных издержек, представляющих собой общий потенциал издержек рассматриваемой экономической системы или, другими словами, формы взаимодействия технологий и институтов:

1) новые технологии после их внедрения обеспечивают сокращение величины транзакционных издержек. Наемный работник с очень высокой квалификацией приобретает по отношению к своему предприятию определенную силу, власть, потому что он получает стратегическую возможность угрожать предприятию остановкой производства, а в короткий срок фирма не сможет приобрести интерспецифический ресурс, да еще за меньшую стоимость. Следовательно, собственник может пойти на то, чтобы повысить заработную плату наемному персоналу, включая высший менеджмент. Поэтому фирмам выгоднее иметь высокотехнологическое производство с менее квалифицированной рабочей силой, так как за счет новых технологий можно снизить общие издержки, поскольку эти технологии используют менее квалифицированную рабочую силу, не способную угрожать остановкой производства или скрытым саботажем;

2) институциональные изменения приводят к росту транзакционных издержек, который компенсирует экономию на трансформационных издержках. Например, определение нефтяного места в отдельной производственной единице повышает транзакционные издержки, в то же время благодаря более эффективному извлечению нефти это снижает трансформационные

издержки, даже в большей степени, чем прирост трансакционных издержек.

В концепции Д. Норта субъектом изменений выступает индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе. Источником изменений служат изменяющиеся относительные цены или предпочтения. Эффективность изменений обеспечивается правилами и ограничениями. Такой подход вписывается в рамки нового направления экономической науки, которое получило название клиометрии, занимающейся историческим описанием экономических изменений посредством анализа долгосрочного функционирования базовых общественных институтов. Теперь можно выделить следующие основные моменты, создающие оценочную канву данного теоретического направления:

- ограниченная рациональность как базовый принцип анализа;
- ограниченность ресурсов – главное условие развития экономических систем на длительных интервалах времени;
- классификация институтов с выделением формальных и неформальных правил и объяснение экономического развития и изменений посредством поиска динамических пропорций между двумя группами институтов;

- наличие следующих типов институциональных изменений: а) path dependence – зависимости от прошлого; б) path independence – независимости от прошлого; в) path determinancy – развитие, определяемое частично существующими институтами.

Теория Д. Норта с точки зрения методологической результативности имела бы только описательное значение, если бы в ее структуру не были введены понятия трансакционных и трансформационных издержек. Без метода анализа этих издержек невозможно оценить, объяснить, описать и спрогнозировать долгосрочные возможности экономических систем. Использование количественного метода оценки трансакций и трансформации в экономической системе превращает систему взглядов и исследований Д. Норта и его последователей в научную теорию, поскольку качественные оценки сочетаются с количественными измерениями, а интерпретация исторических событий и факторов имеющих экономические последствия, становится убедительной.

Выделим несколько важных тезисов, подчеркивающих оригинальность, но и ограниченность аналитической схемы, примененной Д. Нортом:

- генератором развития экономики, а следовательно и институциональных изменений долгосрочного характера выступают цены и потребительские предпочтения;

- в качестве эмпирической базы выступает специальная статистика, характеризующая развитие ряда экономических систем западной цивилизации и охватывающая двухвековой период, примерно с 1750 г.;

- в качестве главной иллюстрации институциональных изменений приводится анализ эволюции института права собственности в США, начиная с момента образования данного государства и до настоящего времени. Изложение особенностей этой эволюции доказывает, что эффективность функций отдельных институтов определяется базовыми ордонамсами – правовыми актами конституционного значения, которые интериоризируют институт права собственности и делают его легитимным в пространстве хозяйственных отношений;

- основным субъектом институциональных изменений является предприниматель, выводящий экономическую систему из состояния равновесия. Именно предприниматель устанавливает цены, а происхождение цен считается важным фактором, определяющим характер и качество институциональных изменений. Таким образом, теоретическая система Норта позволяет искусственно подойти к пониманию долгосрочных изменений в экономике через фундаментальные свойства в социальных и хозяйственных институтах. Данный подход явно сочетает методы экономического анализа в рамках main stream (допущения об ограничениях ресурсов, рациональности, о предпринимателе, конкуренции и т.д.) и традиций классического американского институционализма.

Вместе с тем наличие мощных оценочных критериев, заложенных в указанной аналитической конструкции, порождает ряд серьезных проблем, которые данная теория не может решить:

- разграничение институциональных и общих издержек;
- определение начальной точки институциональных изменений и неоднозначность взглядов на государство и его роль в этих изменениях;

- культура, идеология, структура ценностей граждан определяют характер и направление изменений, но сами подвержены изменениям в малой степени, хотя на долгосрочных интервалах времени в условиях электронной культуры и информационной экономики это не так. Поэтому роль государства может быть

сведена не столько к упрощению экономических изменений на долгосрочном этапе, сколько к формированию устойчивых и полезных стимулов, мотивов, культурных ценностей, предпочтений, идеологий.

Важно отметить, что Д. Норту не удалось связать возможные способы формирования перечисленных структур с транзакционными и трансформационными издержками, объяснить, как данный процесс сопровождается их возрастанием. Имеющиеся указания на рост сложности хозяйственных систем как следствие их технологического и организационного развития представляются очевидными объяснениями. К сожалению, в рамках рассматриваемой теории не удалось найти ответ на вопрос: почему одни нации живут богаче, другие – беднее? Ответ сводится не только к ресурсным различиям, причина кроется еще и в разной эффективности использования природных ресурсов, а также в том, что эти страны и народы имеют различные историко-экономические траектории развития.

Вне всяких сомнений, для экономических исследований, совершенствования их методологии тезис Д. Норта о том, что история имеет значение, кажется весьма полезным. Доход, сбережения, валовой продукт, инвестиции и экономическая политика, использующая названные показатели в качестве неких оценок, детерминированы историей, да и используются разными людьми в силу замещения поколений.

Для разграничения институциональных доктрин и демонстрации расхождений, содержащихся в оценках, приводимых институционалистами относительно интерпретации текущих событий, связанных с изменениями институтов, охарактеризуем взгляды Т. Веблена, нашедшие отражение в работах “Теория праздного класса” (1899 г.), “Теория делового предприятия” (1904 г.), “Инстинкт мастерства и уровень развития технологий производства” (1914 г.). Прежде всего экономическая наука не должна быть наукой о ценах и рынках. Ее предметом является человеческая деятельность во всех ее проявлениях. Общественные науки призваны изучать отношения, в частности социально-психологические механизмы, определяющие экономическое поведение агентов:

- мотивы демонстративного потребления, престижа;
- завистливого сравнения;
- инстинкт подражания;
- закон социального статуса.

В реализации этих качеств центральную роль играют социальные институты как привычный способ реагирования на стимулы, как структура производственного или экономического механизма и как принятая система общественной жизни. Например, манера и психология богачей в значительной степени отличается от модели поведения рядового человека. Так, они проявляют следующие характерные признаки:

- праздного класса – совокупность институтов хищничества и паразитизма;
- показное потребление – приобретение дорогостоящего товара и соперничество по этому поводу;
- “состязательный аспект потребления” создает осязаемый элемент престижной дороговизны.

По этой причине невозможно давать усредненные оценки и заключения о результатах индивидуального поведения, поскольку отдельные группы – и совсем немалые – агентов ведут себя совершенно по-другому, обнаруживая абсолютно не похожие на других агентов критерии и мотивы поведения. Как известно, эти мотивы определяют хозяйственные решения, аллокацию и ее эффективность. В связи с этим требуется посмотреть на экономику как на систему разнородных агентов. Такой способ анализа является методологически обоснованным и не менее ценным, чем изучение отдельных объектов, например, институты, валовой продукт, или каких-либо явлений – экономического роста, безработицы, инфляции. В конце концов, все явления и объекты составляют некий результат взаимодействия разнородных агентов. Выше был использован именно способ моделирования экономической системы за счет выделения групп агентов: новаторов, консерваторов и безработных, что позволило включить систему Шумпетера в модифицированном авторском варианте в макроэкономический анализ.

Изучение проблем эволюции подобной системы, представленной разными агентами, даст не менее ценные научные результаты, нежели анализ, проведенный Д. Нортон. Таким образом, диверсификация оценок приводит к разнообразию аналитических способов представления социально-экономической эволюции. Если аналитическая конструкция базируется на таксономических методах в большей степени, нежели на методах точного измерения или моделях, предполагающих математический результат, то она априори включает институт оценки, причем в начале исследования отнюдь не очевидно, в каком он находится

состоянии и как повлияет на общий итог выстраиваемых рассуждений. Остается также не понятным, насколько возможно использовать рассуждения в ходе проводимого анализа для повышения эффективности функционирования экономической системы и повышения результативности экономической политики.

С течением времени институты изменяются, и это составляет содержание институциональных изменений. Установить закономерности таких изменений означает исследовать, какого качества экономическую систему мы будем иметь к определенному времени, причем под словом “мы” понимаются те, кто доживет до этого времени, так как именно они, по идее, должны успеть воспользоваться теми правилами (институтами), которые создают. Можно, конечно, предположить, что люди работают исключительно на будущее, т.е. для своих детей, но тогда такая абсолютно альтруистическая модель будет сильным упрощением, таким же, как модель эгоистичного агента – калькулятора удовольствий. Прежде чем изучить закономерности институциональных изменений, требуется понять факторы, определяющие воздействие институтов на экономику, точнее, на экономические события и поведение хозяйственных игроков. Согласно Д. Норту, к таким факторам необходимо отнести издержки измерения характеристик товаров и услуг, участия агентов в обменах – трансакционные издержки, размер рынка и тип обмена – персонифицированный или неперсонифицированный, регулирование и принуждение, идеологию и мировосприятие людей. Во-первых, трансакционные издержки определяют эффективность институциональных изменений. Если они высоки, то следует говорить не о том, что права неспецифицированы, а о том, что права неэффективны, иными словами, необходимо постулировать институциональную неэффективность.

Во-вторых, персонифицированный обмен порождает систему nepотизма, когда обмены основаны на родственных связях, дружбе, личных отношениях, в связи с чем деловые контакты становятся затруднительными или неэффективными, что совсем нехарактерно для неперсонифицированных обменов, когда индивиды настроены на извлечение выгоды от совершаемых сделок.

В-третьих, качество институциональных изменений в существенной мере определяется тем, как функционирует система регулирования и принуждения, т.е. соответствующие структуры государственного управления, средства массовых коммуникаций и судебная система, разбирающая возникающие споры, появляю-

щиеся вследствие низкой эффективности правовых норм либо отсутствия их четкой спецификации.

В-четвертых, идеология не только определяет, а задает направление изменению конкретных институтов, так как формирует субъективную модель поведения агентов, определяя как политический, так и их индивидуальный выбор. Именно данный фактор позволяет модифицировать трактовку неоклассиков о рациональном поведении экономических агентов и выборе, который они осуществляют, максимизируя благосостояние. Идеология не является чем-то абстрактным – это целая система самостоятельных, но взаимосвязанных и сложным образом взаимодействующих институтов, развитие каждого из которых подчинено своей логике и имеет собственную траекторию. Прежде всего идеология формируется культурными нормами и социально-психологическими феноменами. Эти институты создают настрой индивидов и хозяйствующих субъектов в части реагирования на изменения, т.е., по существу, создают условия для их адаптации и восприятия указанных изменений.

Д. Норт исходит из того, что в информационной экономике в силу масштабных искажений информации и неопределенности хозяйственных решений практически нет агента, который бы знал, какое решение или совокупность решений необходимо применить в той или иной ситуации. Что же касается институтов, то в их адрес высказывается требование снижения издержек по спецификации института прав собственности, разработки законов, процедур выбора, что позволит децентрализованно принимать решения и повысить эффективность конкурентных рынков.

Таким образом, данная позиция определяет необходимость децентрализованных решений и рынков, которые были бы в наибольшей степени конкурентны, и таким образом обеспечивали требуемую или необходимую эффективность, с чем согласилось бы общественное большинство. Однако, как было показано выше, конкуренция в экономике порождается институтами, регулированием, поэтому ее организация требует определенных затрат. Кроме того, конкуренция приводит не к открытию новых возможностей, появлению одних лишь новаторов – это далеко не так, она приводит к закрытию и в силу присутствия институциональных эффектов может создать условия для преобладания консервативной модели экономического поведения, что приведет экономическую систему к состоянию ограниченной динамики. В современной экономике имеется целый набор эффектив-

ных решений, не являющихся децентрализованными, а наоборот, представляющих собой целенаправленный результат деятельности правительства как способ регулирования монополистической и олигополистической конкуренции.

Институциональные изменения зависят от того, насколько стабильны институциональные характеристики общества, что выступает источником этих изменений, насколько они сильны и куда направлены. Теоретически установить содержание названных составляющих крайне важно, однако здесь возникает неточность модели, особенно если исследователь выбирает какой-то один фактор и ставит его в соответствие с вводимым признаком. Например, если считает, что источником изменений является предпочтение индивидов, силой – исключительно предприниматель, а направление определяется пропорцией относительных цен. Институциональные изменения, как правило, неповторимым образом меняют экономическую систему, что находит отражение в изменении потенциальной производительности общества, изменении запаса знаний и организационных изменениях. Вместе с тем, представляя методологические пределы доктрины Д. Норта и его взгляда на институциональные изменения, можно констатировать, что существенными недостатками такой аналитической конструкции являются:

- нормативно-классификационный подход к выделению свойств, факторов и особенностей институциональных изменений;
- описательный характер применяемых иллюстраций и вводимых аналогий для доказательства или подтверждения, обоснования вводимых теоретических позиций и положений;
- отсутствие связи с тем, какие требования в части управления институциональными изменениями необходимо наложить на мероприятия экономической политики.

Так, Д. Норт считает, что упадок коммунизма в странах Восточной Европы и России был следствием краха существующей системы веры и системы ценностей при последовательном снижении роли поддерживающих организаций. Формально это верно, но у столь масштабного исторического процесса имелись и другие важные причины, причем оценки значения и иерархии этих причин никто не осуществлял – все они действовали и определили системное разрушение. Сюда можно отнести и причину, вызванную противоборством двух систем, ролью военных и разведывательных организаций, развернутой системы в структурах

западных стран по уничтожению стран социалистического блока. Сейчас западный капитал делит открытые рынки бывших социалистических стран и получает с этого весьма немалый дивиденд, включая открывшийся доступ к богатейшим ресурсам этих государств. Именно по этой причине, если исходить из точной формулировки исторической реальности, вводить преобладание некоего объективного момента в разрушение СССР и социалистического блока стран весьма близоруко, поскольку присутствовали мощнейшие субъективные (политические) решения и факторы, обусловившие в конечном счете разрушение альтернативной системы. Потеря альтернативы с пренебрежением в части поиска средств повышения эффективности данного варианта означает потерю гибкости мировой экономической системы, так как унификация траектории развития (изменений) лишает человеческое общество возможности найти более эффективную траекторию и не исключает развития по хребтному направлению.

Любая экономическая система дисфункциональна, и необходимо научиться определять размер и глубину дисфункций как всей системы, так и отдельных подсистем. Введенная выше структура нескольких групп параметров, используемых для полной характеристики состояния системы и ее изменения, может быть применима для анализа институционального развития с не меньшим успехом, чем система Д. Норта. Более того, наш подход позволяет дать оценку качества институционального развития, а не констатировать факторы и условия институциональных изменений, порождая только дополнительные проблемы с начальной точкой и институциональной регрессией, которую не может преодолеть Д. Норт в своем анализе. Причем введение представлений о дисфункции экономической системы и об изменении ее масштаба в ходе исторического развития позволяет выработать требования к экономической политике. Цель политики в таком случае – снижение числа дисфункций и глубины дисфункционального состояния конкретной социальной системы, в том числе не давая увеличиваться транзакционным издержкам и за счет создания оптимальной институциональной и мотивирующей структуры общества. Так, при реализации мероприятий экономической политики создаются условия экономической эффективности, принимающей вид характерных хозяйственных решений, заданных функционирующими институтами.

Хотя неоинституционалисты претендуют на то, что их доктрины имеют большие перспективы в плане развития эконо-

мической науки по сравнению со старой школой, разберем некоторые не вполне строгие трактовки, которые получены исключительно на основе оценочных суждений и не дают оснований для такого оптимизма. А. Бэллард, проводя интервью с Р. Коузом на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики, задал вопрос относительно того, играет ли и какую роль в развитии рыночной культуры государство, а также способствует ли оно снижению трансакционных издержек. При этом А. Бэллард однозначно утверждал, что в развивающихся странах вмешательство правительства привело к появлению подпольной, или теневой, экономики, и его интересовало, насколько неонституционализм может объяснять такие феномены<sup>3</sup>. Ответ был как вполне традиционным, так и оценочным. Государство в экономике выполняет двойную роль, согласно Коузу, это, во-первых, не препятствовать происходящему, во-вторых, создать систему прав собственности. Для этих функций государство прибегает к принуждению и контролю. Однако если правительство проводит политику, препятствующую какой-то деятельности, то люди начинают организовывать эту деятельность сами. Безусловно, подобная деятельность далеко не всегда является эффективной или вообще общественно полезной. Люди могут продавать наркотики, потому что это очень прибыльно, то же относится к оружию, занятиям проституцией и т.д. Принуждение и контроль могут быть столь же или даже более неэффективны, чем другие виды экономической деятельности, но и рассматривать государство в качестве вмешивающегося субъекта — это неэффективная модель, поскольку она базируется на предубеждении, что такое вмешательство существует, хотя никто не доказал изначальную обособленность процесса от государства, просто потому, что данная обособленность отсутствует. Но тогда и термин “вмешательство” абсолютно несправедлив. Если вспомнить закон А. Вагнера, то согласно ему государственный сектор имеет тенденцию к перманентному расширению, если оценивать его по величине расходов в валовом внутреннем продукте. Конечно, этот рост не может быть бесконечным в экономике, подобной вагнеровской, т.е. в той системе, которую наблюдал и изучал этот исследователь-экономист в свое время. Виртуальная

---

<sup>3</sup> Коуз Р. Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // *Квартальный бюллетень клуба экономистов* Вып. 4. Мьянск. Пропплев, 2000. С. 20.

экономика, где за день на самой большой фондовой бирже обращается 2 трлн долл., а годовой мировой ВВП составляет около 60 трлн долл., позволяет говорить о том, что тенденция к расширению может и сохраняться. В вагнеровской экономике, которая, по существу, была экономикой индустриализирующегося общества, в которой капитализм набирал темпы развития, где господствовали государственные корпорации и не существовало глобальной финансовой системы с электронными торгами, динамика многих процессов была подвержена эффекту насыщения. Государственный сектор рос, но эта тенденция не могла быть бесконечной в силу объективного исчерпания эффективности роста вследствие структурных и ресурсных ограничений системы. Причины такого роста были разнообразны, но сам рост совсем не означал эффективного государственного регулирования. Более того, наравне с ростом легального сектора экономики налицо рост и теневой экономики, а также аномальных общественных секторов в виде экономики преступности, числа преступных организаций и вообще правонарушений. Таким образом, с ростом социальной системы увеличивается число проблем, включая и проблему правовой эффективности, точнее, неэффективности функционирования хозяйства. Индивиды предпринимают намеренные отклонения от соблюдения действующих норм, вводимых ими же для организации собственной жизни, помимо этого они проектируют нормы, сразу предполагая модели и варианты отклонения от них. Следовательно, индивиды, создающие институты, исходят из каких-то выгод, которые удастся извлечь из возможных в будущем отклонений от соблюдения вводимых норм. Такое поведение размывает функцию контроля и принуждения, а также делает нестрогим критерий эффективности – становится непонятно, как отделить эффективное государственное регулирование от неэффективного.

Нужно отметить, что тезис, не вызвавший, кстати, возражения Р. Коуза, о возникновении и усилении позиций теневой экономики в развивающихся странах по причине расширения государства представляет собой ошибку оценивания, так как не имеет количественных и вообще убедительных по своей логике подтверждений. Даже если бы это было так, то вывод о сокращении государства и низведении его функций до уровня “ночного сторожа” не решает проблемы, потому что сокращение диапазона управления государством без поиска методов повышения эффективности такого управления ведет к упрочению тех структур,

которые демонстрировали нелегальное поведение. Здесь исчезновение государства становится столь же нелегальным. Вызывает удивление тезис, что проблема бедности и несправедливого распределения доходов может решаться достаточно успешно на основе теоремы Коуза. Поскольку люди неплохо представляют то, что им нужно, постольку они будут принимать правильные решения. Но остается вопрос: решения будут правильными с чьей оценки, с чьей позиции, точки зрения? Почему, например, изменение в налоговом законодательстве, направленное на то, чтобы осуществить перераспределение доходов от богатых в пользу бедных, снизит эффективность экономики? Но, может быть, именно такое снижение, которое покажет стереотипный показатель эффективности, и является необходимым для общества!?

Вполне возможно, более адекватная структура, будучи и более справедливой, позволит выйти системе на более эффективную долгосрочную траекторию социального развития, если оценивать ее некими фундаментальными социальными пропорциями и критериями справедливости, вытекающими из оценок физиологических различий (способностей), трудовой отдачи, психологических склонностей. Р. Коуз, следуя некоторым ортодоксальным допущениям, явно не учитывает, что поведение людей подвержено программированию, включая функцию потребительских предпочтений, психологические реакции, даже склонность или возможность нарушения норм, которое становится все более целенаправленным и закономерным даже в так называемых стабильных демократиях. При прочих равных, индивид, стесненный в средствах, разумеется, знает, как распределить ему свой бюджет, чтобы его хватило до следующей заработной платы. Но такая жизнь, навязанный ему выбор, который по большому счету является предзаданным, создает психологическое давление и сильнейшим образом меняет мотивацию этого бедняка, увеличивая риск поведения, не вписывающегося в принятые нормы. Кроме того, он понимает, что и нормы-то эти творит не он, а люди, имеющие больший уровень доходов, принимающие эти правила, исходя из собственных интересов и обслуживая собственные доходы. В таких условиях, даже если права собственности четко распределены и трансакционные издержки равны нулю, функция полезности не направлена на то, чтобы искать решение рыночного типа в результате контакта и контрактиции двух заинтересованных сторон. Таким образом, важно

учитывать психологический настрой индивида, уровень его личного дохода и мотивации к названным в рамках теоремы Коуза действиям. Индивид может потерять склонность к коузианскому решению, и никакого позитивного исхода и решения проблемы распределения ресурсов не произойдет. Вот так институциональная динамика и простое состояние конкретных институтов оценки и психологической мотивации влияют на результат действий и интеллектуальную конструкцию, описывающую их.

Одной из фундаментальных оценок, присутствующей в экономической теории и разделяющей ее представителей на два лагеря – “градуалистов”, или “дирижистов”, и сторонников “свободного рынка”, – выступает точка зрения на государство и рынок, взаимосвязь и взаимодействие этих основных институтов, фигурирующих в качестве объектов анализа социальной науки и определяющих элементов экономической политики. Одни высказываются за необходимость государственного регулирования экономики, поскольку для рынка характерны “провалы”. Тем самым они исходят из экзогенности государства по отношению к рыночной экономике и строят свои рассуждения в терминах “вмешательство–невмешательство”. Но и другая группа экономистов, отстаивающих идеалы “свободного рынка”, пропагандирует необходимость этой свободы в связи с колоссальными провалами государства и его неэффективностью. Эта точка зрения также страдает предвзятостью, необъективностью, поскольку государство считается неэффективным априори, выступает как будто внешним фактором развития, не элементом системы. Здесь речь идет о функциях государства как “ночного сторожа”.

Конечно, оба подхода в высшей степени примитивны, пренебрегают как присутствием различных факторов институциональной природы, включая эффект кумулятивной причинности, так и взаимосвязью различных социальных институтов. Любая организационная форма социальной и хозяйственной жизни характеризуется некоторой долей неэффективности и не может выполнить все необходимые функции одинаково хорошо. Если государство представляет собой действительно форму организации социальной жизни популяции людей, то рынок – это всего лишь форма их хозяйственной деятельности, а если быть более точным, то производная взаимодействия иных форм. Таким образом, сравнивая государство и рынок, противопоставляя их, совершается серьезная ошибка сравнения несопоставимых по условному иерархическому положению и значимости форм организации.

Кроме того, отсутствуют точные оценки различных “неэффективностей” рынка и государства, так называемых провалов, причем часто эти оценки носят больше политический оттенок, нежели имеют чисто экономическое назначение.

Однако, как было показано, даже при наличии точных оценок не вполне ясно, зачем они нужны, если все равно сравниваются несравнимые объекты. Более того, сопоставление этих объектов не позволяет утверждать, что сфера одного требует расширения за счет сокращения функций или масштаба деятельности другого. Рынок как некая система всегда находится в состоянии неравновесия, поскольку существует разрыв между совокупным спросом и совокупным предложением, обусловленный раскоординированными решениями производителей и потребителей благ, а также тем, что это далеко не всегда совпадающие агенты, особенно при рассмотрении конкретного рынка. Согласно ортодоксальным взглядам, только положение равновесия соответствует эффективному решению проблемы аллокации, которое предлагает рынок. Следовательно, указанный разрыв означает неэффективность с позиций модели равновесия. Цены и заработная плата формируются не только в силу возникновения данного разрыва, но и по причине проводимой экономической политики, воздействующей посредством институциональных инструментов на уровень цен, правила ценообразования и процесс установления заработной платы. Безусловно, такие воздействия задают и параметры инфляционного разрыва в экономике, что зависит не просто от соотношения сбережений и инвестиций, получившего реализацию в известных макроэкономических моделях, но и от сложившейся системы институтов. Экономическая политика и хозяйственная практика подвержены не только оценке со стороны потребителей и производителей, отдельных индивидов, но и экономических организаций, политических партий. Эта оценка может и в большинстве случаев расходиться с оценкой теории, на основе которой экономисты предлагали тот или иной вариант экономической политики. Более того, политики осуществляли выбор определенного варианта действий из представленного им набора альтернатив, исходя из взвешивания целей, средств в рамках каждого варианта. Оценка может быть неэффективной, и тогда избранный вариант экономической политики потерпит фиаско, если оценка вполне приемлема, но практическая реализация правительственных мероприятий будет страдать некоторыми имманентными пороками, например,

связанными с противодействием бюрократических структур, что приведет не к тем результатам, которые ожидаются самим правительством и обществом. Например, постановка задачи обеспечения полной занятости долгое время считалась противоречащей цели поддержания стабильной покупательной способности денег. Это вполне отвечало логике существовавших на тот момент теоретических моделей. Но подобные представления постепенно утратили силу по причине появления как более совершенных (адекватных) моделей, так и с историческим изменением социальных институтов, которые порождают эффекты в одном направлении и не приводят в данном аспекте к появлению противоречивых целей. Иными словами, в современном мире уже нельзя решить проблему безработицы за счет ускорения инфляции и наоборот. Экономические явления приобретают ярко выраженное институциональное содержание, как и их интерпретация, и поиск средств для уменьшения негативных последствий. Современный экономический мир обнаруживает изменение факторов, определяющих спрос и предложение, а значит – объясняющих разрыв совокупного спроса и предложения. Если ранее экономика была более индивидуальной и дифференцированной, то теперь можно наблюдать планомерное и все более увеличивающееся влияние экономических организаций различного масштаба на все события и хозяйственные решения. Эти события формируют индивидуальный спрос и систему оценок. Это является важной причиной усиления роли институтов и объясняет рост внимания экономистов и бурное развитие неоинституциональной школы политической экономии, уделяющей пристальное внимание данным проблемам и правовому аспекту функционирования хозяйства.

Интересно отметить, что современное общество до начала 1990-х годов никогда не наблюдало масштабной трансформации общественных институтов, отражающей переход от социалистической экономики к капитализму. Можно смело констатировать, что алгоритм данного перехода, примененный на практике, был значительно проще, нежели переход от капитализма к социализму посредством революционных действий. Конечно, любой переход можно назвать “тихой революцией”, однако если проанализировать конкретные мероприятия экономической политики, то при трансформации социализма в капитализм в странах Восточной Европы и в России потребовалась система мер, связанных с либерализацией рынков, приватизацией и проведением политики

стабилизации. Безусловно, и эта последовательность, и содержание действий порождают закономерные вопросы относительно их эффективности и эффективных альтернатив, которые не удалось вовремя отобрать и применить. Поэтому присутствовали серьезные ошибки планирования и выбора экономической политики.

Если вспомнить идею Й. Шумпетера о стремлении капитализма к социализму и причинах такого движения, то однозначно можно заключить, что исследователь сделал попытку объективизировать процесс такого движения, полагая, что подобное движение неотвратимо и закономерно. Однако практически никто из известных экономистов не дал никакого прогноза, что произойдет с социализмом советского или югославского типа и каким образом будет осуществлен переход с этой модели хозяйствования к капиталистическому укладу. Ясно одно: политический, управленческий фактор чрезвычайно важен при осуществлении структурных модификаций, затрагивающих основы воспроизводства и хозяйственного уклада жизни. Понятно, что и свертывание социализма с общественной собственностью на средства производства происходило по относительно безболезненной схеме, нежели развитие капитализма в начале и в ходе XX в. Этот факт опровергнуть довольно трудно, поскольку тогда потребуется дать точную оценку социальных издержек преобразований одного и другого перехода, осуществляемых в разное историческое время, говорит о весьма важном обстоятельстве. Оно сводится к тому, что никто не привел убедительных доводов о возможностях совершенствования социализма — хозяйственного уклада с преобладанием общественной собственности на средства производства. Поведение, максимизирующее прибыль, и частная собственность (ее концентрация в одних руках) не являются более сильными или эффективными мотивирующими критериями по сравнению с оценкой общественного вклада и государственной (общественной) собственности.

Когда гуляешь по улицам какого-либо провинциального российского города начала XXI в. и видишь спящих бомжей, то, вспоминая советскую экономическую систему, действительно подверженную порокам неэффективности и бюрократизма (политического авторитаризма), построенную на критерии реального обеспечения полной занятости, прекрасно отдаешь себе отчет в том, что такое зрелище было исключено. В чем тогда состоит социальность экономической системы, капитализма, ведь этот

спящий человек практически потерян для общества? Почему при одном хозяйственном укладе появление таких людей исключалось, а при другом их число растет? Сколько людей потеряно одновременно с тем, что в руках других лиц сконцентрированы состояния, равные бюджетам или ВВП отдельных стран, причем подчас присвоенные ими в силу институциональной организации экономической системы, позволяющей обеспечить такую концентрацию? Не является ли чрезмерная концентрация капитала причиной появления “социального дна”, маргиналов, что по определению противоречит подлинному содержанию социального хозяйства?

Ответ на вопросы дает развитая мною теория монетарного диапазона, согласно которой описывается характер превращений в системе “новатор–консерватор”. Следуя этим представлениям, наивысший уровень денежного обеспечения, что соответствует концентрации капитала (ликвидного актива), расширяет инновационные возможности системы либо с определенной вероятностью, определяемой институциональным устройством, способствует возникновению консервативной модели поведения, которая начинает преобладать в хозяйственном пространстве.

Однако при фиксированной динамике денежной массы монетарный диапазон одних игроков расширяется, но других может, и обычно так и происходит, сужаться, причем если ситуация достигает некоторого минимального значения, то даже консервативная модель перестает быть удовлетворительной для агента, и он становится безработным. Если субъект изначально лишен явных конкурентных преимуществ: не обладает необходимыми знаниями, опытом, уровень начального дохода не позволяет ему получить должного образования, тогда названный исход становится все более правдоподобным. Далее вступают в силу иные социальные и институциональные факторы, когда агент не может расплатиться с долгами, теряет страховку, ухудшает свои жилищные условия по причине невозможности оплатить квартиру на низшем уровне своего монетарного диапазона, в конечном счете происходит индивидуальная маргинализация и этот агент пополняет “социальное дно” общества. Срабатывает “эффект блокировки” (“lock in”) и для выправления ситуации потребуются колоссальные усилия, связанные с наращиванием инвестиций в человеческий капитал посредством правительственной программы, поскольку ни одна частная компания не имеет прямого мотива

бороться с явлением социальной маргинализации, так как в какой-то степени причастна к его возникновению. Кстати, опасность оказаться в маргинальной группе членов ныне процветающей корпорации существует и она не так мала, как кажется на первый взгляд. Приведенный алгоритм может сработать в отношении почти любого игрока современной экономики, который живет “от зарплаты до зарплаты” и не обладает аккумулированным капиталом, позволяющим находиться у верхней границы монетарного обеспечения.

Вопрос о том, какая экономическая система лучше, остается открытым. До сих пор не ясно, какую цену платит общество за так называемые успехи капитализма, который, по мнению многих авторитетных экономистов и финансистов, подвержен серьезным кризисам, и в настоящее время можно говорить о кризисе мирового капитализма<sup>4</sup>.

Я называю всю ситуацию, связанную с неопределенностью по этой проблеме, глобальным эксцессом, которому подчинена глобализация и регионализация как разные по содержанию процессы. По всей видимости, неплохим решением является анализ рынков, роли государства, любой системной динамики с позиций наличия дисфункций отдельных подсистем и всей системы. Иными словами, требуется определять цели, осуществлять оценку функций, сферы приложения усилий, издержек, времени до изменения состояния, устойчивости к институциональным нововведениям и корректировкам системы и общей системной устойчивости при непреднамеренных качественных изменениях (мутациях). Тогда не будет возникать аналитических конструкций вроде коузианского подхода, когда фирма представляла собой вытеснение ценового механизма только потому, что господствовала догма о противопоставлении или сосуществовании планирования и ценового (рыночного) механизма. Эта догма абсурдна по определению, так как если рынок есть наличие минимум двух субъектов, то эти двое агентов – всегда носители некоего плана, который воплощается в виде способа или модели их поведения, т.е. решений, принимаемых в процессе взаимодействия. Как же фирма может вытеснить ценовой механизм, если она его создает, порождает? Такое видение представляется ошибочным или по крайней мере сильно затуманивающим происходящее в действительности.

---

<sup>4</sup> В частности, в 2001 г. на русском языке вышла книга Дж. Сороса “Кризис мирового капитализма”.

Современный характер развития экономического знания отличается высокой разнородностью точек зрения, пропагандируемых экономистами. Отличительной чертой экономической науки является не просто возникновение научных школ, а формирование клубов. Наука приобрела “клубный” характер, что выражается в образовании множества ассоциаций, предпринимающих усилия в части организации научной работы, дискуссий, опубликования результатов в периодических изданиях. Во-первых, это является ответом на все более увеличивающуюся стоимость проводимых исследований в области экономических наук, которые стали непосильны для одного исследователя, а требуют задействования разносторонних специалистов, включая политологов, социологов, психологов, антропологов, правоведов и т.д., да и просто широкого круга экономистов, специализирующихся на узких теоретических или прикладных направлениях. Это своеобразный ответ на вызов, связанный с высокой сложностью изучаемых систем, что выражается в увеличении структурной сложности самой науки – и не только в сфере собственно знания, но и организации научной работы. Во-вторых, наравне с размыванием и утратой прошлого могущества и силы отдельных общественных институтов, в частности, института нуклеарной семьи, регулирования рынка труда, оценки социально полезного результата, моральных и нравственных норм, происходит снижение строгости критериев оценки экономического и научного результата. Иными словами, снижается надежность научных положений, обоснований и рекомендаций, создаваемых экономической теорией. Это, по моему мнению, означает дисфункцию экономического знания. Одним из способов противодействия ей выступает укрупнение сообщества экономистов посредством создания союзов единомышленников.

“Клубный” характер развития экономической науки обуславливает появление и функционирование обществ, ассоциаций, например, в наше время активно действует Атлантическое экономическое общество, собирающее на своих конференциях более 500 человек более чем из 40 стран мира, каждый из которых имеет право выступить со своим достаточно обширным докладом. Кроме того, широко известны Королевское экономическое общество Великобритании, Ассоциация эволюционных экономистов, Ассоциация социальной экономики и многие другие.

Тематика научно-исследовательских работ в экономической науке последних лет претерпела некоторые изменения. Если еще

несколько лет назад основными темами для обсуждения на конференциях Атлантического общества были проблемы финансового моделирования, макроэкономической политики, экономического роста, налоговой системы и здоровья населения, то в 2004–2005 гг. ситуация существенно изменилась. При сохранении указанной проблематики усилилось значение прикладной экономики, прикладной макроэкономики, занимающейся проблемами разработки и реализации решений в рамках экономической политики, а также приобрели актуальность проблемы этики бизнеса, финансовой стабильности, создающей условия для доверительного предпринимательства, экономики семьи и детства<sup>5</sup>.

Таким образом, экономическая наука, достигнув некоторого насыщения в развитии своего знания об обществе и хозяйственных процессах, начинает постепенно ориентироваться на рассмотрение социальных вопросов и глубокий анализ отдельных проблем, имеющих значение для обеспечения эффективности экономического развития. Смещение акцентов при изучении названных вопросов приводит к закономерным изменениям и в аппарате экономической теории. Дело даже не в том, что она становится все более релятивной, фрагментарной и плюралистичной, а в том, что возникают очень интересные тенденции в выборе тем для исследований, интерпретации полученного материала, оживляются те теоретические направления, по которым, казалось бы, уже несколько десятилетий назад прозвучали “поминальные речи” (имеется в виду старый институционализм). Операционализация экономической науки и возникшее точное представление о предназначении знания как инструменте хозяйственной практики и экономической политики превратили заумное теоретизирование ортодоксального типа просто в некую интеллектуальную задачу с неясной перспективой использования. Эта задача напоминает кубик Рубика, собрать который представляется делом полезным, поскольку тренирует мышление и воображение, но дальше игровых ситуаций использования разных алгоритмов приведения граней к цветовому соответствию дело, как правило, не доходит. Стало важным дать конкретный результат, который можно применить в политике или при управлении фирмой, организацией, поэтому спрос на фундаментальные исследования в области экономических наук несколько

---

<sup>5</sup> Попов Е.В. Развитие экономической теории // Наука Урала. 2005. № 18. С. 6. Из письма проф. Е.В. Попова автору (личный архив).

понижился, что связано еще и со стабильностью открытых в прошлые времена хозяйственных закономерностей и эффектов. Теперь остается расшифровывать и совершенствовать отдельные теоретические положения и теоремы, извлекая из них практическую пользу. Однако экономическое знание остается академичным, по существу, по своей природе, поскольку требует качественного обобщения практических задач, потребность в решении которых высока. Перечисленные особенности порождают несколько интересных тенденций, хорошо прослеживаемых на примере работы таких клубов экономистов, как Атлантическое общество. Укажем наиболее важные из них<sup>6</sup>.

Во-первых, большинство исследовательских проектов экономической науки – Россия здесь не является исключением – носят либо заказной характер, либо составляют проявление личной инициативы ученого и в таком случае финансируются за его счет. Данные проекты выполняются в рамках грантов правительств или крупных корпораций и имеют точное целевое назначение. Следовательно, при сложившейся системе организации научных исследований в экономике она формируется спросом на предоставляемые результаты, в которых нуждаются другие субъекты. Но наука как система должна иметь и собственные цели развития и методы совершенствования фундаментальной базы – методологии, что не всегда возможно в рамках прикладных исследований. Так, проф. Е.В. Попов приводит пример с финским ученым, который на конференции Атлантического общества сделал доклад о проблеме снижения транзакционных издержек<sup>7</sup>. Он осветил проблему перехода муниципалитетов в обработке заказов с бумажных носителей на электронные, что вызвало удивление большего числа участников и обусловило жесткую критику за отсутствие фундаментальных положений в исследовании и примитивность поднятых вопросов.

Во-вторых, современные исследования в экономической науке сопровождаются обширными эконометрическими разработками, с целью продемонстрировать строгость экономического анализа, подтвердить его достоверность. Однако, если вспомнить Г. Мюрдаля, использование сложных математических выкладок и моделей может затуманить смысл происходящего социального явления. Примерно похожую точку зрения отстаивали и такие

<sup>6</sup> Попов Е.В. Развитие экономической теории. С. 6.

<sup>7</sup> Там же.

корифеи эконометрики, как Я. Тинберген и Т. Хаавельмо. Действительно, эконометрическая модель не должна быть слишком сложной – это никак не связано с ее назначением. Экономико-математические модели часто не позволяют учесть качественное содержание и изменение. В перспективе, видимо, точные эконометрические модели будут сопровождаться обязательным применением экспертно-аналитических методов, с помощью которых удастся получить более адекватные качественные оценки происходящего в экономике.

В-третьих, чтобы одновременно извлекать пользу из экономической науки на практике и повышать действенность экономического анализа, нужна теоретическая основа проводимых исследований и постоянное ее улучшение. С этой целью многочисленные западные школы пытаются реанимировать отдельные проблемы или научные направления, которые долгое время считались неактуальными или утратили свою привлекательность как и свой приоритет по причине развития, как казалось, более адекватного теоретического аппарата. Это относится не только к старому институционализму или социоэкономическому направлению, но также к направлению экономической истории, отдельным неоинституциональным школам, а также к проблемам, которые исследовались в рамках неоклассической теории. К ним можно отнести следующие вопросы: отрицательный наклон кривой спроса, учет организационного фактора, применение биологических аналогий как методологической основы экономической теории, что предлагалось, в частности, А. Маршаллом.

В-четвертых, разработка фундаментального инструментария экономической науки остается делом довольно узкого круга специалистов, изыскания которых обычно плохо финансируются, поскольку ни правительство, ни корпоративный мир не видят от этих работ быстрой и непосредственной отдачи. Однако трудно недооценивать такую работу и считать ее ненужной, поскольку именно она создает новые возможности в прикладных областях. Обычно в экономической политике набор решений вполне известен, т.е. разнообразие решений или, говоря математическим языком, их множество вполне конечно и задано логикой и назначением конкретных структур, да и самой природой экономического мышления. Вместе с тем проблема выбора и сочетания группы решений, которые наиболее полезны при анализе актуальных задач, представляется нетривиальной, многокритериальной проблемой выбора с неявными ограничениями. Одних

фактов и их обобщения здесь недостаточно, нужна фундаментальная основа науки, которая бы позволяла создавать соответствующие методики, исполняющие роль инструмента управления как собственно знанием, так и экономической системой. Очень важную роль при проведении исследований начинают играть установленные четкие закономерности, приобретающие формулировку строгих законов. Понятно, что в экономической науке не может быть статичного закона, так как постоянно меняется психология и модель поведения игроков, но присутствуют законы, выполняющиеся на значительных интервалах времени, либо те, которые могут быть трансформированы с течением времени. В последнем случае изменяются некие коэффициенты, входящие в формулировку закона. Например, закон Оукена, описывающий отставание фактического ВВП от потенциального продукта при превышении фактической безработицей ее естественного уровня, для каждой страны включает свой показатель пропорциональности отставания. Он зависит от разных реакций, эластичности рынка труда, инерционности динамики ВВП, а также иных институциональных факторов.

В-пятых, “клубная” организация дискуссий в экономической науке стремится превратить последнюю в науку, которая бы имела универсальный характер, т.е. где национально-культурный элемент играл бы подчиненную или какую-либо особую роль. Кроме того, правительства, фирмы, корпорации ориентированы на прагматичный результат научных исследований, и экономическая наука не становится исключением. Вследствие этого востребованность фундаментальных исследований довольно низка и они сосредоточены либо в крупных университетах, имеющих определенный авторитет в конкретной области науки, продолжительные традиции, либо в специальных лабораториях при университетах, а также исследовательских центрах, иногда подчиненных правительству, являющихся государственными. Важно отметить, что исследовательские центры совмещают фундаментальные исследования с созданием конкретных технологий и методик, применимых на практике, а университеты, выполняя образовательную функцию, стремятся получить результат фундаментального характера, чтобы совершенствоваться в том числе и образовательный процесс. Если наука не дает высоких результатов, которые в ближайшем или отдаленном будущем приводили бы к значительной отдаче, тогда расходы на нее для общества становятся безвозвратными потерями либо издержками, которые

необходимы для того, чтобы обеспечить условия для потенциального возникновения похожего результата.

Конечно, даже при отсутствии прорывных достижений наука несет в себе образовательную и культурную функции. Важность этих функций не поддается точной оценке, так что понесенные потери покажутся незначительными по сравнению с долгосрочными выгодами, выражающимися в количественном и качественном экономическом росте, вызванном когда-то совершенными научными достижениями, положенными на добротную образовательную почву. Одновременно не следует недооценивать того, что групповая организация науки, “клубность”, может отрицательно воздействовать на воспроизводство научных кадров, их профессиональный уровень, образовательные перспективы страны. Желание унифицировать знание должно иметь некий внутренний предел, поскольку всеобщая унификация будет означать управленческое принуждение к унификации в ущерб специфическим национальным характеристикам развития, которые отражаются на любом научном результате в экономической науке, включающей обязательную ценностную компоненту. Оценка в экономической науке – это и есть элемент национально-культурной окраски, присутствующий в знании и не поддающийся устранению никакими искусственными методами, кроме одного естественного процесса – исторического течения времени. Этот процесс порождает новое социальное качество, обусловленное сочетанием прогресса в области технологий и организации общественной жизни.

# АБСОЛЮТНАЯ И ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

## СУЩЕСТВО ВОПРОСА

Видимо, несложно представить себе разницу между введенными двумя понятиями абсолютной и ограниченной рациональности. Слово “рациональность” в переводе с латинского языка означает “разумный”, “целесообразный”. Следовательно, можно говорить о том, что в неоклассических моделях экономического поведения индивид ведет себя разумно, т.е. абсолютно точно рассчитывает свои и чужие издержки и преимущества, поэтому можно достоверно определить, какое решение требуется принимать из имеющегося набора альтернатив. В институциональной экономике такие качества ограничены присутствием различных институтов, подчеркивающих несовершенство индивида или отдельного хозяйствующего субъекта как генератора решений, с которыми связаны издержки и, в конечном счете, неэффективность функционирования экономики. Интересно другое, а именно то, что эти две модели поведения, безусловно, полярные, послужили отправными точками методологического противостояния в экономической науке двух ее направлений – неоклассического и институционального.

Отнюдь не праздным вопросом выступает проблема целесообразности использования в экономическом анализе указанных моделей экономического поведения. Если абсолютная рациональность во многом условна и отдалена от тех сугубо практических эффектов, которые наблюдают исследователи, то ограниченная рациональность в большей степени соответствует тому, что наблюдается, но усложняет как сам анализ, так и возможность интерпретации получаемых с его помощью результатов. Если абсолютная и ограниченная рациональность, являющиеся важнейшими предпосылками неоклассической и институциональной экономики, на самом деле определяют качество эконо-

мического анализа и создаваемых на его основе моделей, значит эти два условия с неотвратимостью оказывают влияние и на формирование мероприятий экономической политики. Именно поэтому следует детально выяснить значение подобных установок в экономической науке и понять, в какой мере они сказываются на макроэкономической политике и ее результативности.

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. Но, как справедливо отмечал Г. Саймон, усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора в экономической сфере, а сам выбор как процесс выпал из поля экономического анализа. В связи с этим неоклассическая теория исследовала не процесс выбора, а его результаты<sup>1</sup>. Внимание экономистов к проблеме и механизму экономического выбора и условий, опосредующих этот выбор, обусловило пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма.

Но в первую очередь необходимо кратко рассмотреть предпосылки, на которых базируется неоклассическая модель "Homo economicus". В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает "изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек". Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

- 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- 2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т.е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;
- 3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);
- 4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или

---

<sup>1</sup> Саймон Г. Теория принятия решений в экономике и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999.

кражи, т.е. девиантные модели поведения исключены, оппортунизм отсутствует.

Подобные допущения привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки в том, что она совершенно оторвалась от реальной жизни. Но рациональность – это еще далеко не все, что определяет поведение экономического агента. Он не существует обособленно от окружающих предметов и таких же агентов, как он, поэтому необходимо рассмотреть и ограничения, с которыми сталкивается человек в процессе принятия решения или осуществления выбора.

Неоклассическая теория здесь исходит из предположений, что все потребители знают, чего они хотят, т.е. каждый имеет свою совокупность известных ему потребностей, которые к тому же связаны функционально. Следуя такому положению, можно представить человека как совершенное существо, полностью владеющее собой и своими собственными поступками, т.е. определяющим последние единственным критерием – собственной функцией полезности. Он также оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством. Одно и другое берется уже заранее известным, и возможность того, что при рассмотрении цепочки последовательных действий цель может стать средством и наоборот, отсутствует.

Таким образом, пренебрежение предпосылками о возможности влияния решений одних людей на решения других отрывают ортодоксальную теорию от “социальности” экономической науки, заставляют искать модели, приближенные к реальности.

С социологической точки зрения можно выделить две типовые модели человека. Первая модель – это социализированный человек, исполняющий роль в соответствии с заданными институциональными условиями. Такой индивид полностью контролируется обществом, может быть подвергнут санкциям в соответствии с общепринятыми общественными нормами. В данной модели достигаются цели полной социализации. Вторая модель – это человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением.

Понятие “рациональность” является настолько сложным для научного анализа, насколько простым это понятие кажется с

точки зрения обыденного сознания. Рациональность может быть определена следующим образом: субъект никогда не выберет альтернативу  $X$ , если в то же самое время ему доступна альтернатива  $Y$ , которая с его точки зрения предпочтительнее  $X$ .

Согласно Ф. Хайеку, рациональным можно назвать такое поведение, которое “нацелено на получение строго определенных результатов”, причем теория рационального выбора объясняет только нормальное поведение людей.

Рассмотрим две основные модели рационального поведения, используемые в экономическом анализе: рациональность как таковая и следование своим интересам.

### *1. Рациональность.*

Согласно О. Уильямсону, существует три основные формы рациональности:

- максимизация, которая предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этому принципа придерживается неоклассическая теория. В рамках такой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной;

- ограниченная рациональность. Она используется в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Эта теория одной из важнейших предпосылок берет такой ограниченный ресурс, как интеллект. Существует стремление сэкономить на нем. А для этого необходимо либо уменьшить издержки в ходе самих процессов принятия решения (за счет личных способностей, владения большим количеством информации, опытом), либо прибегнуть к помощи властных структур – правительства;

- органическая рациональность – очень слабая рациональность процесса. Ее используют в эволюционном подходе Р. Нельсон, С. Уинтер, Дж. Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм, а также представители австрийской школы – Г. Менгер, Ф. Хайек, Кирцнер, связывая ее с процессами более общего характера – институтами денег, рынков, аспектами прав собственности.

Формы органической и ограниченной рациональности дополняют друг друга, но используются разными школами для достижения различных целей.

## 2. Ориентация на собственный интерес.

Вторая форма рациональности – это ориентация на собственный интерес. Эту форму также можно представить в нескольких категориях:

- оппортунизм. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике, согласно О. Уильямсону, понимают следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться “ex ante” и “ex post”. В общем случае речь идет только об информации и всем, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера. Нейтрализацию оппортунизма можно осуществить такими же упреждающими действиями или заключением такого контракта, в котором обе стороны согласовали бы все моменты, по которым они не доверяют друг другу;

- простое следование своим интересам – это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Все их действия оговариваются, все сведения об окружающей действительности, с которыми им придется сталкиваться, известны. Контракт выполняется, так как стороны следуют своим обязательствам и правилам. Цель достигается. Не существует никаких препятствий в виде нестандартного или нерационального поведения, а также отклонения от правил;

- послушание – это последняя слабая форма ориентации на собственный интерес. А. Лоу формулирует ее следующим образом<sup>2</sup>: “Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами”. Но в чистом виде такой тип вряд ли существует в экономике.

<sup>2</sup> Информация почерпнута из лекции проф. Дж. Ходжсона, прочитанной в сентябре 2003 г. в Институте экономики Российской академии наук, г. Москва.

Теперь представляется ясным, что неоклассика и институционализм расходятся по так называемым поведенческим предпосылкам экономического анализа. Это составляет коренное расхождение данных магистральных подходов и связанных с ними научных школ. Наиболее серьезные добавления институционализма в области человеческого поведения и его моделирования, на мой взгляд, представляются такими. Прежде всего под вопрос была поставлена возможность отвлечения экономического поведения от системы предпочтений, которая формируется внутри человека. Это система ценностей, целевых установок, стереотипов поведения, привычек индивидов, психологического и религиозного типов, что напрямую говорит о том, что индивид осуществляет выбор сам. Следующая особенность институциональной теории вытекает из предыдущей: так как предположение об экзогенности системы ограничений неверно, то, следовательно, если человек не имеет полный объем информации, необходимый для свободной ориентации в окружающем мире, то он и не в состоянии отразить в полной мере процессы индивидуальной и общественной жизни. Тогда каким образом можно проследить процесс осуществления отбора реальности и ее расшифровку как предпосылку осуществления выбора? Для ответа на поставленный вопрос используются две поведенческие предпосылки — ограниченная рациональность и оппортунизм.

Г. Саймон предложил заменить принцип максимизации в экономическом поведении принципом удовлетворенности. В сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации. Это положение может согласовываться с концепциями австрийской школы, в рамках которой вместо максимизации полезности используется предпосылка о сравнительной важности потребностей и о наилучшем их удовлетворении, возможно, меньшим количеством благ. Он отмечает, что в экономической теории понятие удовлетворенности не играет такой роли, как в психологии и теории мотивации, где оно является одним из самых важных. Согласно психологическим теориям побуждение к действию происходит из неудовлетворенных стремлений и исчезает после их удовлетворения. Условия удовлетворенности в свою очередь зависят от уровня устремлений, который зависит от жизненного опыта. Придерживаясь этой теории, можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и

определенного объема продаж. Это подтверждается статистическими данными.

Исходя из предпосылки Г. Саймона, возникают два положения, требующие дополнительных объяснений:

- 1) чем обосновано то или иное решение;
- 2) какова степень свободы принятия конкретного решения (т.е. в какую систему координации экономической деятельности интегрирован субъект и насколько адекватны меры экономической политики уровню существующей в реальности координации)?

Таким образом, решение становится “равновесным” решением в результате оценки обоснованности и ограничений по его принятию. Система традиций, моральных и этических норм экономического поведения не является чем-то данным и неизменным. На протяжении всей эволюции человеческой цивилизации каждому этапу ее развития соответствовали определенные нормы поведения, определяющие стилистику экономической политики. Если решения не могут быть абсолютно рациональными, то и экономическая политика, представляющая собой набор решений, не может считаться абсолютно рациональной. Что это может значить? Видимо, это говорит о том, что в экономической политике как системе решений просто присутствует некоторый уровень адекватности, который позволяет достичь обществу некоего удовлетворения, но не достигнуть всех поставленных целей.

Показательной моделью в указанном выше смысле выступает “дилемма заключенного”, которая есть развитие игровой модели Ф. Нэша, она показывает, что стремление экономических агентов к максимизации прибыли может не только не способствовать эффективному хозяйственному развитию, но и вообще приводить к разрушению экономических систем. “Дилемма заключенного” постулирует обоюдную проблему выбора, иными словами, принятия решения. В отдельных камерах содержатся арестованные за преступление, которым запрещено общаться друг с другом и которые не знают о такой аналитической конструкции, как “дилемма заключенного”. Каждому говорят: “Если вы не сознаетесь – получите срок наказания, равный 10 годам лишения свободы, если сознается хотя бы один, он получит один год, а другой, тот, кто не сознался, – 10 лет, если оба сознаются – по пять лет, если не сознается никто – по одному году” (рис. 3.1). Полезность преступников в заданных условиях не

агенты	преступник 1	
преступник 2	1; 1	10; 1
	1; 10	5; 5

Рис. 3.1. “Дилемма заключенного”

максимизируется, они с очень высокой вероятностью примут неэффективное для самих себя решение. Таким образом, стремление агентов к максимальной полезности может сыграть контрпродуктивную роль и решения будут приниматься неэффективные.

Развитие указанной дилеммы позволило открыть новые направления экономического анализа – “экономика преступности”, а также “экономика семьи”, где решения принимаются не на основе рационалистического поведения, а на основе чувств и альтруизма. Однако к формулированию новой теории экономической политики это не привело.

Следовательно, нерациональное поведение в экономике может давать эффективный или (и) максимальный результат. “Дилемма заключенного” не может объяснить асимметрию (информационную) рынков, так как не учитывает наличие сговора между преступниками, а также возможность получить информацию в заключении, кроме того, преступники могут знать о наличии дилеммы и учитывать этот факт в выработке модели своего поведения.

Другая дилемма, используемая институционалистами, – это дилемма “Холмса–Мориарти”, которая по своей фабуле противоположна “дилемме заключенного”. Если два субъекта обладают равными интеллектуальными способностями и объемом информации о ситуации, в которой участвуют, то можно решить возникшую проблему их взаимодействия (спора) с нулевыми экономическими издержками в исходном пункте анализа. Эта дилемма описывает идеализированную ситуацию, так как в экономике два субъекта (причем в дилемме они не являются произвольными, а в экономическом мире агенты произвольны и существующие комбинации возникают случайно) не обладают равными интеллектуальными способностями и информацией друг о друге и о ситуации. Следовательно, информация имеет очень высокую цену, а также информация не полна и это составляет основу асимметрии рынков.

Значительное сокращение выпуска в середине 90-х годов в России произошло в результате резкого открытия рынков (либерализации) и возникшей высокой инфляции. Но причина и

следствие здесь поменялись местами – сначала был трансформационный шок – неверная экономическая политика, а следствием – высокая инфляция. Представители ортодоксальных школ, в том числе и те, кто консультировал российское правительство, давали теоретические объяснения, очень напоминающие объяснение стагфляции середины 1970-х годов в ряде западных стран, когда в результате отказа от золотовалютного стандарта, картелизации сырьевых рынков произошел резкий шок, сопровождающийся резким ростом цен и сокращением объема производства. Выходом экономисты считали приватизацию, либерализацию и рестриктивную монетарную политику. В России не было стагфляции к моменту реформ, а использовались инструменты, применяемые при стагфляции.

Ортодоксальные школы, консультировавшие правительство России, исходя из собственных допущений, полагали, что сокращение объема выпуска имеет природу, как и при стагфляции, при этом считается, что не происходит потери знаний и информации. Таким образом, не были учтены эффекты, вытекающие из «дилеммы заключенного» и дилеммы «Холмса–Мориарти». Это положение является фундаментальной ошибкой и неумением объяснять экономическую реальность. Если представить базовую производственную функцию, на которой строится неоклассическая теория экономического роста Р. Солоу, а также последующие модели Р. Лукаса, Ромера и др., тогда будет ясно, в чем ограничен аппарат неоклассического анализа и где модельно отражается абсолютная рациональность неоклассического типа.

Технологическая производственная функция будет иметь вид:

$$F = AK^{\alpha}L^{\beta}T^{\gamma},$$

где степенные коэффициенты есть коэффициенты замещения факторов производства – экономического роста.

Эта функция с очевидностью не может учесть наличие сложных связей между институтами, инновациями, технологией, даже несмотря на то, что содержит формулировку, включающую не только капитал ( $K$ ) и труд ( $L$ ), но и технологию ( $T$ ). Как видно из представленной функции Кобба–Дугласа, аппарат таких функций и неоклассический анализ как таковой не учитывают изменения в знаниях, а значит – не учитывают связь между объемом совокупного выпуска, инфляцией, социальными институтами, конкуренцией, правами собственности, торговлей, структурой

рынка. По-моему, теперь очевидно, что понятие институтов и институциональных факторов не вписывается в ортодоксальные теории, что находит отражение и в теориях экономической политики.

Нельзя сказать, что и институционалисты с позиций создания эффективного инструментария экономической политики хорошо формулируют понятие “институт” и объясняют появление институтов. На эту проблему нет единого взгляда. Одни считают, что появление институтов спонтанно и не является отражением духовной или недуховной потребности, другие полагают, что не все институты возникают спонтанно. Институты являются результатом замысла реального действия. Деньги и право можно рассматривать как примеры замысла и реального действия. А вот институты языка и семьи, скорее, есть спонтанные институты, обнаруживающие эволюционные причины возникновения. Однако проводить столь четкую границу вряд ли уместно, поскольку в современном обществе указанные институты подвержены управляемой модификации, в частности, происходят реформы языка и разрабатываются системы защиты от заимствования иностранных слов, а нуклеарная семья претерпевает процесс разрушения, который определен увеличивающейся ролью женщины, ее эмансипацией, ростом доходов и ухудшением здоровья мужчин.

Итак, институт можно рассматривать согласно формуле: институт = замысел + стоимость. Эта формула крайне важна для понимания того, как функционируют рынки, а еще более конкретно – для решения задачи их эффективной организации.

В качестве институциональных характеристик рынка можно рассматривать следующие:

- рынки селективно отбирают информацию, касающуюся определенных субъектов и благ;
- рыночные институты помогают устанавливать и регулировать консенсус по ценам и качествам блага;
- зависят от институтов социально-культурных и национальных традиций;
- зависят от институтов государства и права. Так как они субъектно детерминированы, то сознательно управляются;
- рынки заставляют агентов осуществлять мониторинг цен и действовать по правилам торговли и обмена, если рынки заставляют, значит им присуща определенная власть над экономическими субъектами, и они могут настраивать экономические структуры на конкретных хозяйственных субъектов.

Таким образом, получен и сформулирован парадокс институтов рынка. С одной стороны, рынок возникает благодаря двум взаимодействующим субъектам, без которых не может существовать. С другой стороны, это взаимодействие создает власть как над этими, так и над другими экономическими агентами. Эта позиция критиковалась ортодоксами. Они утверждали, что теория имеет приоритет перед политикой. В теории нужны оценки фактов и ценностей, поэтому даются оценки политике, а сама теория не может оцениваться в оценочных же понятиях. Согласно ортодоксам, институционалисты злоупотребляют категорией оценки, так как делают институты основной компонентой анализа.

Институционалисты полагают, что позиция "main stream" ошибочна. Теория должна быть довольно практичной, а не заниматься политическими оценками, поэтому критиковать какую-либо теорию необходимо за слабость предпосылок, а не за политические последствия. Но и представители ортодоксального течения не преминули заметить, что экономическая математика должна применяться исследователями сознательно без абсолютизации какого-либо одного института, в том числе и рынка, но ведь для институционализма, особенно в американском варианте, характерно практически полное отсутствие требуемых для четкости моделей и логики выводов математики. Однако и неоклассическая экономика так и не создала единой теории, в частности теории рынка, даже несмотря на применяющийся довольно широко математический аппарат.

Институционалисты считают, что главная причина отсутствия общей теории рынка, и неоклассики в этой части соглашались с критикой, так как ими создана лишь теория частичного и общего равновесия рынков, — это "институциональная слепота" (множественное описание плохо различимых объектов), когда в теоретических построениях не учитывается роль институтов. Причем важно заметить, что роль институтов не учитывается и при разработке макроэкономической политики в силу того, что априори считается, будто они на коротких или средних интервалах времени не претерпевают существенных изменений. Для изменяющейся, и довольно быстро, информационной экономики это становится уже абсолютно несправедливым. Более того, деятельность любого правительства по своему содержанию состоит в том, чтобы создавать новые институты, осуществлять замещение институтов, способствовать или не способствовать трансплантации институтов иной культуры в национальную

культурную среду. Следовательно, функционирование правительства, как и парламента (в этом аспекте мы не разделяем эти два органа), представляет собой своеобразный институциональный генератор, и можно предположить, что на сегодняшний день сила этого генератора довольно высока, хотя относительно коэффициента полезного действия можно долго дискутировать.

Главная проблема “main stream” – это увлечение частичными локальными равновесиями рынка, не дающее убедительных рецептов в области экономической политики. Однако в лагере неоклассиков оказываются и некоторые сторонники нового институционального подхода, такие как Г. Беккер. Он анализировал экономику семьи, преступность, основы альтруистического поведения и привычки, инвестиции в человека. Ему удалось снискать славу экономиста, который, используя неоклассический метод “затраты–выгоды” применительно к неэкономическим явлениям с учетом влияния конкретных институтов, дал некоторые рекомендации для правительства. В основном они касались микроэкономических проблем и имели локализованную область применения. Однако, как утверждает Дж. Ходжсон, теория Г. Беккера ничего не объясняет, так как не “высвечивает” причинного механизма тех или иных явлений. С этим нельзя не согласиться. Кроме того, предлагаемый для правительства инструментарий не представляет собой системы эффективных мер, что провоцирует закономерный вопрос о том, насколько и когда внесенные предложения целесообразны. Функция семьи (ее создания и распада), экономика преступности и объяснение динамики ее доли в экономике, получение ответа на то, что влияет в большей мере на характер (качество) экономического развития – семья, преступность, новатор или какие-либо иные факторы – все перечисленные проблемы на сегодняшний день остаются нерешенными. Точнее, экономисты не располагают убедительными объяснениями и доказательствами по поводу каждого из названных положений. К тому же общий список подобных вопросов может быть расширен. Сейчас ясно одно – индивид является крайне несовершенным, что программирует и несовершенство микроуровня экономики. В связи с этим нельзя строить модель на некоей объективации непогрешимости экономического поведения индивида и хозяйствующего субъекта (фирмы, организации) – такая модель не опишет реальность, а поэтому и невозможно будет дать точного описания, объяснения и тем более

прогноза наблюдаемым событиям. Макроэкономические модели, особенно те, которые учитывают психологические эффекты и индивидуальные ожидания, должны быть более гибкими, т.е. должны предполагать изменение самой индивидуальной модели, ограниченность реакции. Мне представляется, что идея, прозвучавшая еще в трудах маржиналистов, что уровень дохода, т.е. монетарные возможности индивида, во многом определяют его модель поведения, реакцию на правительственные воздействия, является весьма ценной и совпадающей с развиваемой здесь идеей о монетарном диапазоне функционирования экономической системы и индивида. Действительно, чисто психологически довольно важно, что реакция индивида или хозяйствующего агента, представленного некоторыми группами индивидов и контрактами, зависит от того, в какой части его допустимого монетарного диапазона находится этот субъект. Динамическое движение в границах подобного диапазона может означать и трансформацию модели реагирования и, конечно, поведения агента.

Итак, главным достоинством “основного течения” экономической мысли является предсказательная функция, однако, по мнению институционалистов, если она и существует в том виде, как хотелось бы, то крайне ограничена в своей эффективности, как показывает практика правительственных прогнозов. Причем очень часто математические прогнозные модели живут самостоятельной жизнью и никак не связаны с исходными экономическими предпосылками.

## **ИДЕИ Т. ВЕБЛЕНА: ОТСТУПЛЕНИЕ ОТ АБСОЛЮТНОГО РАЦИОНАЛИЗМА**

В плане сопоставления неоклассической и институциональной экономики, а именно такую цель я преследую в этой главе, в аспекте модели абсолютно рационального или ограниченно рационального индивида как базисного объекта всего экономического анализа остановимся на староинституциональной доктрине Т. Веблена. Как раз в его работах прозвучал самый яркий призыв к тому, чтобы приблизить экономическую науку к реальности посредством отхода ее от неправдоподобных допущений и искусственных конструкций, к которым относят и модель абсо-

лютной рациональности при принятии хозяйственных решений, описании функционирования рынков.

Если в книге “Институциональная теория. Методологический эскиз” меня интересовали методологические дискуссии и позиции, интеллектуальная борьба неоклассики и институционализма, внутренняя неоднородность институционального течения, соперничество нового и старого институционализма, то здесь, в зависимости от общих целей моей исследовательской программы, важно придать рассуждениям экономико-политическую направленность. Хотелось бы выяснить возможности использования предложений и выводов старых институционалистов и, в частности, отца-основателя Т. Веблена, в области подготовки мероприятий экономической политики. Не будет безынтересным отметить, что труды Т. Веблена в своей основе были посвящены сугубо практическим проблемам экономического развития и развития самой экономической науки как элемента общественной системы. Поэтому его идеи диктовались практикой и умением ее обобщать на основе индуктивного метода познания реальности.

Т. Веблен (1857–1929) поставил в центр своих исследований не “рационального”, а “живого” человека и попытался определить, чем диктуется его поведение на рынке. К основным его работам, заложившим основы институциональной теории, относят следующие: “Теория праздного класса” (1899), “Теория делового предприятия” (1904), “Инстинкт мастерства и уровень развития технологического производства” (1914), “Меморандум о высшем образовании в Америке” (1918). Экономические теории в XIX в. исходили из предпосылки существования “экономического человека”. Это человек с независимыми предпочтениями, стремящийся к максимизации собственной выгоды и знающий, в чем эта выгода состоит. Веблен поставил под сомнение два основополагающих положения классической школы: суверенитет потребителя и рациональность его поведения.

В рыночной экономике потребители подвергаются всевозможным видам общественного и психологического давления, вынуждающего их принимать неразумные решения. Престижное потребление имеет в своей основе существование так называемого праздного класса, находящегося на вершине социальной пирамиды. Черта, указывающая на принадлежность этому классу, — крупная собственность, именно она приносит почет и уважение. Характеристиками класса крупных собственников являются

демонстративная праздность (“не труд” – как высшая моральная ценность) и демонстративное потребление, тесно связанное с денежной культурой, где предмет получает оценку не по своим качествам, а по своей цене. Товары начинают цениться не по их полезным свойствам, а по тому, насколько владение ими отличает человека от окружающих (эффект завистливого сравнения). Чем более расточительным становится данное лицо, тем выше поднимается его престиж. И если демонстративное потребление является подтверждением общественной значимости и успеха, то это вынуждает потребителей среднего класса и бедняков имитировать поведение богатых. С моей точки зрения, до сих пор подобная укоренившаяся в сознании людей и постоянно подогреваемая функционирующими общественными институтами модель поведения агентов определяет имитацию моделей экономического роста, экономической политики, догоняющего развития. Представляется, что именно в этом заложена имманентная неэффективность современного капиталистического мира, или, как в последнее время утверждают известные аналитики, финансисты, кризис мирового капитализма. Природа этой неэффективности, или кризиса, раскрыта в описательном материале Т. Веблена.

Исходя из этого, можно утверждать, что рыночную экономику характеризуют не эффективность и целесообразность, а демонстративное расточительство, завистливое сравнение, преднамеренное занижение производительности, в основе которой лежит отрицательная полезность труда и стремление к праздному образу жизни. Категория “завистливое сравнение” объясняет склонность людей к престижному потреблению, стремление к накоплению капитала: собственник меньшего по размеру состояния испытывает зависть к более крупному капиталисту и стремится догнать его; при достижении желаемого уровня появляется стремление перегнать других и т.д. Престижное потребление ведет к неправильному применению производительной энергии и к потере реального дохода для общества, что, по существу, выступает механизмом истощения национального богатства, когда, как принято считать, некоторая его доля расходуется на производство текущего валового национального продукта.

Согласно Т. Веблену, классики забывают, что спрос есть проявление экономической системы и в качестве таковой является и результатом, и причиной экономических действий. Все пороки экономической системы заключаются в характере спроса (протитуция, детский труд, коррупция). Не максимизация выгоды,

а инстинкт мастерства (изначально заложенное в человеке стремление к творчеству), инстинкт праздного любопытства (продолжение инстинкта игры как формы познания мира) и родительское чувство (забота о ближнем) формируют облик экономики в целом.

Экономическая теория должна стать теорией поведения, включать внеэкономические факторы, объяснять поведение в его социальном аспекте. Очень важным с методологической точки зрения предназначением подлинной экономической науки выступает ее стремление к изучению различного рода противоречий, к основным из которых относится расхождение интересов “бизнеса” и “индустрии”. Под “индустрией” Веблен понимал сферу материального производства, основанную на машинной технике. Под “бизнесом” – сферу обращения (биржевых спекуляций, торговли, кредита). Таким образом, речь идет о конфликте трансакционного и реального секторов экономики, о чем активно дискутируют экономисты сегодня. Индустрия представлена предпринимателями, менеджерами и другим инженерно-техническим персоналом, рабочими. Все они заинтересованы в развитии и совершенствовании производства и потому являются носителями прогресса. Представители же бизнеса ориентированы исключительно на прибыль, а производство как таковое их не волнует.

В институциональной теории Т. Веблена капитализм проходит две стадии развития: стадию господства предпринимателя, когда власть и собственность принадлежат предпринимателю, и стадию господства финансиста, который не принимает непосредственного участия в производстве. Господство финансистов основано на абсентеистской собственности, представленной акциями, облигациями и другими ценными бумагами (фиктивным капиталом), которые приносят крупный спекулятивный доход. В итоге непомерно расширяется рынок ценных бумаг, и рост размеров абсентеистской собственности, которая является основой существования “праздного класса” (финансовой олигархии), во много раз превосходит увеличение стоимости материальных активов корпораций. В результате, согласно указанным теоретическим позициям, удастся дать достоверный и достаточно долгосрочный прогноз об увеличении размеров финансового сектора экономики за счет сокращения промышленных секторов.

Поскольку развитие индустрии подводит к необходимости организационных преобразований, а со временем этот сектор будет уменьшаться за счет разрастания трансакционного,

постольку и преобразования будут приобретать транзакционную (поверхностную, не сущностную) ориентацию. Чтобы предотвратить возникновение опасных диспропорций в развитии капитализма, Т. Веблен полагал, что в будущем политическая власть должна сосредоточиться в руках технической интеллигенции – технократии (лиц, идущих к власти на основании глубокого знания современной техники). Основной целью технократии является наилучшая работа промышленности, а не прибыль, как для бизнесмена. Смена организационных форм происходит за счет забастовок технических специалистов в случае их недовольства, которые должны приводить к “параличу старого порядка” и заставить бизнесменов отказаться от руководящего положения в производстве, от власти и осуществить замену либо модификацию важнейших институтов, отвечающих за развитие всей системы и ее базовые пропорции.

Институты, согласно старой институциональной школе во главе с Т. Вебленом, представляют собой распространенный образ мыслей в том, что касается отношений между обществом и личностью, систему стереотипов, правил, обычаев, традиций, иными словами, систему жизни общества. Расшифровывая понятие “институт”, можно выделить три важные составляющие:

- 1) привычные способы реагирования на стимулы;
- 2) структура производственной или экономической системы, процесса;
- 3) принципы, критерии общественной жизни.

Эти составляющие помогают понять, как возникает институт, какие детерминанты определяют потребность в нем и его содержание, включая и функциональный набор, данный конкретному институту или системе. Как известно, представление институциональной экономики в экономической науке было осуществлено У. Гамильтоном в 1918 г. на собрании Американской экономической ассоциации<sup>3</sup>. Одновременно им была высказана мысль, что экономическая теория должна являться основой для разработки мероприятий экономической политики. Если неоклассика исследует существо экономических явлений, проблему выбора в аспекте распределения предпочтений и доходов, то институциональную экономику прежде всего интересует то, как и почему функционируют общественные институты,

<sup>3</sup> *Hamilton W.H. The Institutional Approach to Economic Theory // American Economic Review. 1919. Vol. 9. P. 309–318.*

в какой мере они определяют аллокацию ресурсов и доходов и как определяют поведение человека в конкретных исторических условиях.

Вместе с тем институциональная теория ни в коей мере не отрицает необходимости изучения проблем аллокации и выбора, она лишь делает больший акцент на изучении социальной силы развития, приобретающей форму институтов, а также обучения и благосостояния. Причем указанные положения являются актуальными предметными областями институциональной теории и в наше время. Не случайно в базовых работах Т. Веблена, а также Дж. Гэлбрейта, К. Эйрса, а в настоящем и Дж. Ходжсона, проблемы образовательных систем, передачи и воспроизводства знаний, инноваций, деятельности инженеров и функционирования технических систем, неравенства и критериев социальной справедливости и эффективности являются центральными проблемами. Именно поэтому и в данной книге перечисленные вопросы составляют основную тему. Экономистам все еще неясно то, как возникают новации, как они тиражируются и создают условия для возникновения новых достижений. Понятно лишь, что люди, которые осуществили фундаментальное достижение, имели на протяжении своей жизни доход и уровень благосостояния значительно ниже тех, кто затем произвел тиражирование этой идеи в виде продукта или услуги. Это, в частности, относится к А. Эйнштейну, Н. Бору, Э. Резерфорду, другим крупным физикам, химикам, биологам XX в., которые не просто обеспечили воспроизводство новых идей, но создали магистральные технологические направления развития науки, техники, медицины, биологии, промышленности и сельского хозяйства. Однако для представителей инженерного дела эта закономерность не столь характерна, хотя за некой совокупностью исключений можно признать, что в какой-то мере ситуация и здесь напоминает только что описанную в отношении ярчайших представителей других точных наук.

Заключая, нужно констатировать, что представители высокой науки никогда не были столь обеспечены материально, как те предприниматели, которые пользовались продуктом их интеллекта. Следовательно, можно говорить о наличии эффекта глобальной недооценки интеллектуального ресурса существующими институциональными системами капиталистического типа, а может быть, и любыми социальными системами, которые известны истории на сегодняшний день развития человеческого общества. Видимо, западный классический капитализм базируется

ся на примате института частной собственности, что вытекает из парадигмы “естественных прав”, и не обладание этим правом лишает индивида возможности реализации других видов ресурсов, которые у него имеются в избытке. Удивительный парадокс отмечается на индивидуальном уровне: если у человека избыточна собственность, то он будет получать еще больший доход, черпая соответствующую ренту, если же у человека избыточен интеллект, то, конечно, он не будет пребывать в бедности<sup>4</sup>, но и на такой же уровень дохода, как в случае с собственностью, рассчитывать не приходится. Как видно, избыточность одного фактора не приводит к снижению общего уровня дохода и, возможно, рентабельности этого фактора, способствуя увеличению общей отдачи на вложенный ресурс, а избыточность другого снижает стоимость этого фактора для конкретного индивида или по крайней мере не способствует росту отдачи. Вот почему тот, кто обладает значительным интеллектуальным ресурсом, становится в зависимом положении от того, кто обладает имущественным ресурсом, т.е. собственностью. Поэтому нужно откровенно заявить, что законы спроса и предложения на различные виды ресурса в экономике действуют неодинаково по различным видам ресурсов, что определяется как институциональным фактором, так и психологической моделью индивидуального поведения, которая этим институциональным фактором детерминирована. Согласно неоклассической модели, избыточное предложение какого-либо блага приводит к тому, что цена на это благо, при прочих равных, снижается. Однако в отношении далеко не всех видов благ и ресурсов эта закономерность справедлива. А в чем же причина отсутствия универсального закона? На мой взгляд, она состоит в той роли, которую играют общественные институты различного уровня и значения, или структура всех институтов, из которых выстроена экономическая система. Упрощение данной интерпретации приводит обычно к неверным или чрезвычайно упрощенным моделям, которые не позволяют экономистам ощутимо продвинуться в понимании хозяйственной реальности.

Сформулируем основные положения, отличающие институциональную науку от неоклассики:

- использование идей и эмпирических данных психологии, права, антропологии, социологии, что помогает проводить анализ институтов и человеческого поведения;

<sup>4</sup> Если институты этого не поощряют.

- практическая ориентация проводимого анализа, поскольку используется индуктивный метод познания текущих событий в экономике;

- институты выступают ключевыми элементарными ячейками экономического анализа и познания социальной реальности, а цель анализа сводится к изучению проблем функционирования – сохранения, обновления, обучения и изменения институтов;

- экономическая система представляется открытой системой, находящейся в условиях природной среды, технологически изменяемой и включающей культурные, политические и в широком смысле – социальные отношения;

- человек вокруг себя благодаря индивидуальному и групповому поведению (участием в больших и малых группах) создает культурную среду и институты, определяющие реакции самого человека. Он не является человеком экономическим, политическим или институциональным, поскольку ни одна классификация его качеств не является адекватной в силу своей ограниченности и отсутствия целевой направленности. Неясно, зачем моделировать одно или несколько избранных свойств человека, когда он есть сложное биосоциальное существо, которое сочетает в себе элементы рационального и нерационального поведения, причем в рамках такой дихотомии его качества меняются динамически по неизвестному до селе экономистам закону.

Расходясь с неоклассиками во взглядах на природу рационального поведения, институционалисты вместе с тем, как, впрочем, и со своей стороны неоклассики, разделяли отдельные экономические и/или политические позиции конкурирующей школы, точнее, некоторых ее представителей. Так, Л. Вальрас практически открыто называл себя “ученым социалистом” и стремился показать преимущества регулирования цен и в более широком значении – государственного регулирования; А. Маршалл рассматривал проблемы бедности и высказывал предложения по ее снижению, исследуя жизнь в рабочих артелях; К. Эрроу, основоположник теории экономического равновесия, а также Ф. Найт – глава чикагской школы, которая по праву считается оплотом современной ортодоксии, в разные периоды высказывались в пользу социал-демократических стратегий экономического развития. Известно, что сходные позиции занимали виднейшие представители институциональной науки, такие как сам Т. Веблен, вдохновленный русской революцией 1917 г., Г. Мюрдаль, Я. Тинберген, Дж.К. Гэлбрейт и др. Известный француз-

ский физик и экономист, нобелевский лауреат М. Алле, много лет отдавший изучению вопросов индикативного и институционального планирования во Франции, исследовал проблемы эффективности и капиталообразования в экономически равновесной системе. Его, наверное, трудно считать институционалистом, но также трудно и не считать.

Как теперь становится очевидным, проблема состоит не в отнесении какого-либо исследователя к какому-либо направлению экономического анализа, какой-либо школе, что представляется своеобразным ярлыком, а сводится к выбору предметной области для исследования, интересам того ученого, который познает социальную действительность, пытаясь предложить свои рекомендации по улучшению жизни и более эффективному расходованию ресурсов. В связи с этим думается, что подразделение экономической науки по направлениям – во многом условная и искусственная операция.

Если кто-то из экономистов утверждает, будто стратегия изымания некоторой доли дохода у богатых в пользу бедных является неэффективной стратегией, потому что она не Парето-эффективна, тогда нужно для начала показать, что наблюдаемая им экономика хотя бы в чем-то напоминает Парето-экономику. В реальности мы, к сожалению, не имеем ящика Эджуорта, где соперничают яблоки и апельсины и оптимальное распределение достигается в точке касания двух кривых безразличий. В этом ящике отсутствуют институты, а присутствуют только два вида благ, которые сосуществуют с гипотезой, что имеются некие кривые безразличия, которые, на самом деле, есть не что иное, как модель, облегчающая раздумья экономиста. При убывающей предельной полезности индивидуального дохода уравнивание доходов может увеличить общую полезность. Это верно с позиций типичного маржиналистского анализа. В теории налогов и налогообложения, которая обычно изучается в рамках экономики общественного сектора, модели, построенные на аналогичных допущениях, довольно распространены. На их основе экономисты получают выводы для формирования налоговой политики, составляющей важнейший элемент экономической политики любого правительства. Однако даже при возрастающей предельной полезности совершенно неясно, что будет происходить с общей полезностью, потому как все зависит от определения последней. В маржинализме, составляющем основу неоклассических теорий, под общей полезностью понимается степень удовле-

творения индивида от потребления определенного набора благ. Институты и рождаемые ими мотивации и стимулы не включаются в это понятие.

Именно в силу названного обстоятельства эгалитарное распределение может увеличивать общую полезность, даже если это нарушает представление о Парето-эффективном результате и не согласуется с законом убывающей предельной полезности дохода.

Особую роль в институционализме играют институциональные изменения как предметная область исследований. Дело в том, что в рассмотрении этих вопросов представители направления экономической истории добились, наверное, самых ощутимых результатов. Однозначно можно утверждать, что эти результаты по меньшей мере не лишены логики и некоторых обоснований, подтверждаемых практическими примерами и событиями прошлой и современной истории.

Интересно отметить, что, описывая, по сути, институциональные изменения или во всяком случае исследуя факторы, благодаря которым они происходят, Т. Веблен все-таки не создал систематической теории, которая выявляла бы закономерности и более или менее достоверно объясняла некоторые наиважнейшие свойства таких изменений.

Д. Норту удалось поставить тематику и содержание подобных исследований на систематическую основу. Какое же видение институциональных изменений дается Д. Нортом? Он выделяет пять характеристик, отвечающих за развертывание институциональных изменений<sup>5</sup>:

1) это непрерывное взаимодействие между институтами и организациями в экономической среде в условиях общей редкости и конкуренции за право владения ограниченными факторами, обеспечивающими развитие;

2) конкуренция вынуждает организации инвестировать в знания, поскольку они формируют более глубокое понимание альтернативных возможностей и выбора, а это в конечном счете изменяет институты;

3) сами институты и образуемые ими институциональные структуры порождают стимулы, которые программируют виды

---

<sup>5</sup> Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. Минск: Профилен, 2000. С. 3–15; Он же. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд "Начала", 1997.

знаний и навыков, приводящих к наиболее целесообразному (эффективному) результату;

4) менталитет агентов экономики обеспечивает понимание необходимости изменений и, являясь элементом культуры, способствует формированию необходимых идеологических норм, задавая тем самым вектор институциональных изменений;

5) экономия от масштаба и комплементарность институциональных форм создают эффект инкрементальности институциональных изменений, воссоздают закономерную зависимость от предшествующего пути развития.

Как следует из перечисленных положений, общий взгляд неoinституциональной теории Д. Норта и его последователей на институциональные изменения формируется, исходя из представлений о разграничении института и организации, о важной роли конкуренции как движущей силы изменений, отборе, выборе и экономии, обеспечиваемой эффектом масштаба. Многие из указанных положений заимствованы из типичной неоклассической теории, что выглядит весьма предсказуемым результатом, поскольку именно ортодоксия создала тот методологический аппарат, которым пользуется подавляющее большинство экономистов даже тогда, когда, казалось бы, и не желают его использовать.

Безусловно, трактовка Д. Нортом институциональных изменений по указанным пяти направлениям во многом тавтологична. Действительно, взаимодействие институтов с организациями, особенно если под институтами понимать формальные и неформальные правила поведения, а под организацией – некую структуру, представленную взаимодействием людей, образует существо вообще любых изменений и институциональных в том числе. Относительно того, какая конкуренция подталкивает организации к инвестированию в человеческий капитал, видимо, можно предположить, что все-таки конкуренция между самими организациями в большей мере, нежели конкуренция между организациями и институтами. Кстати, Д. Норт не проясняет этого сложного механизма взаимодействия институтов и организаций. Понятно, что институты неоднородны и каждый из них по-разному взаимодействует с организациями, которых также насчитывается несколько типов, пусть и меньше, чем видов институтов.

Попробуем дать иное представление об институциональных изменениях и показать, что в теоретическом смысле оно несколько не уступает доктрине Д. Норта. *Во-первых*, довольно

трудно разделить самопроизвольные институциональные модификации, происходящие в силу неких внутренних законов институциональных изменений, и управляемые институциональные изменения, которые планируются и составляют результат деятельности правительств и общественных организаций, а также малых и больших групп интересов. Если такое подразделение осуществляется исследователем, значит этот экономист оперирует уже с собственной моделью, а интерпретаторы его результатов вправе задаться вопросом относительно точности и адекватности применяемой модели. Во всяком случае проблема единственности модели является важной, так как при наличии нескольких моделей или вариантов теоретических обобщений возникнет закономерный вопрос: когда и какую модель использовать и не выступают ли эти модели формализацией разных сторон одного и того же явления или социального процесса? Нельзя абсолютизировать ни одну доктрину, объясняющую природу институциональных и шире – социальных изменений, включая доктрину Д. Норта, тем более что она представляет лишь проявление изменений, а не их природу.

Тот факт, что институты и организации взаимодействуют, что между ними существует конкуренция и возникают какие-то стимулы, что сами изменения зависят от менталитета экономических агентов и немаловажную функцию выполняет эффект масштаба, – это не объяснение природы изменений, коренящейся в содержании действий конкретных агентов и систем, а лишь видимое проявление этих изменений, которое не в состоянии создать полноценную картину и факторную основу институциональных изменений, сохраняющих одни неэффективные нормы сколь угодно долго и одновременно приводящих к появлению институтов с более высокой эффективностью.

Проблема сосуществования эффективного и неэффективного с точки зрения анализа природы институциональных изменений остается нераскрытой в современном институционализме. Существенным ограничением выступает время как ресурс, потому что не ясно, каким должен быть интервал анализа изменений, поскольку для 100-летнего периода факторы могут быть одни и природа этих изменений будет наверняка отличаться от изменений, рассматриваемых на отрезке, скажем, в 250 лет, либо на малом интервале, охватывающем жизнь всего одного поколения людей, скажем, в 50 лет, что примерно равно периоду так называемой кондратьевской волны, а также продолжительности

одной технико-экономической парадигмы. Стоит предположить, что от периода анализа зависит наполнение, концентрация влияния того или иного фактора, которые в совокупности и создают то, что экономисты часто понимают под природой институциональных и социально-экономических изменений. Нетривиальной представляется проблема институциональной эффективности экономической системы в целом и эффективности отдельного института. На мой взгляд, под эффективностью института необходимо понимать не просто некую совокупность эффективности аллокативной и адаптивной, но прежде всего низкую глубину дисфункциональности института. Думается, что развитую мной в ряде работ доктрину эффективности, представленную через описание особого динамического состояния системы – дисфункции, справедливо применить не только к описанию институтов и институциональных изменений, но и дополнить понятие экономической эффективности, принятое в экономической науке.

*Во-вторых*, институциональные изменения обоих типов продуцируются системой образования, фундаментальной наукой и здравоохранением. Причем те из них, которые инициированы правительством, имеют определяющее влияние на характеристики социально-экономического развития. Логика в данном случае довольно тривиальна: технические и технологические изменения выступают тем “малым парашютом”, который вытягивает основной купол – трансформирует базовые институты. В немалой степени прорывы в технике и технологии становятся возможными благодаря действующей в начальный момент эффективной системе институтов. Однако здесь трансформация происходит методом постепенного наращивания улучшений, и в общем случае совсем необязательно в некоей начальной точке иметь идеальное стояние по показателю эффективности. Образование создает иную ментальность, задает вектор интеллектуального прогресса, обеспечивая тем самым подготовку индивидов к восприятию новой реальности за счет внедрения новых технологий, организационных форм и обслуживающих их институтов. Культурный феномен образования настолько серьезен и значим как фактор, инициирующий изменения и определяющий качество развития экономики, что его необходимо учитывать как при проведении институционального анализа, так и в неоклассических моделях экономического роста, претендующих на статус адекватных. Кстати, именно поэтому производственная функция в модели

роста Р. Солоу претерпела изменения в рамках модифицированной модели Р. Ромера и Р. Лукаса в силу возникшей потребности учесть феномен образования.

Изменения в медицинских технологиях, в организации здравоохранения на вековом тренде привели к существенному увеличению средней продолжительности жизни людей. В экономически развитых странах наблюдается старение населения. Конечно, при прочих равных условиях люди старшего возраста менее склонны к осуществлению нововведений, бизнес-активности, чем представители средних возрастов или молодежь. Это совсем не значит, что они вообще не осуществляют нововведения, однако при получении прибыли от новации вероятность выйти на более высокий уровень реализации нововведений значительно ниже, чем превратиться в агента, который черпает ренту с прошлых своих достижений, тем самым реализуя так называемую консервативную модель экономического поведения. Отмеченные процессы составляют содержание институциональных изменений, поскольку изменяется не только возрастная структура, но и предпочтения, стимулы и мотивация, изменяются правила оформления брачных контрактов, гендерные отношения. Люди более старших возрастных групп заводят семьи, рожают детей, причем их число стараются ограничивать, поскольку продолжительность жизни в среднем возросла, то ориентация сознания на в среднем долгую жизнь по сравнению с прошлыми поколениями, которые им суждено было застать, приводит к возникновению подобных эффектов и структурных изменений. В результате изменяются мыслительные конструкции, модели и стереотипы поведения, логика коллективных и индивидуальных действий, формальные нормы – законы, а также традиции и обычаи тоже претерпевают изменения, к тому же появляются и интериоризируются в ткань общества новые обычаи – поздние браки и др. Трансформациям подвергаются и привычки людей: происходят масштабные институциональные изменения, которые не останавливаются ни на минуту, так как социальная система динамична и инерционна. Поэтому, чтобы уметь правильно прогнозировать те процессы, которые правительство и люди желают видеть в будущем, нужно исследовать закономерности институциональных изменений, придав анализу структурный характер. Вне всяких сомнений, задача эта относится к разряду структурных, и получить какое-либо приемлемое ее решение вполне по силам экономистам.

*В-третьих*, в экономике и экономической науке как в некотором смысле самостоятельной системе присутствует набор целей, которые устанавливают агенты. С одной стороны, эти цели могут отражать имеющиеся потребности, но могут быть несоизмерны с ними. С другой стороны, цели всегда являются производной тех институтов, которые сложились на данный момент. Кроме того, они могут программироваться, т.е. быть предзаданными некими обстоятельствами либо отдельными институциональными структурами, такими как реклама. За каждой целью расположена область приложения человеческих усилий и те функции, которые индивид считает полезными и отдачу от которых хочет иметь. Число функций может превосходить возможности экономической системы к их реализации, а может быть недостаточным. В любом из таких случаев система испытывает дисфункцию различного типа, включая и состояние, когда в силу неких процессов снижается качественное наполнение каждой из функций или какой-либо группы функций. Это напоминает болезнь человека, когда, скажем, у него поражен желудочно-кишечный тракт, но системы других органов работают вполне удовлетворительно, хотя тоже могут испытывать отклонения от некоего нормального состояния. При таких условиях резко возрастает потенциал издержек системы, сокращается время до изменения состояния, поскольку увеличивается потребность в изменениях, снижается устойчивость системы ко вновь вводимым нормам, ограничениям и увеличивается склонность к мутациям – изменчивости.

Теперь очевидно, что управляемая трансформация экономической системы, а также институциональные изменения, планируемые и осуществляемые правительством, происходят обычно либо как ответ на некое неудовлетворительное состояние, динамику системы, либо как ряд мер, направленных на то, чтобы система не ухудшила свое состояние. В любом случае подобные преобразования осуществляются при повышенных издержках, сокращении функционального набора системы с возможной потерей качества исполняемых функций. Однако указанные действия правительство может осуществлять как в кризисной ситуации, так и в условиях экономического роста. Разница видится в неодинаковых возможностях, связанных с увеличением функционального потенциала экономической системы нужного качества. Видимо, подобная логика может лежать в основе объяснения природы институциональных изменений, причем важно учиты-

вать, что самопроизвольные изменения крайне медленны, а определяющий вклад в институциональную динамику вносят правительства и активные экономические агенты – организации.

*В-четвертых*, чрезвычайно важный вопрос – как организована конкуренция, насколько в рамках конкретной национальной совокупности людей она воспринимается как необходимый процесс и какой смысл люди вкладывают в ее содержание? Конкуренция, по существу, есть демонстрация того, насколько один или несколько субъектов рынка используют свою монопольную власть над чем-либо или умело воспользуются институциональным окружением, обрекая другого агента на неблагоприятные обстоятельства с вытекающими более высокими издержками и несравнимо худшей участью, которой, и такой вариант не исключен, тот будет доволен. Изначально конкуренция определяется базовыми институтами. Но возможна ситуация, когда неэффективные в целом институты делают и конкуренцию неэффективной. Безусловно, конкуренция – это процесс отбора наилучшего результата, причем процесс состязательный, соревновательный. Вместе с тем совершенно не факт, что именно лучший результат будет отобран даже с позиций действующих в обществе институтов оценки. Я не говорю уже о возможности, при которой названные институты не выполняют своей функции должным образом. Масштаб конкуренции, видимо, задает способности накопления и передачи знаний и навыков, инвестирования в эти составляющие экономического развития. Однако от того, насколько эффективна институциональная структура, будет зависеть возможность получения отдачи от подобных инвестиций, а также возможность накопления знаний и накал борьбы за приобретение новых знаний. Этот вопрос настолько сложен, что сводится в конечном счете к объяснению того, как рождается новация, новая технология, как распространяется информация о ней в социальных структурах и каким образом они влияют на конкуренцию.

*В-пятых*, что понимать под стабильным развитием и эффективной экономической политикой? Интересно, что среди экономистов существует точка зрения, будто бы в действительности экономическая политика оказывает не очень существенное влияние на характер институциональных изменений и траекторию хозяйственного развития. Думается, эту точку зрения следует признать неправдоподобной, а если быть точнее и категоричнее, то и вообще неверной. Знания и информация, их представляющая,

неравноправны. Одни виды знаний способствуют экономическому росту, другие, по всей видимости, нет. Как установить и отделить один вид от другого? В частности, якобы обоснованное знание о том, что государство играет негативную роль в развитии экономики, когда вмешивается в рыночные связи, пагубно сказалось на экономической истории ряда стран, включая и постсоциалистические государства. Примером из другой области знаний является собой экономика Китая, делающая постепенные шаги по траектории, "зависящей от прошлого". "Эффект тропы", как его иногда называют методологи экономической мысли, фактически предопределяет как саму эволюцию институтов, так и наши знания о ней. Образование всегда воспринималось институционалистами как фактор экономического роста, так как присутствовала связь между физическим и человеческим капиталом, воссоздаваемая инвестициями в оба фактора. Эти инвестиции иногда было довольно трудно разделить. В информационной экономике человеческий фактор, помноженный на информацию, представленную в транзакционных секторах, стал самодовлеющим. Связь с физическим капиталом уже не столь очевидна. По этой причине образование не может рассматриваться в виде основного фактора экономического роста, а значит инвестиции не могут в эту область увеличиваться безразмерно. Мне возразят, что, дескать, ни на один фактор экономического роста инвестиции нежелательно увеличивать безразмерно и более того они не могут так увеличиваться по природе вещей. Все верно, однако наращивание инвестиций по тому или иному направлению социального развития все-таки возможно, пусть и не безгранично, в рамках экономической политики в силу какой-либо теоретических акцентов или предпочтений, включая идеологические, которые, на самом деле, оказываются неверными или быстро устаревающими. Главное, что знание о социальной действительности устаревает так быстро, что экономисты и политики не успевают им воспользоваться, так как скорость этого устаревания превышает скорость, с которой политики смогут выполнить свои обещания, что также является отражением качества организации институциональной системы, политико-правовых структур. Например, Р. Истерлин еще в 1980 г., обращаясь к членам американской Ассоциации экономической истории, отмечал, что инвестиции в образование есть необходимое условие экономического роста, но абсолютно недостаточное. Румыния и Филиппины на протяжении всей своей истории имели величину инвестиций в этой

сфере всегда выше всех мыслимых пороговых уровней для других развитых стран. Однако это не гарантировало высокого темпа экономического роста в течение длительного периода<sup>6</sup>. Очевидно, этот рост был неустойчивым и, как показала история применительно к Румынии, завершился серьезными институциональными изменениями, политикой системных преобразований экономики, социальными потрясениями, завершившимися убийством руководителя страны.

Интересно следующее обстоятельство: если эволюция общественных систем непредсказуема или слабо предсказуема, то каким должно быть знание о том, что предсказать трудно либо невозможно? Должно ли это знание охватывать представления о больших интервалах времени социальной эволюции или достаточно иметь закономерности, объясняющие процессы сегодняшнего дня? Понятно, что мировая экономика, скажем, 1840 г., никак не влияет на процесс глобализации в 2005 г. Имеется в виду, что никакого прямого влияния нет. Вместе с тем, конечно, общество развивалось кумулятивно, т.е. накапливало свои достижения и в каком-то смысле ситуация сегодняшнего дня – это эффект сложения всех достижений, включая традиции и стереотипы дней прошедших, даже, быть может, и инстинктов прошлого. Однако прямую параллель между указанным годом и нынешним днем экономисты вряд ли вправе проводить, поскольку произошли изменения фундаментального и тектонического характера за то время, которое разделяет эти даты. Следовательно, можно утверждать, что было бы аналитически аргументированно определить для начала период времени, начиная с которого влияние предыдущих решений, действий, эффектов и параметров существенно для экономики в настоящее время и в обозримый период. Кстати, было бы также неплохо установить или ориентировочно задаться и этим периодом, так как важно знать, на какой срок дается релевантный прогноз и на какое время ориентированы принимаемые усилия экономических субъектов и правительства.

Только после ответа на все перечисленные вопросы можно попытаться определить понятие “устойчивое развитие” и “эффективная экономическая политика”. Первый термин, полагаю, не стоит смешивать с экономическим ростом, о котором упоминает Д. Норт, предлагая свое объяснение институциональных измене-

<sup>6</sup> Об этом эпизоде упоминает Д. Норт: *Норт Д.* Пять тезисов об институциональных изменениях. Минск: Пропилен, 2000. С. 10.

ний. Рост играет роль существенной предпосылки устойчивого развития, но он явно недостаточен, так как возможен и за счет разрушения каких-либо социальных структур, организаций и снижения качества жизни. Видимо, можно предполагать, что под устойчивым развитием следует понимать такое возрастание национального дохода, которое расширяет функциональные возможности экономики и отдельных ее субъектов. При этом не увеличивается разница в этих возможностях между различными группами при повышении качества институтов за счет их адаптивной эффективности и сокращения потенциала дисфункций, когда издержки функционирования институциональной системы не увеличиваются аналогично росту национального дохода. Что касается экономической политики, ориентированной на поддержание институциональных изменений долгосрочного роста и устойчивого развития экономики, то она должна быть направлена на предотвращение либо элиминацию дисфункциональных состояний различных организаций и институтов, используя разные средства и инструменты, включая и меры макроэкономического регулирования как некий набор необходимых для достижения этой цели инструментов.

В общем, если обобщить, то под устойчивостью экономического развития социальной системы можно понимать устойчивость к мутации институтов, обеспечивающих низкие транзакционные издержки и неустойчивость к мутации, когда такие издержки высоки. Иными словами, система должна иметь внутренние стабилизаторы относительно быстрого преодоления (идентификации) неэффективного состояния и закрепления, поддержания эффективных форм. Для этого, разумеется, управляющие органы такой системы должны обладать верными критериями оценки эффективности и развития в целом. Таким образом, проведенный здесь анализ подтвердил наличие институциональной регрессии, которая во многом является природообуславливающим элементом дисфункции, как хозяйственной системы, так и культурной и системы знаний и опыта. Именно в силу всепроникающего характера дисфункции и взаимной обусловленности всех явлений, происходящих и наблюдаемых в социуме, мы можем наблюдать либо ослабление, либо возрастание характеристик социально-экономического развития.

Развиваемая автором точка зрения сводится к тому, что с помощью семи составляющих характеристик, задающих необходимо и достаточно степень дисфункционального состояния эко-

номической системы или отдельного института, можно разработать алгоритм изучения институтов, который будет весьма неплохо вписываться и в модели теории игр, и в пространственные политические модели институтов. Последние модели разрабатываются в рамках теории общественного выбора и конституционной политической экономии. Существенной деталью мне видится возможность использования предлагаемой концепции экономической дисфункции к разработке мероприятий экономической политики, а также при формировании передаточного механизма макроэкономических изменений. Поскольку современный мир весьма динамичен, постольку институциональные ограничения и факторы оказывают непосредственное и довольно быстрое влияние на результативность функционирования экономики, что сказывается на величине получаемых гражданами доходов.

Проблема институционального направления анализа в экономической науке состоит не только в том, что для него отсутствует четкая система выстраивания экономической политики, но и в неопределенности объекта исследования – институтов. Еще Джон Р. Коммонс писал, что под институтами подразумевается либо свод законов и естественных прав, в рамках которых агенты функционируют как “заключенные”, либо итог поведения этих “заключенных” может рассматриваться в качестве экономического института<sup>7</sup>. Наука об экономическом поведении предполагает анализ причин, эффектов и целей этого поведения – иначе невозможно сказать что-то вразумительное об итоге конкретной модели поведения, ее эффективности. В конечном счете государственная политика должна стимулировать одни модели, которые будут оцениваться как наиболее целесообразные, и дестимулировать другие, имеющие меньшую полезность или приносящие обществу вред. Тогда возникает закономерный вопрос: на какой основе сформировать критерии отбора, чтобы отличить лучшие от худших моделей?

Видимо, ценной предпосылкой для формулировки подобного критерия выступает определение института. В частности, Д. Коммонс под институтом понимал коллективное действие по контролю, либерализации и расширению действия индивидуального<sup>8</sup>. В “Теории праздного класса” Т. Веблен отмечал, что ситу-

<sup>7</sup> *Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.*

<sup>8</sup> Там же.

ация сегодняшнего дня формирует институты посредством выборочного принудительного отбора, изменяя или закрепляя позицию человека в прошлом<sup>9</sup>. К. Эйрс считал, что потребности не первичны, что они изменяются под влиянием конкретных институтов, составляющих традиции потребления. Эта же идея получила свое развитие в работах Дж. Гэлбрейта<sup>10</sup>.

Как видим, взгляды на то, что есть институт, как происходит наследование институциональных признаков, какова связь институтов и потребностей, расходятся даже у признанных лидеров институционального движения. Более того, совершенно неясно, как агрегировать это коллективное действие, как представить институт в виде образов мышления и стереотипов? В любом случае какой бы ни была агрегация, мы с неотвратимостью спускаемся на микроаналитический уровень, потому что стереотипу не может быть подвержено подавляющее большинство людей, включая и тех, кто разрабатывает и осуществляет экономическую политику, хотя отдельные стереотипы в избирательные исторические периоды могут охватывать и большое число субъектов общественной системы. Для того, чтобы делать какие-либо релевантные выводы в области экономической политики и макроэкономического регулирования, как раз и важно установить масштаб общей реакции, складывающейся из некоей совокупности индивидуальных реакций, формирующихся в силу наличия определенных традиций, стереотипов, коллективных действий по контролю за изменением индивидуального поведения.

Таким образом, Т. Веблену посчастливилось изменить парадигму экономического анализа и применить собственную методологию к изучению – описанию и объяснению – социолого-экономических явлений и проблем. У него появилась плодотворная школа, которая обнаружила несколько траекторий развития институционализма, и за счет этой диверсификации обеспечила этому течению жизнеспособность как аналитической конструкции на долгие годы. Однако, представляя отдельные закономерности, объясняющие те или иные проблемы развития социума, иногда с претензией на их всеобщий, определяющий характер<sup>11</sup>,

<sup>9</sup> *Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolutionary of Institutions. New York, Macmillan, 1899.*

<sup>10</sup> *Ayres C.E. The Theory of Economic Progress: 1<sup>st</sup> ed. Chapel Hill. N.C.: University of North Carolina Press, 1944.*

<sup>11</sup> Например, “Теория праздного класса”, “Теория делового предприятия” и др.

Т. Веблену, как и многим его последователям и ученикам, не удалось предложить системы рекомендаций в области экономической политики и государственного регулирования. Этот недостаток попытались восполнить представители французского регуляционизма и структурализма, используя индуктивный подход и методы структурного анализа и классификации, применяемые в свое время экономистами немецкой исторической школы.

## РЕГУЛЯЦИОНИЗМ И ЭКОНОМИКА

Французский институционализм имеет ярко выраженную национальную окраску и представлен работами основателя структуралистского подхода Ф. Перру, который применил данный вид анализа к описанию торговли и международных отношений, асимметричных эффектов во внешнеэкономических связях и международном обмене. Основная заслуга французских институционалистов и структуралистов во главе с Ф. Перру состояла в развитии теории социального контроля, на основе которой были выработаны принципы индикативного планирования, что повысило эффективность управления государственным сектором экономики и расширило возможности государственного регулирования. Ф. Перру считал, что адекватная теория должна давать новое описание современного хозяйства, указывать направления и методы совершенствования экономической системы с использованием государственного регулирования, т.е. вырабатывать передаточный механизм экономической политики и оценивать хотя бы в общих чертах будущее состояние экономики. Эта позиция хорошо согласуется с принятой в этой книге и разрабатываемой далее концепцией дисфункциональности системы. Экономические теории тоже могут быть дисфункциональны, как и хозяйственные системы, в связи с этим, требуется предъявлять им критерии, аналогичные тем, что использовал Ф. Перру.

Французской школе удалось сформулировать интересную парадигму, описывающую и объясняющую происходящие в обществе перемены и кроме того позволяющую спрогнозировать возможное состояние социальной системы в будущем. Генератором изменений рассматривалось неравенство, объективно присущее современному капитализму и неискоренимое по природе вещей. Институты принуждения возникают вследствие неравенства и возникающей при этом эксплуатации. Именно разница в

доходах, ресурсах, капиталах, информации, ценах, семейном положении, мотивации, способностях представляется атрибутом и причиной изменений.

Действительно, совершенно близоруко принимать один или два фактора в качестве определяющих институциональные изменения, причем они-то могут по-разному действовать на систему в зависимости от рассматриваемого промежутка времени, исторических и культурных условий конкретного периода развития страны и мира. Неравенство хозяйствующих единиц приводит к возникновению “полюсов роста”, когда одна отрасль или группа фирм начинает развиваться на первый взгляд необоснованно быстро. Возникновение подобных субъектов приводит к деформации структуры экономики, и только в этом случае свое позитивное влияние начинает оказывать эффект масштаба, который Д. Норт причислял к определяющим институциональные изменения эффектам. Однако абсолютно точного доказательства главенствующей роли эффекта масштаба в процессе институциональных изменений вряд ли можно представить. Ясно одно: со времени выхода труда А. Смита, в котором обосновывалась польза разделения труда и эффекта масштаба, вытекающего из этого разделения, подвергнуть сомнению очевидное очень тяжело. Следовательно, Д. Норт ничем не рисковал в этом смысле.

“Эффект производительности”, “эффект нововведений” и “эффект доминирования”, согласно позиции Ф. Перру, способствуют закреплению структурных изменений. Важнейшим достижением французских структуралистов и Ф. Перру как ярчайшего представителя этой школы является то, что самый большой акцент делался на необходимости мероприятий государственной экономической политики, призванной управлять появлением “полюсов роста” и структурными изменениями в целом. Традиция Ф. Перру была продолжена в работах других французских институционалистов Э. Дювернье, Р. Буайе, Д. де Берниса, М. Агльетта, Ж. Мистраля<sup>12</sup>.

В 1980-х годах французское правительство обратило внимание на разработки перечисленных экономистов. Была создана группа GRREC (Группа исследования проблем регуляции капиталистической экономики). Она подготовила работу “Кризисы и регуляция капиталистической экономики”, в которой было представлено функционирование капитализма в виде системы, состо-

<sup>12</sup> Буайе Р. Теория регуляции. М.: РГГУ, 1997.

ящей из трех групп переменных величин, подобранных в зависимости от характера их изменений:

1) переменные с монотонной формой изменения (демография);

2) переменные с краткосрочными колебаниями (цены, количество), каждая меняется по собственному закону;

3) переменные с дискретным характером изменений (формы конкуренции и государственного вмешательства). Эти переменные можно назвать институциональными.

Существует возможность адаптации их к экономическому и социальному развитию в целом. В течение определенного времени, пока они соответствуют состоянию переменных с монотонной формой, обеспечивается взаимоприспособление этих параметров. Таким образом, различные формы переменных могут сочетаться и комбинироваться, характеризуя экономическую ситуацию в целом. Эту комбинацию назвали способом регуляции. М. Агльетта: “Говорить о регуляции способа производства – значит стараться выяснить, каким образом воспроизведена определяющая структура общества в его основных законах. Теория общественной регуляции – это глобальная альтернатива теории общего равновесия, причем изучение регуляции капитализма не может быть исследованием абстрактных экономических законов. Это изучение преобразования общественных отношений, создающего как новые экономические, так и новые неэкономические формы, и организующиеся в структуры и воспроизводящие определенную структуру – способ производства”.

Например, Ж.-П. Бенасси под регуляцией понимает совокупность процессов, управляющих распределением факторов производства, их использованием и распределением доходов, а Р. Буайе – взаимную адаптацию производства и общественного спроса<sup>13</sup>.

Теория регуляции получила новую жизнь благодаря работе А. Липеца, в которой под регуляцией понимается процесс совмещения в соответствии с определенными правилами или нормами множества движений или действий, а также их последствий и результатов, которые из-за своего разнообразия или одновременного появления кажутся не связанными друг с другом<sup>14</sup>. Для теории регуляции в этот период характерен:

<sup>13</sup> Буайе Р. Теория регуляции. М.: РГГУ, 1977. С. 184–191.

<sup>14</sup> Там же. С. 189.

1) отказ от проблематики общего экономического равновесия;  
 2) использование категорий воспроизводства в неомарксистских работах структуралистского толка;

3) стремление ввести понятие исторического времени (сближение с Нортон) и учесть изменения в общественных формах капитализма, в его методах динамического приспособления цен и количеств в краткосрочных и среднесрочных перспективах;

4) теоретически этот подход близок к неомарксистскому с элементами неинституционального анализа и рассмотрением институциональной природы различных экономических явлений с позиции их регуляции и институциональных структурных форм.

Теоретический регуляционизм пытается определить различные системы в экономике как регулирующие и регулируемые агрегативные совокупности с целью получить ответ на вопрос, в чем изменчивость социально-экономической динамики, почему она происходит во времени и пространстве и как возникают кризисы. В настоящее время исследования в таком ракурсе проводятся Э. Дювернье, Э. Фаворо, К. Менаром. Они вписываются в русло неинституциональной традиции. Практический выход состоит в разработке (на микроэкономическом уровне) проблем управления качеством продукции, систем управления инновациями (макроуровень). В первом случае удастся сформулировать конвенции качества продукции, определить структуру институтов, которые влияют на качество. Однако теория регуляции имеет некоторые концептуальные недостатки:

1) не существует вечного неизменного способа регуляции (как и выбора в экономике);

2) жизнеспособность институтов определяется их взаимодействием, а способ регуляции сам по себе регулируем (приводит к определенному порядку вещей и действий);

3) способы регуляции меняют один другой, а следовательно, должны существовать правила замены;

4) теоретический регуляционизм вряд ли даст ответ на вопрос, какое число институтов должно быть, чтобы рынки были эффективными?

Теперь можно заключить, что программа исследований в рамках теоретического регуляционизма касается изучения:

- институциональных форм;
- режима накопления;
- механизмов регуляции и кризисов (рис. 3.2)<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Там же. С. 192.

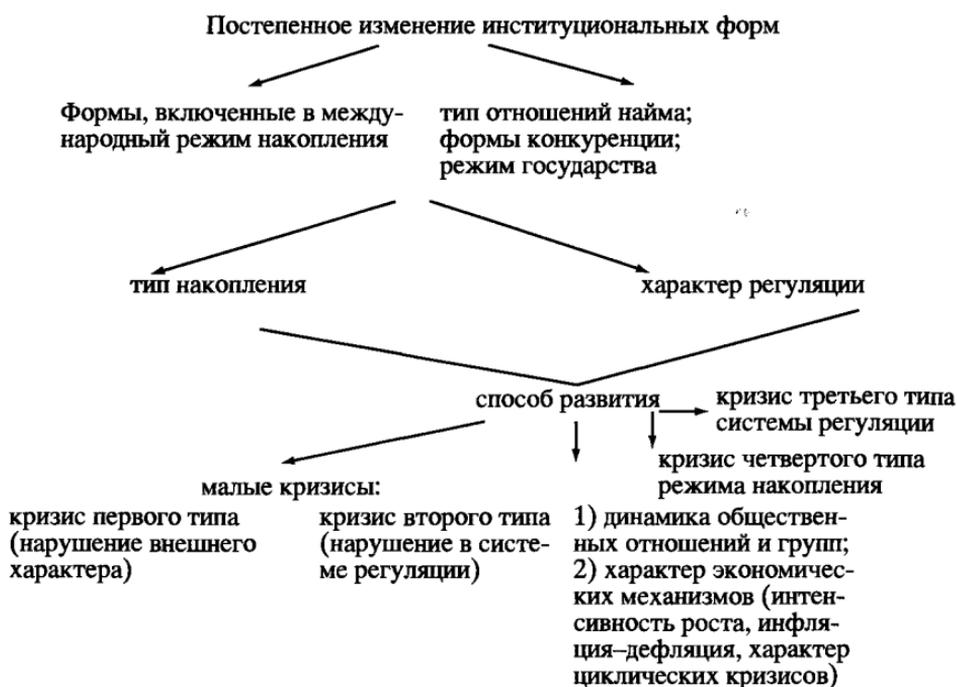


Рис. 3.2. Типы кризисов и экономическая политика в рамках теории регуляции

Согласно этой логике, динамика общественных отношений и групп обеспечивает постоянные изменения институциональных форм под влиянием малых кризисов. Экономическое воспроизводство вступает в противоречие с поддерживающими его общественными формами, и только в этом случае возникают большие, или структурные, кризисы, которые представлены кризисом регуляции и кризисом системы накопления. Таким образом, регуляционизм фактически классифицировал экономические кризисы по четырем типам.

Приведенная схема классификации кризисов чрезвычайно важна при выработке схем трансформации и не была учтена в условиях децентрализации советской экономики. Изменение режимов накопления приводит к изменению условий тезаврации активов и распределения их по большому числу агентов. Такой исход явно ослабляет возможности экономики по крайней мере в тот период, когда это перераспределение наблюдается – агенты не в состоянии принять абсолютно верные решения по поводу того, что делать с приобретенным активом. В этот момент он пра-

ктически исключается из экономического оборота, попадая в "слепую зону" хозяйствования, образованную самими людьми, точнее, их желанием осуществить изменение режима накопления. Если при этом происходит еще и снижение организационной эффективности соответствующих кредитных и финансовых структур, институтов, тогда негативные последствия смены режима накопления могут быть куда более глубокими.

Общий итог работ французских экономистов состоял в ценном вкладе в общую сокровищницу экономической науки. Если обобщить этот вклад, то можно сформулировать несколько выводов.

Во-первых, экономический рост не может быть сбалансированным, поэтому и политика роста должна проводиться как структурная политика, нацеленная на приспособление действующих организаций, институтов, подсистем под новые структуры, признаваемые желательными для общества.

Во-вторых, в силу неравномерного характера экономического роста структурная политика государства должна быть избирательной, не должна иметь всеобщего назначения, как обычно предполагалось в моделях кейнсианского типа.

В-третьих, государство представляется в виде "центра принятия решений", оно не только борется с циклическими колебаниями, но реализует долгосрочные программы развития в рамках политики "гармонизированного роста".

В-четвертых, под экономической политикой "гармонизированного роста" не понимается ничего другого, кроме обеспечения максимально возможной величины валового внутреннего продукта и наименьших его колебаний, минимальных диспропорций между различными секторами экономики, соответствия темпам роста величины трудового потенциала, инвестиций, мощностей, сбережений. При этом правительство должно следовать принципу экономичности, который гласит, что темп роста, структура производства, принципы хозяйствования, основные институты, социальные режимы должны обеспечивать индивидуумам жизнь с наименьшим бременем и расходом ресурсов. Иными словами, организация всех процессов и действий в экономике должна быть рациональной, несложной, иметь внутреннюю логику и обоснование.

В-пятых, государственная экономическая политика призвана предотвращать возникновение малых кризисов, вызванных изменением институциональных форм, вроде отношений найма, форм

конкуренции, режима государства и формы международного режима, приводящих к частичным нарушениям в режиме регуляции или нарушениям в международном режиме, которые сложились ранее и признавались приемлемыми. С течением времени эти кризисы разрастаются в так называемые большие кризисы – режима накопления и системы регуляции.

Таким образом, французская экономическая школа институционализма, представленная течением структурализма и регуляционизма, внесла значительный вклад в видение и разрешение проблем экономического кризиса как закономерной стадии развития экономической системы. Налицо определенное родство французских экономистов этих направлений и кейнсианства, однако рецептура и акценты ставятся несколько иные. Наверное, это единственная институциональная школа, которая смогла аргументированно обосновать передаточный механизм экономической политики, объяснить основные проблемы макроэкономической политики.

## ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ СТАРОГО И НОВОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

В 1986 г. Р. Лонглуа в работе “Экономика как процесс” поднял вопрос о соотношении старого и нового институционализма. Старый институционализм имел определяющее влияние после Первой мировой войны. Р. Лонглуа считал, что старый институционализм связан с посткейнсианством и это позволяет ему пролонгировать идейное воздействие за счет успехов в развитии другой теории.

Позже с резкой критикой старого институционализма выступили Р. Коуз, О. Уильямсон. Пафос их выступлений и публикаций по этому вопросу сводился к тому, что старый институционализм не представляет собой теоретического направления, а новый институционализм является таковым. Согласно О. Уильямсону, старый институционализм предлагает экономической науке описание, при этом не создавая теории, а новый институционализм обеспечивает анализ.

Большим достоинством старого институционализма следует признать глубокое исследование и понимание недостатков рыночной формы организации хозяйства. После Второй мировой

войны, когда на первый план в науке вышло кейнсианство и экономическая политика роста, старый институционализм, сослужив хорошую службу, удалился на временный покой. На смену кейнсианству пришли неоклассические методы управления макроэкономикой. Институционализм макроэкономические основания ставил на второй план, а на первый выдвигал микрооснования, на чем, собственно, невозможно было создать теорию экономической политики.

Нужно отметить, что объявления об интеллектуальной смерти старого институционализма были сильно преувеличены. Коротко напомним основные темы, отличающие старый и новый институционализм, отдаляющие первый и сближающие последний с неоклассикой.

Старые институционалисты в качестве инструмента анализа используют привычку, обычай, стереотип поведения, они рассматривают механизм взаимодействия между конкретным институтом и индивидом и посредством такой модели объясняют экономический процесс. Так, Т. Веблен делал акцент не только на эволюции институтов, но и вкусов, целей, привычек, ментальности, а значит – и ценностной структуры человека и выбора. Дж.К. Гэлбрейт и К. Эйрс отмечали определяющее влияние эволюции технологий и знаний на человеческое поведение.

Старые институционалисты, в отличие от новых, давали расплывчатое определение института. С точки зрения создания формальных моделей представление институтов как особой системы правил (формальных и неформальных), а также специфических организаций с признанными формами координации и суверенитета выглядит более убедительно, нежели стереотип и привычка, которые также можно свести к формальному правилу или неформальному ограничению, разделяемому большинством игроков. Только так возможно получить какую-либо целесообразную и полезную модель и подойти к решению проблемы исчисления институтов.

Конечно, возможно институты рассматривать как общественные блага, продукты, которые производятся в обществе при участии политико-правовой системы. Характер данного производства определяет экономическую и социальную эффективность хозяйственной системы. Собственно говоря, такой подход будет развит далее при описании проблемы “институциональной инфляции”, а ранее осуществлен в моей книге “Институты и экономическое развитие” (2005 г.) и в более ранних статьях.

Новый институционализм не дает точного определения, что есть коммуникация, суверенитет государства и индивида и как осуществляются коммуникации между указанными группами. Сама коммуникация представляет институт, возникает проблема неразрешимой институциональной регрессии, которую новые институционалисты не хотят замечать. Один институт порождает второй, второй – третий и так далее. Например, Аоки хорошо представлял трудность разрешения институциональной регрессии и проблему начала отсчета. Не столь важно знать, что было в нулевой точке, а важно знать, как расшифровать природу возникновения новых институтов и старых, а также взаимодействия этих институтов.

Вторая половина 1980-х и 1990-е годы ознаменованы колоссальным разрывом, который наблюдался между развитием технологии, экономических организаций и возможностями применения инструментов экономической политики. Выделим некоторые наиболее важные, на мой взгляд, процессы, напрямую затрагивающие проблемы развития экономики и методов экономической науки.

1. Высокий уровень технологизации промышленной системы, обеспечивающий быстрые темпы экономического роста без социальных потрясений (приемлемый уровень социальной напряженности и невысокая безработица).

2. “Конец истории” (Ф. Фукуяма) – завершение противопоставления социализма и капитализма, победа рыночной экономики, демократии с вытекающей экономической и последующей идеологической и национально-культурной унификацией.

3. Изменяется взгляд на экономические проблемы: на первый план выходят задачи энергообеспечения, сохранения и экологичного использования ресурсной базы экономики и экономических вопросов неравенства и бедности. Возникает и активно развивается новое направление в экономической науке – эконофизика (наука, обеспечивающая взгляд на экономику в рамках теории сложных систем, исследующая поведение экономических систем и влияние экологических факторов, а также достижения современной экологии).

4. В самой экономической науке возникает необходимость пересмотра базовых экономических индикаторов и методов измерения:

- несовершенство таких макроэкономических понятий, как валовой национальный доход и национальный продукт, предста-

вляющих, по существу, анахронизмы экономического анализа, поскольку не включают нематериальный источник жизни, становящийся в условиях информационной экономики определяющим;

• неадекватность представлений о хозяйственном развитии по критерию экономического роста, где используются макроэкономические показатели. На самом деле, социальное развитие представляется куда более многогранным. Даже такой комплексный показатель, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), принятый для проведения сопоставлений по уровню развитости стран в ООН, учитывает лишь некоторые качественные параметры социального развития. Поэтому даже этот показатель не может восприниматься как панацея, вследствие весьма ограниченной (формальной) оценки качества созданных в стране социальных функций.

Важное место в институциональной экономике занимает теория постиндустриального общества. Необходимо отметить, что она развивается в контексте и в продолжении теории индустриального общества Р. Арона и теории нового индустриального общества Дж. К. Гэлбрейта. Однако Дж. К. Гэлбрейт внес вклад в собственно постиндустриализм, опубликовав в 1996 г. работу "Справедливое общество: гуманистический взгляд". В этой работе поставлены следующие определяющие проблемы развития современной экономики:

- 1) распределение доходов и власти (справедливость и эффективность);
- 2) практицизм;
- 3) цели и задачи справедливого общества (проблема приоритетов);
- 4) соотношение частного и государственного секторов экономики;
- 5) планирование и регулирование, присвоение доходов.

Для обеспечения эффективного функционирования частного сектора хозяйства требуется выполнение разнообразных государственных функций. С ростом экономики эти функции приобретают все большее значение, и государство не берет на себя ответственность за выполнение такого большого числа функций. К этим функциям и продуктам относятся те блага, которые частная экономика не может предоставить по природе вещей и тем самым создает дистанцию между стандартами человеческой жизни, а также закладывает определенную и часто высокую конфликтность между частными и общественными секторами.

Цели и задачи справедливого общества сводятся к обеспечению производства товаров и услуг, а также распределению полученного дохода в соответствии с социально приемлемыми критериями. Общество формирует не только новые возможности, но и новые потребности, что приводит к растрате экономических ресурсов.

Представление об экономическом росте как о наращивании ВВП получило наименование “культ валового внутреннего продукта”. Таким образом Дж. Гэлбрейт рассматривал одну из важных экономических проблем суверенитета потребителя и выбора. Суверенитет потребителя страдает от того, что призвано обслуживать потребителя, – от системы рекламы и сбыта. Так, информация об изобилии в западных обществах послужила серьезным фактором, своеобразным катализатором разрушения политических режимов в СССР и странах Восточной Европы. Таким образом, здесь налицо проблема потребительских предпочтений, механизма передачи или осуществления власти, проблема распределения собственности и получения доходов от собственности.

Можно сделать вывод о том, что в современной экономике капитал в марксистском понимании слова утратил политическую власть, в отличие от традиционного общества. Таким образом, экономическая система сейчас представляет собой многогранную совокупность различных центров, имеющих, возможно, разные цели, и по этой причине в справедливом обществе решения должны приниматься в каждом конкретном случае с учетом социальных и экономических условий. Несправедливость – явление социального неравенства, когда экономические блага распределяются неравномерно (20% населения США контролируют 80% национального достояния, 20 – контролируют 6%, остальные 60% населения – 14%). Она составляет коренную проблему экономического развития.

Поиск способов снижения неравенства, на мой взгляд, определяет главную цель экономической политики в современном обществе. В качестве условий, помогающих облегчить данный поиск средств сокращения неравенства и несправедливости, выступает следующий минимальный набор критериев-требований:

- 1) создать систему помощи нуждающимся малоимущим слоям населения и обеспечить неуклонное сокращение разницы в доходах;

- 2) исключить или минимизировать образование финансовых олигархических групп;

3) запретить или существенным образом ограничить дальнейшее повышение личных доходов более богатых граждан;

4) государственная политика должна быть направлена на отмену налоговых льгот, поощрять прогрессивную шкалу налогообложения;

5) необходимы жесткие правила поведения, только так обеспечивается эффективное финансирование приоритетов государственной системы, так как нужно исключить возникающий парадокс, когда изобилие снижает потребность в государственном регулировании и одновременно увеличивает его.

Основные наиболее актуальные темы исследования в области современного старого институционализма могут быть охвачены следующими исследовательскими областями:

- институционалистские изъятия и современная экономическая теория;
- соотносимость старого и нового институционализма;
- универсальность привычек и правил поведения, экономическое значение привычки;
- институты как скрытые средства убеждения: воссоздание восходящих и нисходящих причинно-следственных связей;
- редукционализм и эмерджентность;
- проблемы исторической специфичности в экономике;
- правовая и организационная природа фирмы;
- исполнение контрактов и распределение прав собственности;
- проблема новизны инноваций и экономической эволюции (тип эволюции – ламаркианской или дарвинистской).

Представленная тематика исследований не исчерпывает, конечно, весь спектр возможных вопросов в области институционализма и одновременно составляет тематику исследований и в рамках других экономических школ. Почему именно этот круг вопросов относится к компетенции старой институциональной школы? Прочие экономические школы, используя ортодоксальную методологическую базу, дают лишь общее видение в рамках указанных направлений исследований. Я специально перечислил эти области для того, чтобы наглядно продемонстрировать неотторванность старого институционализма от задач экономической политики. Разумеется, это совсем не значит, что старый институционализм способен предложить действенный передаточный механизм экономической политики, однако же такая неспособность также неочевидна, исходя из выдвигаемых неоклас-

сиками критических аргументов. Другие экономические школы – кейнсианская, австрийская, чикагская, – интересуясь указанной проблематикой, не считают круг вопросов в духе старой институциональной традиции основополагающим для экономической науки. Они откровенно и даже намеренно пренебрегают понятиями “привычка”, “обычай”, “стереотип поведения” (модель), “хреод”-эффект, “институциональная регрессия”, которые активно используются старыми институционалистами и составляют терминологическо-понятийную, методологическую основу их интеллектуальной конструкции. В этом одно из проявлений противоречий, обнаруживаемых между старым и новым институционализмом, а также между институционализмом и неоклассикой.

## НЕОБХОДИМОСТЬ ПРАВИЛ И ПРИВЫЧЕК

Если происходит событие  $X$ , то поступать нужно в соответствии со схемой  $Y$ . Эта формула есть определение того, что в институционализме понимают под *правилом*. *Привычка* – непреднамеренное, периодически повторяющееся действие, реализуемое индивидом автоматически, по инерции в результате психолого-физиологического привыкания к какому-либо порядку вещей.

Как видим, определения правила (предполагает преднамеренность) и привычки (непреднамеренность действий) не совпадают. Вспоминается известное высказывание Монтеня о том, что привычка – это вторая природа, равная ей в могуществе. Она определяет индивидуальное и хозяйственное поведение агентов. Однако в привычке тоже заложено правило “если  $X$ , то вероятно  $Y$ ”, поэтому привычка определяет типы принятия решений, причем явно или неявно она всегда отражается в решениях. Следовательно, привычка может быть несовершенной и неэффективной, иррациональной по определению, поэтому и выбор, который она определяет, может оказаться непродуктивным и нецелесообразным не только по отношению к третьим агентам, не только к хозяйственной системе в целом, но и по отношению к агенту, на котором лежит правовая ответственность за иррациональное решение, принятое под воздействием привычки.

Практика показывает, что в экономической науке и в экономике, как хозяйственной системе, привычка и правило играют центральную роль в координации и регуляции деятельности

субъектов. Привычка обладает такой управляющей силой, что диктует кратко-, средне- или долгосрочные неэффективные решения. Коварство привычки в том, что принимающий решение агент не имеет возможности познать его неэффективность в ходе реализации, а способ борьбы с этим видится в применении рациональных методов, которые при этом будут разрушать привычку и создавать управленческий конфликт.

В управлении сложной системой, а данное обстоятельство сверхактуально для разработки и воплощения мероприятий экономической политики, необходимо учитывать наличие системы правил, ограничений, привычек и стереотипность подходов, которые могут привести к отрицательным результатам. Кроме того, обычно присутствуют проблемы общего методологического свойства, разрешение которых порождает трудности в подготовке и реализации конкретных правительственных мероприятий.

В плане создания адекватного инструментария экономической политики перечислим следующие проблемы, которыми не стоит пренебрегать правительству любой страны и которые обусловлены институциональными эффектами и “кумулятивной причинностью”.

1. *Оптимизации.* Правительству в лице его экономических консультантов необходимо установить глобальные и локальные оптимумы по набору параметров, характеризующие функционирование макроэкономической системы. Для нахождения оптимумов нужно иметь функцию целей в отношении набора хозяйственных решений, и здесь вес приобретает наличие привычек и правил. Однако методы математического анализа не могут описать эту иррациональную составляющую. По этой причине возникает проблема интерпретации результатов, правильность решения которой определена ценностными установками. Любой оптимум в экономике относителен, поэтому эффективность принимаемых решений определится действующими привычками и правилами, следовательно, их необходимо учитывать при планировании экономической политики и в разработке соответствующих методов и моделей оптимизации. Если полезным и перспективным направлением развития эконометрики считать совмещенное использование моделей оптимизации и экспертно-аналитических процедур, тогда возможным станет учет правил и привычек. Основанием для этого является хотя бы то, что экспертные методы представляют собой определенным образом сформированную систему правил и привычек. К тому же посред-

ством этих методов можно принять во внимание наличие такого рода ограничений и условностей.

2. *Рационализации и сложности.* Насколько решение рационально, настолько оно не зависит от субъективного компонента. Сложность, на мой взгляд, составляет разновидность проблемы оптимизации и порождается ею. Оптимизация невозможна без рационального мнения или критерия. На оптимизацию накладывается ограничение самим субъектом, и рациональность становится ограниченной. Поиск информации – довольно сложный процесс, а ее анализ – еще и протяженный. Экономические объекты должны привязываться к состоянию, пригодному для расчета. Это порождает сложность структуры. Структурная сложность объекта и недостаточность информации о нем таковы, что объекты поддаются описанию лишь в приблизительном виде, а результаты требуют интерпретации.

3. *Неопределенности,* когда мы не знаем, какой результат будет получен. Например, правило стадного поведения или правило поступать, как раньше. Так же примером может служить правило категорического императива, что нельзя поступать так, как бы ты не хотел, чтобы поступали с тобой. Неопределенность часто приводит к серьезным ошибкам и провалам при проведении экономической политики. Данная проблема должна разрешаться на уровне планирования, иначе последствия для экономического развития могут быть самыми неблагоприятными.

4. *Познания.* Для того, чтобы понять факт, его необходимо истолковать, прочувствовать, этот вид познания содержит большое количество информации. Человек через организацию чувств создает определенные категории и им обучается посредством социализации и коммуникации. Таким процессам подвержена система подготовки экономической политики, поскольку люди, причастные к ней, являются объектами социализации и коммуникации. Следовательно, восприятие категории, факта не индивидуально, а определено коммуникациями. Информация сама перерабатывается, согласно правилам переработки, и привычка восприятия и обработки информации играет здесь важную роль. Поэтому можно говорить о привычке познания, т.е. наш мозг приспособляется к познавательной деятельности. Так же субъект познает экономическую политику, и только позже формируется взгляд на то, насколько она эффективна и каким изменениям должна быть подвергнута.

## РЕДУКЦИОНИЗМ И ЭМЕРДЖЕНТНОСТЬ

Экономическая политика не может абстрагироваться от таких свойств, как редукционизм и эмерджентность системы, причем сама политика, выступая элементом более общей системы, подчиняется этим свойствам, в чем видится действие принципа рекурсивности сложных систем.

Невозможно понять проблему рационального и иррационального в экономической науке и политике, если не затронуть явлений редукции и эмерджентности. Эти два свойства проявляются не только в части организации знания, но и при принятии решений фирмами, государством<sup>16</sup>.

Впервые определение эмерджентности ввел Р. Лоусон. Если что-то сформировалось на основе более низкого уровня и определяется характеристиками более низкого уровня, а все более высокие уровни зависят от этих низких, то такое свойство системы называют эмерджентностью<sup>17</sup>. Особый интеллектуальный прорыв в использовании концепций редукции и эмерджентности связан с 1994 г., когда появилась статья Лейна об искусственных социальных мирах. В ней было показано, как социальные миры порождают эмерджентность. Сознание человека также представляет собой искусственный мир: есть его эмерджентная характеристика, опирающаяся на нервно-психологический аппарат экономического субъекта и воспроизводимая институтами. Таким образом, подчеркивалось, что сознательное поведение, а хозяйственное поведение и реакция являются таковыми, представляет собой эмерджентное свойство и полностью зависит от нервно-психологического состояния субъекта. Это стимулировало социальных психологов к тому, чтобы занять в экономической науке подобающее место. В 2002 г. М. Канеман получил Нобелевскую премию по экономике за свои работы по экономической психологии. Такие явления, как “хозяйственная нервозность” фондового рынка, торговые войны, враждебная конкуренция, получили убедительную научную трактовку.

<sup>16</sup> Более подробно указанные понятия рассмотрены: *Сухарев О.С.* Институциональная теория и экономическая политика. Кн. 1. Институциональная теория. Методологический эскиз. М.: ИЭ РАН, 2001. С. 381–385.

<sup>17</sup> Определение Р. Лоусона воспроизводится на основе прослушанных автором лекций проф. Дж. Ходжсона в Москве в сентябре 1999 г. в Институте экономики Российской академии наук.

Исходя из новой реальности и новых подходов, учитывающих эмерджентность в экономике, возникло требование адекватной экономической политики. Эта политика исходит из того, что слабо связанные рынки не срабатывают эффективно, поскольку чаще всего не учитывают свойство эмерджентности системы, соотносимости различных элементов и соподчиненности уровней. Поэтому экономическая политика должна исходить из необходимости поддержания определенного социально-экономического порядка (порядок с точки зрения фрайбургской школы – это система социальных институтов, правил, законов, организаций, который определяет хозяйственный уклад).

Любые управляемые изменения в хозяйстве – реформы – не могут осуществляться без учета концепции эмерджентности, поскольку только она создает видение определенных взаимосвязей в национальном и мировом хозяйстве. Представления о редукции в этой части также весьма полезны, так как под редукцией понимается сведение к чему-то меньшему, которое желательно. Под редукционизмом обычно понимают расчленение сложности и сведение ее к некоторым частям. Видимо, редукционизм выступает практически той формой проведения исследований и познания социальных процессов, в наибольшей степени приемлемой и возможной на сегодняшний день. Экономическая политика, как мне кажется, и теория экономической политики тем более не могут и не должны пренебрегать названными в этом параграфе принципами, иначе они превратятся в набор действий, который оторван от реальности и никак на нее не влияет. Между моделью, формируемой экономической теорией, реализацией воздействия на экономику на макроуровне и полученными результатами развития должна наблюдаться связь как между элементами единой системы, которая расчленена с целью анализа.

### **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: ПОДХОДЫ Г. БЕККЕРА–Дж. СТИГЛЕРА И Дж. ГЭЛБРЕЙТА**

Проблема выбора в экономической науке и в жизни напрямую связана с тем, как ведет себя агент: рационально или иррационально. Этот вопрос раскрывается в полемике между точками зрения Г. Беккера–Дж. Стиглера и Дж.К. Гэлбрейта, которым следуют экономисты разных школ.

Точка зрения Дж.К. Гэлбрейта довольно проста и хорошо просматривается в его работах. Он поднимает проблему рекламы, а также проблему свободы, которая связана с вопросами выбора и установления определенных предпочтений. К сожалению, индивид совершенно несвободен в выборе, так как на него влияют внешние обстоятельства, оказывающие нервно-психологическое воздействие: реклама, телевидение и др. Индивид, точнее, его функция предпочтений фактически программируются сильными институтами и отдельными институциональными системами, такими, например, как оборонный комплекс.

Дж. Стиглер и Г. Беккер обозначили свою позицию в статье "О вкусах не спорят". Их главная посылка состояла в том, что функция предпочтений по базисным вариантам выбора остается неизменной, т.е. основные вкусы не меняются. Если, по Гэлбрейту, институт рекламы и продаж сам по себе создает желание покупать какое-либо благо, которое до рекламных акций и продаж не существовало, то Стиглер и Беккер выступали с противоположным высказыванием: "Вкусы не изменяются, не передаются от человека к человеку, не навязываются", не является полезным приписывать рекламе роль генератора и трансформатора предпочтений. Стиглер и Беккер отстаивают неоклассическую позицию, а Гэлбрейт – старую институциональную. По Стиглеру и Беккеру, реклама – институт, дающий новые сведения о новых продуктах. Они опираются на взгляды отдельных психологов, утверждающих, что ценностная структура человека, организация его ментальности и мышления в части выбора, качество и ошибки выбора формируются на ранних этапах его жизни и остаются стабильными. Спор между Гэлбрейтом и Стиглером–Беккером сводится к доказательству того, что психически может влиять на выбор: Стиглер и Беккер считают, что такое влияние нельзя оказывать, точнее, можно, но оно будет безрезультатным, поскольку внутренние стереотипы в сочетании с культурологической средой его поведения, так же как боязнь перемен, обеспечивают внутреннее замыкание человека перед дилеммой выбора (альтернативы). Более того, если выбор уже осуществлен, то требуются дополнительные усилия в признании того, что это благо выбрано неверно. А такая психологическая компиляция обычно ведет к фрустрации, которую индивид или конкретный хозяйствующий субъект боится, так как существуют определенные трудности, связанные с преодолением этого состояния. Эти основания являются весомыми даже в том случае, когда альтер-

нативное благо обладает значительными преимуществами, которые в описанных условиях не воспринимаются субъектом выбора таковыми. Позиция Стиглера–Беккера такова, что человек – некое запрограммированное существо, поэтому реклама не является столь сильным стимулом, который мог бы разрушить или изменить эту программу. С их точки зрения реклама – лишь способ распространения информации, который если и изменяет эту программу, то трансформирует лишь мнение о выгодах, связанных с выбором той или иной альтернативы. Они признают, что часть вкусов может претерпевать изменения, но основополагающие вкусы остаются неизменными. Беккер пытался представить вкусы в виде функции предпочтений, включающей человеческий социальный капитал и культурные параметры экономической системы.

Таким образом, позиции Гэлбрейта и Стиглера–Беккера в экономической науке определили острую дискуссию, касающуюся главной методологической проблемы экономической науки – проблемы выбора и предпочтений. Ядро позиции Беккера–Стиглера составили маржиналистские представления о полезности блага и выборе на основе этой предельной полезности. Маржиналистский выбор не поддается верификации: любое животное, включая человека, невозможно обвинить в том, что оно осуществляет определенные действия с отрицательной полезностью для самого себя, т.е. с позиции абсолютной рациональности любое решение и выбор являются полезными. Мы получили полный абсурд, ибо в этом случае исключается нерациональный выбор, альтруистическая модель поведения и главное – исключается ошибка выбора.

Интересно выделить и другой аспект: насколько рациональна сама экономическая наука, какой выбор осуществляется в рамках этой дисциплины, обеспечиваемой работой столь многих экономистов? Здесь уместно вспомнить об “экономическом империализме”, который, вроде бы, несет в себе иррациональный элемент в методологии экономической науки, но одновременно по содержанию применяемых методов оценки издержек и выгод составляет рациональный инструментальный анализ экономической реальности и, более того, исходит из того, что индивиды и объекты, попадающие в зону анализа, ведут себя рационально. Безусловно, подобное видение проблем составляет отражение общей философско-экономической доктрины Г. Беккера. Вместе с тем совершенно не значит, что этот подход адекватен

и будет определять дальнейшие исследования в экономической науке.

“Экономический империализм” впервые заявил о себе на рубеже 1950–1960-х годов, когда экономисты-неоклассики осознали, что аппарат микроэкономического анализа имеет намного более широкую применимость, чем предполагалось ранее. Термин “экономический империализм” возник в силу того, что экономическая теория стала проникать в смежные социальные дисциплины: политологию, социологию, историю, право. Результатом стало рождение целого семейства новых дисциплин, таких как теория общественного выбора, экономика семьи, экономика права, новая экономическая история и др.

Наибольший вклад в развитие “экономического империализма” внесли ученые трех исследовательских центров – Чикагского университета (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкснен, Г. Таллок) и Лос-Анджелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Хиршлейфер). Конечная цель “экономического империализма” – унификация всего разрозненного семейства наук об обществе на базе неоклассической теории. Его сторонники признают, что другие социальные дисциплины располагают ценными наблюдениями, понятиями и инструментами анализа. Но общие рамки для обществоведческого синтеза способна дать, по их убеждению, только экономическая теория.

В качестве ключевых аспектов “экономического империализма” выделим следующие положения.

1. Сфера применения принципа рациональности, как считают “империалистически” настроенные экономисты, практически безгранична и не сводима исключительно к пользованию материальными благами. Они не допускают, что жизнь человека поделена, сегментирована, так что он действует рационально, совершая малозначимые покупки, но ведет себя иррационально при решении таких важных проблем, как смена места жительства, заключение брака, участие в выборах или обращение в суд.

2. В процессе своего поведения в любых сферах жизнедеятельности человек не обязательно ведет себя корыстно, эгоистически. Для него характерны и альтруистические реакции, когда главным мотивом оказывается забота о других. В этом случае модель рационального поведения абсолютно бесполезна.

В рамках логики “экономического империализма” микроэкономический анализ применяется к самым разным социальным

явлениям и структурам: от дискриминации и преступности до семьи. Приложение аппарата неоклассической экономики к различным социальным аспектам, по сути, представляет собой экономическую теорию социального выбора.

Экономическая теория дискриминации описывает ситуации, когда предприниматели, работники и потребители проявляют озабоченность не только количеством и качеством товаров, достающихся им на рынке, но и личным характеристикам тех, кто или совместно с кем они их приобретают. Например, дискриминация нередко порождается специфическими предпочтениями некоторых агентов, не желающих вступать в контакты с лицами данной расы, национальности, религии, поскольку подобный контакт несет для них отрицательную полезность.

Экономический анализ человеческого капитала описывает проблемы создания запаса знаний, навыков и мотиваций, а также инвестиций в образование, накопление и передачу производственного опыта. Эти процессы затрагивают функционирование таких сфер, как здравоохранение, наука, культура, образование. Вкладывая средства в подготовку и образование, учащиеся и их родители ведут себя рационально, оценивая выгоды и издержки.

Экономический анализ преступности строится, исходя из предположения, что преступники являются рациональными агентами, которые реагируют единообразно на имеющиеся возможности и ограничения, а значит – их поведение предсказуемо. Уровень преступности зависит от соотношения выгод и издержек преступной деятельности, разницы доходов от легальной и нелегальной деятельности, вероятности поимки и осуждения, тяжести наказания преступников.

Экономический анализ семьи использует также метод оценки “издержки–выгоды” и представляет собой подход, проясняющий следующие вопросы: каковы разделение труда между полами, действия механизма брачного рынка, выбор между количеством детей и их “качеством”, т.е. инвестиции в человека, определяют структуру семьи, ее долговечность и особенности модели экономического поведения.

Таким образом, если следовать подходу Г. Беккера, то можно утверждать, что экономическая наука ведет себя рационально по отношению к тем предметным областям, которые попадают в область ее анализа. С одной стороны, это является свойством применяемого анализа типа оценки “издержки–выгоды”, с другой – следствием того, что экономическая наука проникает в области,

которые ранее для нее не являлись предметными и составляли основу усилий других наук и дисциплин. Иными словами, “экономический империализм”, представляя собой, по существу, иррациональное явление, по результату выступает рациональной формой, отчасти даже агрессивной и может быть несколько самоуверенной, поведения экономической науки, точнее, отдельных ее представителей, пропагандирующих такой подход. Хотя в качестве инструмента и упражнения, помогающего вырабатывать государственные решения применительно к микроуровню экономики, описанная методология пусть и является упрощенной, но очевидно полезна. Ее упрощенный характер продиктован тем, что она не учитывает роль современных институтов – рекламы, телевидения, мировых информационных сетей, цены информации и т.п. при анализе социальных процессов и структур. По этой существенной причине “экономический империализм” остается консервативным подходом, который целиком подчинен ортодоксальной логике и не видит новых реалий. В связи с этим точка зрения Дж.К. Гэлбрейта, как мне представляется, отражает существо проблемы выбора в экономике, и ее необходимо распространить, применить к описанию того, что мы наблюдаем сегодня в экономической науке в целом, которая в свою очередь не может не быть отражением происходящих общественных процессов.

## СВОБОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ГОСУДАРСТВО

Проблеме свободы конкуренции и отношений рынка и государства, именно в таком ключе – противопоставления двух несопоставимых по своей природе и экономическому содержанию субстанций, посвящены труды яркого представителя австрийской школы Ф. фон Хайека. Он рассматривал рынок как спонтанный экономический порядок. У спонтанного экономического порядка есть существенные преимущества:

1) в нем используются знания всех членов общества, распространение этих знаний – функция рынка;

2) механизм цен представляет собой уникальный способ коммуникации цены – свидетельство значимости товара и вознаграждение за усилия, они играют роль сигналов, побуждающих индивида предпринимать усилия;

3) наблюдая движение цен, предприниматель получает возможность согласовывать свои действия с действиями других –

механизм цен является механизмом коммуникации людей в экономических процессах, противопоставлен административный контроль над ценами.

Большое внимание в доктрине Ф. Хайека уделялось рассмотрению механизма конкуренции. Если в рамках кейнсианского направления конкуренция рассматривается как несовершенный и крайне растратный механизм достижения сбалансированности экономической системы, то согласно неоклассическому направлению – как быстрый и эффективный способ оптимального распределения ресурсов. Ф. Хайек придавал огромное значение конкуренции как способу открытия новых продуктов и технологий, которые иначе оставались неизвестны. Конкуренция заставляет предпринимателя с целью получения высокой прибыли искать новые продукты, использовать новые рынки сырья, искать производственные комбинации. Эти взгляды на предпринимателя очень близки теоретической позиции Й. Шумпетера, у которого предприниматель выступает главным агентом – генератором экономического развития.

Дальнейшее развитие взглядов представителей австрийской школы привело к заключению, что неправомерно связывать принципы осуществления социальной справедливости с рыночным порядком, который этически нейтрален. Справедливость следует оценивать с точки зрения процесса поведения, а не с точки зрения конечного результата. Подобные умозаключения с позиций сегодняшнего дня воспринимаются не просто как некорректные, а в большей степени как ошибочные. Следует особо отметить, что представителям российской экономической школы всегда отдавался в этих вопросах приоритет. Причем их взгляды, как, например, И.И. Янжула на “экономическое значение честности”, имеют непреходящую ценность на протяжении многих десятилетий и подчеркивают тот уклад жизни, который можно считать справедливым. На мой взгляд, понятие справедливости может полноценно существовать и восприниматься людьми только как неразрывно связанное с понятием уклада жизни, а противопоставление процесса и результата является методологически нелепым и неуместным.

Справедливость у Хайека сводится к универсальному равенству всех перед законом, которое должно носить всеобщий и определяющий характер. Программа распределительной (уравнительной) справедливости и контроль государства над экономической несовместимы с “правлением права”, так как они носят

выборочный характер. Рынок выполняет познавательную функцию в процессе социальной координации, он является передаточным устройством, рынок необходим, он должен быть. На государстве лежит функция создания и совершенствования правовых норм, необходимых для эффективного функционирования рыночной системы.

Обычно в экономической науке конкуренция представляется в виде соревновательного процесса, результатом которого является некий положительный эффект. Представители австрийской школы полагали, что конкурентный процесс отбирает лучшего производителя с наибольшей экономической эффективностью как аллокативной (ресурсной), так и перераспределительной (мотивационной). Они воспринимали конкуренцию как главное условие свободного общества и либеральных отношений в экономике. С позиции этой школы конкуренция выступает как процедура “открытия: новых рынков, продуктов, ресурсных возможностей, информации, технологий, способ организации социальной жизни”. Считали, что конкуренция имеет положительное значение для экономики и ее развития и является главным условием осуществления хозяйственных сделок и организации социальной жизни вообще.

В действительности конкурентный процесс сам по себе требует оценки его эффективности и выполняет распределительную и перераспределительную функцию. Таким образом, вопрос относительно открытия в ходе конкуренции информации, рынков и т.д. остается никак не связанным с другим не менее важным вопросом, который представляет вторую составляющую конкурентного процесса, а именно – “закрытия” информационных, технологических, ресурсных и других возможностей для ряда субъектов конкурентного процесса. Конкуренция существует всегда, и важно ей не мешать, поскольку конкурентный процесс способен отобрать наилучший результат. Однобокость данного подхода в абсолютизации значения института конкуренции и процесса, воспроизводимого им.

Таким образом, в процессе конкуренции (она может быть неэффективна) возможен прямой ущерб, который испытывают некоторые агенты в результате закрытия для них определенных возможностей. Если суммировать этот ущерб, то мы получим общие издержки организации конкурентного процесса для экономики. Следовательно, абсолютизация конкуренции как “процедуры открытия” не учитывает ее свойство как “процеду-

ры закрытия”, что составляет важную модификацию точки зрения Ф. Хайека и приводит к пересмотру довлеющих взглядов представителей австрийской экономической школы.

Однобокость австрийского подхода очевидна, и требуется учитывать экономическое поведение, связанное с поражением в конкуренции и закрытием (разрушением, банкротством) хозяйственных систем. Эта задача не менее важна, чем задача открытия новых возможностей, по крайней мере общий результат конкуренции, как ее оценка, должен в обязательном порядке исходить из того, доля каких преимуществ (составляющих конкурентный процесс) преобладает: доля “открытия” или “закрытия”.

В экономике конкуренция существует всегда, даже если специально не организуется. Соревновательность возникает по поводу продуктов, услуг, операций на рынках, получения новых знаний, разработки технологий, осуществления новых сделок и т.д. В современном обществе конкуренция обычно организуется, т.е. происходит по установленной системе правил, поэтому необходимо правильно интерпретировать результаты конкурентного процесса для общества с учетом издержек, с тем чтобы корректировать этот процесс и повышать его эффективность, а следовательно, и управлять конкуренцией.

На индивидуальном уровне анализа можно рассматривать три модели поведения субъекта – участника конкурентного процесса. Эти модели можно выстроить в зависимости от того, как соотносятся совокупный получаемый доход, заработная плата и реальный вклад субъекта в общественное производство. Если  $R_i$  – доход данного субъекта;  $W_i$  – заработная плата данного субъекта;  $Z_i$  – реальный вклад субъекта в общественное производство, тогда возможны следующие ситуации:

$$\left. \begin{array}{l} 1. R_i > Z_i \\ 2. R_i < Z_i \\ 3. R_i = Z_i \end{array} \right\} \begin{array}{l} R_i > W_i \\ R_i < W_i \end{array}$$

$i = 1 \dots N.$

С точки зрения соотношения перечисленных параметров возможно возникновение унифицированной модели экономического поведения. Общественные институты и хозяйственные систе-

мы обладают властью как над собственным решением, так и над решениями других субъектов.

Индивид, осуществляющий различные вложения в производство, надеется на то, что получит вознаграждение в соответствии со своим вкладом. Если это точное соответствие вдруг достигнуто, то (а такое может произойти в теории) можно уверенно говорить об эффективной работе института оценки и распределения производимого в экономике дохода. Тогда мы будем иметь максимально возможную эффективность институциональной системы. Это пример возможного идеального состояния.

Рассмотрим процесс конкуренции с точки зрения микроэкономического анализа, взглянув на уровень индивидуальных взаимодействий. В экономике конкуренция существует всегда, важен лишь ее масштаб, форма организации. Соревновательность между различными субъектами разворачивается по поводу:

- товаров;
- услуг;
- разработки технологий;
- получения знаний;
- осуществления сделок;
- доступа к определенным благам;
- решения проблемы превосходства и власти;
- операций на рынке;
- организации сфер деятельности;
- принятия судебных решений и др.

В современном обществе конкуренция обычно организуется по установленной системе правил, поэтому необходимо правильно интерпретировать результаты конкретного процесса для общества с учетом издержек с целью корректирования этого процесса и повышения его эффективности. Конкуренцию необходимо организовывать и управлять ей.

Если доход, полученный каждым субъектом, равен его вкладу в общественное производство, то можно говорить о некоем экономическом оптимуме или по крайней мере о распределительном оптимуме. При достижении такой точки дальнейшее открытие или закрытие, возможно, не нарушит сложившийся статус-кво. Следовательно, в этой точке конкуренция вырождается, и если система находится в этой точке, то она больше не получает ни выгод, не несет и издержек, связанных с конкуренцией. По существу, получена теорема длительности конкурентного

процесса: конкуренция в общепринятом понимании обладает некой социальной (экономической) эффективностью и потенциально возможна до того момента, пока не обеспечит по каждому агенту из  $N$  совокупности равенства  $R_i = Z_i$ . В указанной точке институциональная система хозяйства будет иметь максимально возможную эффективность.

Если  $R_i - W_i = v_i$ ,  $v_i$  – величина побочного заработка, включая незаработанную ренту, тогда на некотором интервале времени  $R_i = W_i > Z_i$ ,  $Z_i - R_i < 0$ , то  $e_i > 0$ , где  $e_i$  – величина эксплуатации, доля дохода, которая присваивается другим субъектом (эксплуататором).

Усилия индивида будут направлены на свертывание экономической активности, если он будет осознавать, что его совокупный доход не соответствует вкладу. Однако в случае, если его совокупный доход больше заработной платы и превосходит его вклад, то индивид, осознавая эту ситуацию, не будет увеличивать усилия, если это превышение считает приемлемым. Если субъект работает на фирме, то, подвергаясь воздействию внутренних рутин фирмы, он может осуществлять скрытый саботаж, уклоняться от дополнительного исполнения функций, когда доход, как он полагает, не соответствует вкладу  $Z_i - R_i = e_i > 0$ .

При прочих равных условиях в случаях  $e_i > 0$  индивиды мотивированы снижать трудовые усилия. Это выступает основой для снижения производительности труда. Если отождествить экономику с индивидом, то она в таком случае начинает стагнировать или демонстрировать замедление темпов роста. Конкуренция и порождаемая этим процессом эксплуатация фактически могут приводить не к экономическому росту, а к экономической депрессии или замедлять этот рост. Таких выводов австрийская школа не смогла получить в силу того, что некоторые детали конкуренции как процесса и как некой формы – конструкции не вошли в область их анализа.

Если  $W_i > Z_i$ , то возникает мотив отдыха и увеличения его продолжительности, так как заработная плата не соответствует вкладу, что влечет снижение усилий и сокращение производительности.

При выборе модели поведения субъект сопоставляет свой доход не только с личным вкладом, но и с вкладом других индивидов, профессиональных групп, а также со стоимостью жизни. Эти социальные аспекты выбора в системе “трудовое уси-

лие—вознаграждение” касаются модели поведения субъекта на рынке труда:

- 1)  $v_i > 0$  и  $r_i > 0$ , то  $Z_i > W_i$
- 2)  $v_i > 0$       $r_i > 0$       $Z_i < W_i$      ( $e_i = -r_i$ )
- 3)  $v_i > 0$       $r_i < 0$       $Z_i > W_i$      ( $R_i = W_i + v_i + r_i$ )

- 1)  $R_i > W_i$  и  $R_i > Z_i$ ,  $Z_i > W_i$   
 $W_i < Z_i < R_i$

- 2)  $R_i > W_i$       $R_i > Z_i$       $Z_i < W_i$   
 $R_i > W_i > Z_i$

- 3)  $R_i > W_i$       $R_i < Z_i$       $Z_i > W_i$   
 $Z_i < R_i < W_i$

Проведенный анализ свидетельствует о том, что представления main-stream о конкурентном процессе являются устаревшими и их невозможно применять для описания современных проблем конкуренции и эксплуатации, при анализе социальных последствий хозяйственного развития. Главным недостатком main-stream является неспособность объяснить причины и ход экономических изменений, трансформации модели экономического поведения, сущности и закономерностей динамики конкурентного процесса.

Применяемые организацией правила являются важной частью совокупности ее потенциальных возможностей в том же смысле, как виды производительной деятельности являются частью множества производственных возможностей. Конкуренция как процесс “открытия” нового и “закрытия” “проигравших” форм является неопределенным процессом, когда видны результаты в ходе определенных совершенных действий, но трудно предположить, насколько они желательны с точки зрения развития экономики и социума в целом.

Государственная политика является ущербной, если в качестве цели выбирается стимулирование конкуренции любыми способами, так как конкурирующие механизмы пренебрегают индивидуальными, групповыми, общественными и другими предпочтениями. Государство обязано выбирать фискальную, денежную политику, регулировать валютный курс и проводить политику доходов, чтобы обеспечить организацию конкурентного режима функционирования экономики с наименьшим ущербом от возникающей конкуренции и с необходимостью установления компро-

мисса по поводу индивидуальных и общественных предпочтений. Примером может стать поощрение инновационной модели развития экономики, а также установление ориентиров в области политики доходов и заработной платы. Теперь, как мне представляется, очевидно, что инструментарий для институциональных корректировок выступает главным элементом в создании так называемого передаточного механизма современной экономической политики.

29.

13. 11

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Начнем эту главу с отрывка из книги нобелевского лауреата по экономике 2001 г. Дж. Стиглица: “К сожалению, макроэкономисты часто недостаточно подготовлены к пониманию проблем, с которыми они сталкиваются в развивающихся странах. В ряде университетов, из которых Международный валютный фонд регулярно набирает сотрудников, основной курс обучения включает модели, где нет безработицы... Эти модели, являющиеся предметом академических забав, кажутся совершенно непригодными для понимания проблем такого региона, как Южная Африка, где безработица является постоянным бичом, превышая 25% со времени упразднения апартеида”<sup>1</sup>.

Выходит, создавая аналитическую конструкцию экономист-исследователь исподволь ориентируется на функционирование своей национальной экономики, где родился, вырос и/или долго проживает. Поэтому создаваемые теории и модели не всегда с успехом применяются в других странах, имеющих совершенно иную культуру и историю. По существу, как следует из приведенной цитаты, в ряде африканских стран налицо перманентная Великая депрессия, если ориентироваться на показатель уровня безработицы. Отсталость и структурная зависимость от наиболее развитых в социально-экономическом отношении стран не позволяет этим странам применять эквивалентные мероприятия экономической политики, поскольку характер задач и их содержание коренным образом отличаются, к тому же цели развития не совпадают. Все это наводит на мысль о специфическом характере экономического знания, точнее, его национальной принадлежности и такой же черте, присущей экономической политике. Классическая макроэкономика вряд ли способна решить названную проблему, поскольку она не учитывает особые признаки и

<sup>1</sup> Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003. С. 54.

специфические черты, роль институтов в практикуемых моделях довольно формальна.

Вот как ответил на вопрос о роли макроэкономики как дисциплины в новой институциональной экономике президент Международного общества новой институциональной экономики Р. Коуз: “Я не знаю, какому воздействию она подвергнется, но, по моему мнению, на данный момент мы знаем, что прогнозы обычно ошибочны, и мы знаем, что макроэкономисты не очень сильны в прогнозах. Скажем, что они не понимают, каковы взаимосвязи между обширными агрегатами. Я предполагаю, что одной из причин здесь является то, что вы имеете дело именно с этими обширными агрегатами. Пока вы не разделите их на части, вы не сможете давать хорошие прогнозы. Я надеюсь, что новая институциональная экономика, поскольку она даст информацию об индивидуальной деловой активности, поможет в этом деле”<sup>2</sup>.

Однако поднятые вопросы хотя и очень актуальны, но не новы. Они представляют собой отголосок давней дискуссии о проекте микроснований и макрооснований, известной как “критика Р. Лукаса”. Базируясь на представлении о редукционизме как практически единственном подходе к проведению экономических исследований и рассматривая методологический индивидуализм как редукцию, Р. Лукас утверждал, что проблемы совокупного уровня влияют на уровень микроэкономический и находят на этом уровне свое воплощение, следовательно, они могут быть включены в анализ микроэкономического поведения. В связи с чем макроэкономика превращается в микроэкономике и отпадает за ненадобностью.

Понятно, что сам Р. Лукас, тяготея к традициям чикагской школы, традиционной теории цен, описанию институтов рыночной экономики, занимаясь проблемами макроуровня экономики на основе теорий рациональных и адаптивных ожиданий агентов, стремился объяснить макроэффекты посредством микроэкономического анализа. При этом возникла идея свести влияние макроагрегатов до уровня воздействия на конкретного экономического агента. Эта мысль сближает названный подход с элемен-

---

<sup>2</sup> Коуз Р. Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики в Сент-Луисе 17 сентября 1997 г. // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Минск: Европейский гуманитарный университет, 2000. С. 27.

тами неинституционального анализа, о чем и говорит Р. Коуз. Одновременно, как мне представляется, все эти конструкции не позволяют разработать теории экономической политики. С одной стороны, правительственные мероприятия воздействуют на микроэкономический уровень, и реакции агентов при этом крайне важно учитывать, но, с другой стороны, политика ориентирована не на короткую реакцию, воздействия кумулятивно накапливаются и формируют экономические структуры, власть которых и возможности функционирования институционализируются, фактически предопределяя закономерности дальнейшего развития на долгие годы. Если у правительства возникает осознание неэффективности действующей структуры в какой-то момент времени, то оно предпринимает усилия по изменению ситуации, и различные действия и инструменты накладываются друг на друга, образуя некоторую равнодействующую экономической политики.

Экономисты гордятся тем, что Ч. Дарвин заимствовал идею эволюции у А. Смита и Т. Мальтуса, однако об экономическом процессе им не известно столько, сколько биологи знают о процессе биологическом<sup>3</sup>, что с определенностью говорит о превышении сложности и скорости социальной эволюции над биологическим развитием. Социальный мир более склонен к изменению, вследствие усложнения институтов, структур, технологий, увеличения численности населения, и смена закономерностей этого мира происходит чаще, нежели в природе. Я хотел бы защитить интересы макроэкономики как научной дисциплины, поскольку критика Р. Лукаса есть лишь благое методологическое пожелание, которое никак не разрешилось, сохранив тем самым и микро- и макроэкономический уровни анализа в экономической науке. Когда в системе производится некое действие, оно имеет последствия как для отдельных элементов – микроагентов, причем абсолютно неравнозначное, так и для системы в целом, ее общих характеристик и более крупных подсистем. Следовательно, макроэкономические модели обладают высокой полезностью, поскольку задают направленность принимаемых решений, придавая осмысленность правительственным мероприятиям, исходя из значения этих действий для всей системы и ее отдельных агентов или составляющих.

<sup>3</sup> Эту же точку зрения высказывал Р. Коуз в своем интервью, которое стало мне доступно только в 2004 г. при написании настоящего тома книги.

Дезагрегация макроэкономических моделей, которая с необходимостью вытекает из точки зрения Р. Коуза, потребует создания моделей большой размерности, однако, как следует из опыта эконометрического моделирования, модели малой размерности не уступают по своей аналитической силе и значимости, своим возможностям моделям большой размерности. В частности, Т. Хаавельмо отмечал: “Конкретные результаты наших усилий по получению количественных оценок, как оказалось, часто были тем хуже, чем более уточненные инструменты мы использовали”<sup>4</sup>, а Я. Тинберген и Х. Бос считали, что в эконометрике общим местом становится ограничение на использование сложных или специально усложненных понятий, поскольку эффективная макроэкономическая модель необязательно должна быть сложной<sup>5</sup>.

Нужно точно распознавать, что существуют макроэкономические модели, описывающие взаимосвязи в экономической системе, назначение которых сводится к установлению закономерностей развития этой системы, определению условий воспроизводства, уточнению способов воздействия на систему в целом. Безусловно, самым важным является то, что такие модели помогают сформировать пакет правительственных мероприятий. Наравне с такими моделями, имеющими помимо названного применения еще и прогнозное значение, могут существовать модели разработки экономической политики. Это такие модели, которые призваны определить набор, силу, направленность инструментов экономической политики, применяемых правительством, чтобы реализовать какой-либо вариант экономической политики. Конечно, они связаны с типовыми макроэкономическими моделями, только в них правительство уже выступает не экзогенным фактором, а само есть элемент или параметр модели, что принимает облик конкретного вида политики, включаемого в модель. Подобные модели имеют значение для организации процедур планирования экономической политики и базируются на основных теориях макроэкономической науки.

Далее остановимся на кейнсианской и неоклассической экономических теориях политики, рассмотрим модель Мандел-

<sup>4</sup> *Haavelmo T. The Role of Econometrician in the Advancement of the Economic Theory // Econometrica, 1958. № 3.*

<sup>5</sup> *Тинберген Я., Бос Х. Математические модели экономического роста. М., 1967. С. 26.*

ла-Флеминга, эффективную рыночную классификацию и модель Лукаса и завершим анализ характеристикой подхода Я. Тинбергена. Все перечисленные доктрины исследуются в аспекте возможной их дисфункциональности как инструментов и базисных основ экономической политики. Анализ развивается в сопоставительном ключе и имеет критическую ориентацию с позиций теории экономической дисфункции. Я полагаю, что экономическая система и отдельно экономическая политика могут быть в разной степени дисфункциональны.

## КЕЙНСИАНСКАЯ И МОНЕТАРИСТСКАЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ – ДВА ПОЛЮСА МЕЙНСТРИМА

Под “мейнстримом” в экономической науке понимают основное течение в анализе, обеспеченное единством избранной методологии, идеологических предпосылок, других допущений. Пик развития этого направления, базисом которого стала неоклассическая экономическая теория, пришелся на вторую половину XX в., особенно на период 1970-х–1980-х годов. В эти годы, по существу, наблюдалась вторая волна усиления данной теории, обусловленная появлением новых классиков, концепций рациональных и адаптивных ожиданий, апробацией представленных на такой основе теоретических положений в политической практике.

Квинтэссенцию “мейнстрима” представляет известная книга П. Самуэльсона “Основы экономического анализа”, вышедшая в 1947 г., где обосновывается использование концепции равновесия, дается аргументация того, что экономические проблемы могут рассматриваться как задачи максимизации и минимизации, т.е. поиска некоего оптимума. Теория поведения потребителя и фирмы представлены как приложение методов условной максимизации. Этот аппарат служит инструментом предсказания.

Самым популярным методом в “мейнстриме” выступает сравнительный статический анализ, суть которого заключается в изучении влияния сдвига значений экономических параметров на функцию экономической системы. Цель этого анализа заключается в том, чтобы определить, как изменяется равновесие в результате экзогенных воздействий. Кривые предложения и спроса пересекаются в точке, отражающей равновесную цену и равновесное количество продаваемых товаров. Это равновесие может

быть нарушено в результате изменения факторов, вкусов потребителей, издержек производства, технологий и пр. В таком случае реальная цена блага не будет совпадать с равновесной ценой. Равновесие считается устойчивым, если отклонение от него сопровождается возвращением к первоначальному состоянию. В противном случае оно неустойчиво. Стабильность точки равновесия зависит от реакций и моделей поведения активных агентов – продавцов и покупателей.

На проблему равновесия и отклонения от него в экономической науке сформировалось две точки зрения.

1. Теория Вальраса–Хикса. Согласно этому представлению, в том случае, когда преобладает спрос, покупатели стремятся увеличить закупки и цена растет. В этих условиях рынок стабилизируется, если рост цены сокращается – избыточный спрос. И наоборот, если спрос меньше предложения, то продавцы стремятся снизить свои цены и избыток предложения исчезает. Ситуация полностью определяется наклонами (эластичностью) кривых спроса и предложения.

2. Теория Маршалла. В том случае, когда цена, которую покупатели готовы заплатить за данное количество товаров, выше цены, приемлемой для продавца, то производство расширяется. Равновесие будет устойчивым, если увеличение объема выпуска продукции сокращает разрыв между ценами спроса и предложения.

Проблему ценовой адаптации в рамках неоклассической теории удобно показать на примере модели “паутины”.

Рассмотренные выше аспекты рыночного равновесия, когда происходит относительное изменение величины спроса и предложения, представляли экономическую статику ценообразования, так как не учитывались динамические приспособления (адаптационные лаги), связанные с возникновением временного интервала между изменением цены и масштаба производства. Если взять динамическую формулировку задачи ценообразования на рынке, тогда возможно возникновение следующих трех ситуаций:

- наклон кривой предложения такой, как и наклон кривой спроса;

- наклон кривой предложения больше наклона кривой спроса;

- наклон кривой предложения меньше наклона кривой спроса.

Эти три ситуации можно отразить следующим образом:

1. В период времени  $t_1$  предполагается количество товаров  $QQ_1$  по цене  $P_1$ . Эта низкая цена стимулирует период производства  $t_2$

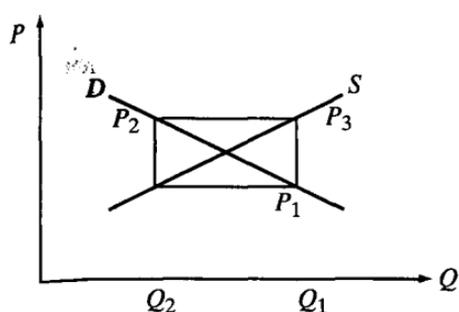


Рис. 4.1. Отсутствие равновесия

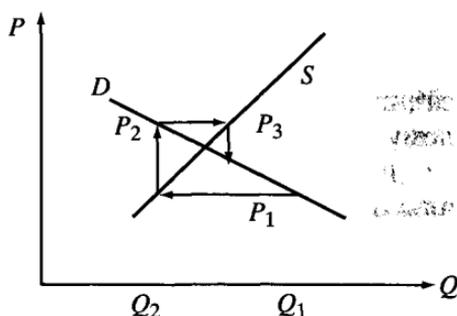


Рис. 4.2. Устойчивое равновесие

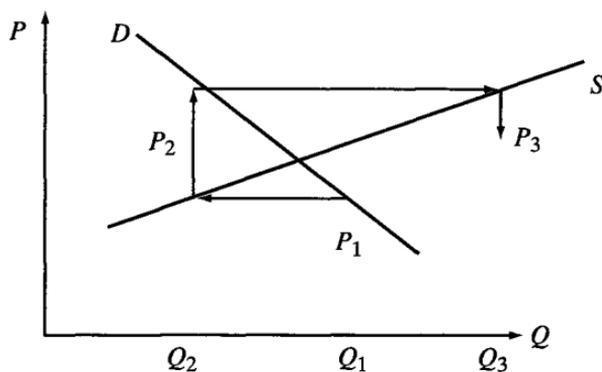


Рис. 4.3. Неустойчивое равновесие

на уровне  $Q_2$ . Но этот объем производства соответствует потребительской цене  $P_2$ , которая выше, чем цена  $P_1$  (рис. 4.1).

Динамический процесс многократно повторяется. Равновесие никогда не будет достигнуто.

2. При отклонении от равновесия положение станет нестабильным, но эластичность спроса и предложения такова, что наблюдается "схождение" колебательных процессов к точке равновесия. Происходит сужающееся колебание цен (рис. 4.2).

3. При возникновении нестабильности (при отклонении от равновесной точки) цена снижается настолько, что производство больше не растет и его рост возможен только за счет значительного роста цен при данной эластичности факторов спроса и предложения (рис. 4.3).

Теоретические взгляды на цену создаваемых благ и ценообразование, используемые неоклассической экономической наукой, на практике обнаруживают серьезные оговорки за счет появления как условностей теоретического порядка, так и влияния

некоторых институциональных факторов, которые ранее экономистами не учитывались. Базируясь на работе Д. Хэя и Д. Морриса<sup>6</sup>, выделим несколько особенностей, которые описывают проблему установления цен на блага и практику ценообразования.

1. Отсутствует общепринятый взгляд на то, как фирмы реально принимают свои решения о ценах. Причины такого положения заключаются в следующем:

- неоднозначность результатов исследований в области установления цен: эмпирических данных и теоретических обобщений;
- значительные ошибки в принятии решений в области установления цен;
- существование множества способов принятия ценовых решений.

2. Насколько обоснованно то, что цена блага может быть установлена в конкурентном процессе и будет отражать его реальную стоимость. Существует точка зрения, что цена является результатом ответной реакции спроса на осуществленное предложение, известное как закон Сэя. Однако она далеко не всегда и не на всех рынках находит подтверждение.

3. Цены, которые объявляются на рынке, далеки от тех схем ценообразования, которые представлены нами выше, и сводятся исключительно к взаимодействию факторов спроса и предложения. Экономические цены формируются в ходе проведения сделок, осуществления скидок, отсрочки платежей и т.д. Таким образом, многие так называемые рыночные цены определяются не в результате соответствия спроса и предложения, а в ходе переговоров, аукционов и воздействия иных институциональных факторов.

4. Условия, определяющие уровень, на котором устанавливается цена и факторы, определяющие наличие и степень ее изменения, могут быть различны. Это приводит к применению разных методов ценообразования.

5. Теория ценообразования исходит из того, что положение и форма кривых затрат и выручки известны фирме, т.е. поведение фирмы предсказуемо и определено. На самом деле это не так.

6. Экономические агенты обычно имеют запас каких-либо активов, которые увеличивают свободу их действий в широком понимании и, конечно, в установлении цен.

---

<sup>6</sup> Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1999.

7. Прогноз динамики цен представляется совсем нелегкой экономической задачей, поскольку даже в самых простых случаях установить элементарное соответствие между спросом, ценой и прибылью есть нетривиальная проблема. Указанная пропорция зависит от множества факторов, а все эти факторы учесть в прогнозной модели не представляется возможным. Следовательно, можно говорить о неопределенности прогноза.

Вся совокупность перечисленных положений составляет институциональную особенность ценообразования, которая не учитывается ортодоксальным течением экономической мысли, воспринимающим данные оговорки как прочие равные условия и допущения экономической модели. Именно в силу этого обстоятельства общая теория ценообразования неоклассического типа базируется на трех элементах. Условия спроса определяются однородностью или неоднородностью продукции, создаваемых благ. Кривая средних затрат экономического агента может быть отрицательно или положительно наклонена либо иметь *U*-образную форму. Кроме того, действует положение о целерациональном мотиве поведения агента, заключенном в его якобы имеющемся стремлении максимизировать прибыль.

Теория Л. Вальраса объясняет процесс уравнивания “спроса–предложения” следующим образом: если спрос при любой цене больше предложения, то цена растет, если спрос меньше предложения – цена снижается. Запишем уравнение процесса “нащупывания” равновесия по Л. Вальрасу<sup>7</sup>, обозначив время через *t*:

$$\frac{dp}{dt} = H[D(p; a) - S(p)], \quad (4.1)$$

где  $H(0) = 0$ ,  $H' > 0$ ,  $\alpha$  – параметр, соответствующий экзогенным факторам,  $D$  – спрос,  $S$  – предложение.

Для простоты положим  $H = 1$ . Вблизи точки равновесия  $p = p_0$  (4.1) можно примерно переписать в следующем виде:

$$\frac{dp}{dt} = (D_p - S_p)(p - p_0) + \dots, \quad (4.2)$$

где опущены члены высшего порядка малости.

<sup>7</sup> Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории. М.: Мир, 1999. С. 30.

7. Сухарев О.С.

Если  $p(0)$  – начальная цена, тогда уравнение (4.2) будет иметь следующее решение:

$$p(t) = p_0 + [p(0) - p_0] \exp\left[\left(D_p - S_p\right)t\right].$$

Если равновесие устойчиво, то при  $t \rightarrow +\infty$  имеет место  $p(t) \rightarrow p_0$ . А это выполняется, если  $D_p - S_p < 0$ . Таким образом, кривая предложения должна иметь положительный наклон, или наклон должен быть менее крут, чем у кривой спроса.

В теории цены А. Маршалла предложение – величина саморегулируемая. Если “цена спроса” превышает “цену предложения”, предложение будет увеличиваться. Запишем уравнение равновесия по А. Маршаллу так:

$$\frac{dq}{dt} = \left[ \frac{1}{D_p} - \frac{1}{S_p} \right] (q - q_0). \quad (4.3)$$

Решим уравнение (4.3):

$$q(t) = q_0 + (q(0) - q_0) \exp\left[\left(\frac{1}{D_p} - \frac{1}{S_p}\right)t\right]; \quad \frac{1}{D_p} - \frac{1}{S_p} = \frac{S_p - D_p}{S_p D_p} < 0.$$

Если  $D_p < 0$  имеем:  $\frac{(S_p - D_p)}{S_p} > 0$  – равновесие устойчиво.

Следовательно, условия устойчивости Маршалла требуют, чтобы количество предложения увеличивалось в любом случае, если увеличивается спрос. Соотношения (4.2), (4.3) получили название принципа соответствия П. Самуэльсона. Данный принцип представляет собой стержень всей неоклассической программы исследований и вместе с моделью равновесия Эрроу–Дебре и условиями максимальной эффективности М. Алле составляет важнейший инструментарий ортодоксального направления.

Если предполагать процесс устойчивым, то малые изменения параметров приводят только к плавным изменениям переменных. Никаких внезапных изменений не происходит<sup>8</sup>. С другой стороны, может возникнуть ситуация, когда отрицательный наклон будет иметь не только линия спроса, но и линия предложения. В таких случаях стабильность равновесия зависит от того,

<sup>8</sup> Там же. С. 27, 30–32.

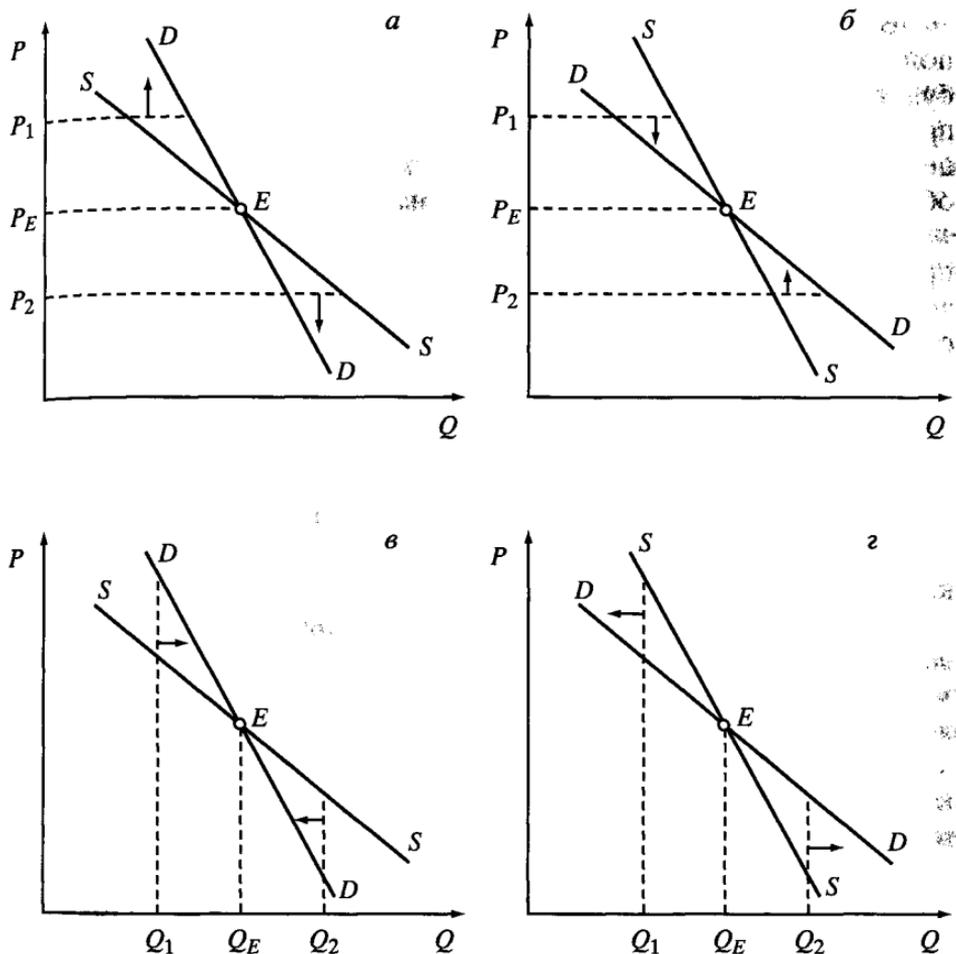


Рис. 4.4. Равновесие при отрицательном наклоне линии предложения: *а* – равновесие нестабильно по Вальрасу; *б* – равновесие стабильно по Вальрасу; *в* – равновесие стабильно по Маршаллу; *г* – равновесие нестабильно по Маршаллу

взаимодействуют спрос и предложение по Л. Вальрасу или по А. Маршаллу.

На рисунке 4.4 (*а, в*) линия спроса пересекает линию предложения сверху справа. В этом случае, в соответствии с логикой Л. Вальраса, избыток спроса стимулирует повышение цены. Уровень цены будет все дальше удаляться от точки равновесия. С другой стороны, избыток предложения окажет понижающее влияние на уровень цены. Таким образом, равновесие будет нестабильным (рис. 4.4*а*).

В соответствии с логикой А. Маршалла равновесие в подобной ситуации будет стабильным (рис. 4.4в). Если цена спроса будет выше цены предложения при объеме продаж  $Q_1$ , то объем продаж будет увеличиваться. А если цена предложения будет выше цены спроса, то объем продаж будет уменьшаться. Таким образом, объем продаж должен стабилизироваться в точке равновесия.

Возможна ситуация, когда линия спроса пересекает линию предложения снизу слева (рис. 4.4б, з). Рассуждая аналогично, убедимся, что равновесие будет нестабильно по Маршаллу и стабильно по Вальрасу.

Таким образом, справедливость “принципа” зависит от предварительного предположения об устойчивости экономических систем. Однако этот принцип исходит из:

- полноты и доступности экономической информации;
- наличия равновесия;
- пренебрегает фактом неустойчивости в развитии экономики, наличием бифуркационных состояний;
- сводит социальную эволюцию к изменениям вокруг равновесия.

Для нелинейных неустойчивых систем характерны сложные явления, такие, как регулярные осцилляции и хаос.

Интересно отметить, что появление цены как параметра и как института связано с другими институтами и процессом их производства. В зависимости от действующей матрицы правил фактически некоторые цены в экономике могут быть заданы, либо могут создаваться условия невозможности их снижения или роста. Последний вариант обладает наибольшей полезностью и при прочих равных обеспечивает наиболее приемлемое и эффективное функционирование экономических систем. Подобные рассуждения не вписываются в неоклассическую логику экономического анализа, они не воспринимаются и в рамках неинституционального подхода, практикуемого Д. Нортом<sup>9</sup>.

Как видим, структурные изменения в эволюционирующих системах не могут найти адекватные объяснения, исходя из предпосылок “мейнстрима”. Возникает потребность в новых теоретических идеях и инструментах, выводящих экономическую науку за границы абстрактно-дедуктивного подхода, полноты инфор-

---

<sup>9</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономик. М.: Фонд “Начала”, 1997.

магии, равновесности, оптимизации, а также анализа устойчивости и сравнительной статики.

Широкие возможности предоставляет институционально-эволюционная экономика. Она отличается от “мейнстрима” в парадигмальном смысле, подвергая равновесие сомнению и предлагая иную методологию для анализа социально-экономических явлений. Важным недостатком данного теоретического направления является отсутствие действенных рекомендаций для политиков и цельной теории экономической политики, предлагающей правительству понятный инструментарий.

В экономической науке равновесные представления господствуют с момента оформления ее как научной дисциплины. Лучшим воплощением равновесной парадигмы в экономике являются элементы неоклассического и кейнсианского анализа. Рассмотрим в обобщенном виде основные положения, которые развиваются в рамках названных течений экономической мысли.

Рыночная система способна обеспечить полное использование ресурсов. Иногда могут возникать ненормальные обстоятельства, но рынок автоматически саморегулируется и вскоре восстанавливает в экономике уровень производства при полной занятости. Ситуация, при которой уровень расходов будет недостаточен для закупки продукции вряд ли возможна, но если все же такое происходит, то довольно быстро включаются механизмы цен и заработной платы (в том числе ставка процента), в результате чего снижение общих расходов не влечет за собой сокращения реального объема производства, занятости и реальных доходов.

Отрицание классической теорией возможности недостаточного уровня расходов базируется на законе Ж.Б. Сэя, который гласит, что процесс производства создает товары и доход, в точности равный стоимости произведенных товаров, т.е. производство любого объема продукции автоматически обеспечивает доход, необходимый для закупки всей продукции на рынке<sup>10</sup>. Предложение порождает свой собственный спрос. Однако здесь кроется существенный изъян. Нет гарантии, что весь доход будет полностью израсходован. Определенная часть сберегается, вызывая утечку в потоке “доходы–расходы”, и соответственно закон Сэя не исполняется. Сбережения вызывают недостаточность

<sup>10</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 136–150.

потребления. В результате – непроданные товары, сокращение производства, безработица, снижение доходов.

Экономисты-классики нашли выход, сказав, что на самом деле сбережения не приводят к недостаточности спроса, ибо каждая сбереженная денежная единица будет инвестирована предпринимателями. Инвестиционные расходы являются дополнением к потоку “доходы–расходы”, что заполняет любой “пробел” в потреблении, вызванный сбережениями. Итак, если предприниматели желают инвестировать столько же, сколько домохозяйства – сберегать, то закон Сэя будет действовать, и уровень производства и занятости не изменится.

Процентная ставка играет роль уравнивающего механизма между сбережениями и инвестициями и является ценой за использование денег. С возрастанием сбережений процентная ставка снижается, стимулируя инвестиции, которые возрастают до уровня равновесия, до уровня равенства сбережениям, сохраняя тем самым и полную занятость.

Эластичность соотношения цен и заработной платы к понижению позволяет достигать равновесного уровня даже при условии, если процентная ставка не может по каким-либо причинам привести в соответствие инвестиции и сбережения. Механизм следующий: рост сбережений влечет снижение общих расходов (снижается совокупный спрос, следует спад производства и безработица), но если цены снизились пропорционально снижению расходов, то никакого сокращения реального объема производства, дохода и уровня занятости не произойдет. Что является причиной такого снижения? Согласно неоклассическому подходу, конкуренция между продавцами, которая способствует снижению цен. Однако следует отметить, что сохранение объемов производства при падении спроса путем снижения цен для большинства фирм может оказаться убыточным, если не произойдет сокращение цен на ресурсы (имеется в виду сокращение трудовых затрат). Экономисты-классики утверждали, что ставки заработной платы должны и будут снижаться. Что заставит их снижаться? Ответ прост: конкуренция среди безработных за свободные рабочие места будет способствовать снижению ставок заработной платы до тех пор, пока они не будут столь низки, что предпринимателям представится выгодным нанимать всех имеющихся рабочих при равновесной ставке.

Последний вывод, который здесь обозначим, является фундаментальной частью классической концепции в макроэкономике.

Он состоит в том, что изменения процентной ставки и эластичность цен и заработной платы к снижению способны поддерживать полную занятость в рыночной экономике. В силу этого государственное регулирование якобы наносит вред экономике, поэтому необходимо следовать принципу невмешательства и отводить правительству роль “ночного сторожа”.

Первый “глобальный” вывод теории Кейнса состоял в том, что при капитализме как раз не существует механизма, гарантирующего полную занятость. Экономика может быть сбалансированной, т.е. достичь уровня равновесного объема производства, и при значительном уровне безработицы и существенной инфляции. Полная занятость на деле скорее случайна, чем закономерна.

Второй вывод теории Кейнса: капитализм не является системой саморегулирующейся и способной к бесконечному процветанию. Представители кейнсианства отвергают идею об автоматическом регулировании ставки процента и гибкости соотношения цен и заработной платы, причем современный экономический мир подтверждает их правоту в этой части. Подтверждением таких оснований является история безработицы и инфляции, охватывающая разные страны в разные исторические периоды, а также современность.

Несоответствие инвестиционных планов и планов сбережений – важный аргумент в пользу кейнсианских взглядов. Действительно, почему с ростом сбережений должны увеличиться инвестиционные расходы? Увеличение сбережений, как правило, оборачивается снижением уровня потребления для данного уровня дохода, а падение спроса и высвобождение производственных мощностей (как следствие) вряд ли приведут к росту инвестиционной активности. Это подкрепляется тем, что субъекты сбережений и инвестиций представляют собой различные группы, которые строят планы на разных основаниях и, более того, руководствуются различными мотивами. Основным фактором, определяющим как сбережения, так и инвестиции, является национальный доход. Мотивация расходов на инвестиции довольно сложна. Ставка процента не является единственным фактором. Практически все инвестиционные проекты будут осуществляться до точки на кривой спроса на инвестиции, в которой норма чистой прибыли равна ставке процента. Как только норма станет меньше, спрос сократится. Кроме того, существуют факторы, сдвигающие кривую спроса на инвестиции либо увеличивая объ-

ем инвестиций при данной ставке процента, либо сокращая объем инвестиций при данной ставке процента. К этим факторам относятся издержки на обслуживание и эксплуатацию оборудования, налоги на бизнес, технологические изменения, свободный основной капитал, ожидания рисков и некоторые другие.

Во время спада надежды на получение прибыли призрачны, норма прибыли низкая, несмотря на значительное снижение ставки процента.

Классики односторонне трактовали денежный рынок, считая, что источником финансирования инвестиций являются только текущие сбережения. Кейнсианцы утверждали, что есть два других источника средств:

- 1) наличные сбережения домохозяйств;
- 2) кредитные институты, способные изменить предложение денег.

Кейнс рассматривал два мотива обладания деньгами: транзакционный и мотив накопления богатства<sup>11</sup>. Отсюда в экономике возможны две ситуации:

- 1) сокращение денежных запасов и выдача банками ссуд ведут к избытку инвестиций над сбережениями;
- 2) повышение запасов и погашение ссуд приводят к обратному эффекту.

Оба случая выражают понятие макроэкономической нестабильности, т.е. констатируют абсолютное бездействие закона Сэя, а значит – уровни производства, занятости и цен подвержены колебаниям. Основной вывод Кейнса сводился к следующему: чтобы поддерживать уровни производства и занятости во время кризисов, необходимо обеспечить достаточный объем расходов в экономике для стимулирования совокупного спроса.

Современные экономические теории продвинулись лишь в том, что крайне усложнили математический аппарат, формализующий неоклассические и кейнсианские принципы, а также выявили ряд интересных эффектов и явлений, которые не могут выпасть из общего стереотипного русла экономического мышления равновесными категориями. В основе неоклассической и посткейнсианской макроэкономики – изучение взаимодействия экономических агентов (правительства, домохозяйств, фирм) и координации их взаимоотношений посредством рынков.

---

<sup>11</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. С. 157–162, 184–186.

Объем производства продукции находится в равновесии в том случае, когда спрос на него ( $Y$ ) равен предложению. Спрос состоит из потребительского спроса ( $C$ ), спроса на инвестиции ( $I$ ), правительственных расходов ( $G$ ). Тогда в точке равновесия:  $Y = C + I + G$  или  $S = I + G - T$ . Отсюда следует, что процентная ставка играет ключевую роль в установлении равновесия в рыночной экономике. Приводя в равновесие рынок капитала, она приводит в равновесие и рынок товаров.

Наиболее важным фактором, влияющим на эффективность функционирования рынка капитала и среднюю склонность к потреблению, является инфляция. Инфляция приводит к снижению уровня жизни. Инфляционный налог, равный дефициту бюджета или изменению денежной базы, за один временной интервал сокращает среднюю склонность к потреблению и увеличивает склонность к сбережению, так как домохозяйства желают восстановить свои потерянные из-за инфляции позиции.

Объем производства в экономике (равновесие на рынке товаров) определяется следующими макроэкономическими компонентами:

- инвестиционной активностью (спросом на созданный капитал);
- уровнем правительственных расходов;
- чистой налоговой ставкой ( $t$ );
- склонностью к потреблению и сбережениям.

Инвестиционная активность обуславливается многими факторами, но все же главными являются ставка процента и норма прибыли.

В периоды инфляций реальная ставка процента равна разности между текущей ставкой и ожидаемым уровнем инфляции. Инвестиции будут осуществляться, если норма отдачи больше, чем реальная ставка процента. Чем выше будет реальная ставка процента, тем меньше проектов, у каждого из которых своя норма отдачи, пройдут указанное условие. Значит – с увеличением реальной ставки процента инвестиции сокращаются и для того, чтобы сохранить равновесие на рынке товаров, выпуск должен снижаться при прочих равных условиях.

Не малое значение имеет условие денежного равновесия в экономике. Его получают на основе анализа спроса на деньги и предложения денег, монетарного уравнения обмена, выражающего равенство потоков доходов–расходов.  $MV = PY$ , где  $M$  – предложение денег ( $M_2$ );  $V$  – скорость обращения денег; т.е. среднее

число раз, которое денежная единица тратится на приобретение готовых товаров и услуг в течение года;  $P$  – средний уровень цен единицы объема производства;  $Y$  – объем производства;  $MV$  – объем расходов покупателей;  $PY$  – общая выручка продавцов этого объема производства. Таким образом, объем производства будет равен произведению количества реальных денег ( $M/P$ ) и скорости обращения денег ( $V$ ).

Из вышесказанного следует, что правительство имеет всего два основных рычага, чтобы воздействовать на уровни производства, занятости и цен: фискальная и кредитно-денежная политика. Далее рассмотрим влияние этих двух типов экономической политики, определяющих характер хозяйственного развития. Однако сразу отметим, что в реальной жизни правительство, обладая на самом деле этими двумя инструментами, тем не менее располагает совокупностью мероприятий, обеспечивающих подстройку системы и программ, задающих качественные параметры и долгосрочные изменения. К таким программам можно отнести: приватизацию, дерегулирование, антимонопольное законодательство, структурную политику, а также валютную, распределения доходов, в области занятости и рынков труда, социальной защиты и пенсий, страхования и здравоохранения, конкурентоспособности и качества экономики, региональную и отраслевую, промышленную политику и т.д.

Кредитно-денежная и фискальная виды политики составляют систему мер, воздействующих на спрос и предложение, и, по существу, все перечисленные виды воздействий, включая использование институциональных факторов развития, не могут разрабатываться и реализовываться вне контекста названных основных видов правительственной политики. Поэтому в зависимости от стоящих задач экономического развития направленность той или другой политики может быть либо экспансионистская, либо рестриктивная. Важно учитывать диапазон результативности как фискальной, так и денежной политики, потому что фактор времени сильно влияет на общий результат, что объясняется реакцией агентов, разворачивающейся во времени, эластичностью таких реакций, которые также изменяются с течением времени.

Если считать на коротком интервале времени цены малоподвижными, а совокупный выпуск – отличающимся от равновесного, тогда денежная политика, сводимая к сокращению предложения денег, вызовет сокращение чистого дохода домохозяйств и

сбережений. Недостаток сбережений на рынке займов приведет к тому, что займов будет меньше, чем в них есть потребность. Это повысит процент, инвестиции сократятся. Произойдет классическое сжатие кредита. Объем производства снизится, а вместе с ним сократятся занятость и доход.

Для фискальной политики характерен эффект вытеснения инвестиций. При росте правительственных расходов процентная ставка начинает увеличиваться и инвестиции вытесняются в полном объеме. В случае сокращения налогов происходит вытеснение инвестиций в размере увеличения потребления.

Большой заслугой Дж.М. Кейнса было развитие концепции мультипликатора расходов в экономике, что сыграло важную роль при анализе и формировании экономической политики. В частности, за счет появления представлений о мультипликаторе получила научное обоснование практика общественных работ и использование данного вида деятельности в условиях кризиса экономики. Мультипликатор Кэна-Кейнса увеличивался при росте средней склонности к потреблению и снижении чистой ставки налога. Следовательно, при одном и том же сокращении инвестиций чем выше склонность к потреблению и ниже налоговая ставка, тем сильнее сократится производство и занятость. Если выпуск сокращается из-за снижения инвестиций, то бюджетный дефицит будет расти из-за сокращения налоговых сборов. Поэтому во время спада нет никакого смысла добиваться баланса бюджета путем снижения правительственных расходов и увеличения предельных налоговых ставок. Обе меры приведут к еще большему падению выпуска и занятости (хотя и сократят дефицит). Последние выкладки приведены в рамках так называемой специальной кейнсианской теории, которая фиксирует реальную процентную ставку. Если увеличиваются правительственные расходы на некоторую величину, равную увеличению налогов, то мультипликатор равен единице, и прирост дохода равен приросту правительственных расходов.

Общая кейнсианская модель оперирует тремя элементами: деньгами, физическим капиталом, облигациями, причем последние считаются главной альтернативой деньгам<sup>12</sup>. Если процент возрастает, то возрастают издержки владения деньгами, иными словами, от обладания деньгами на руках становится все меньше

<sup>12</sup> Лэйард Р. Макроэкономика. М.: Джон Уайли энд Санз, 1994. С. 85–101.

пользы. Лучше вложить их в другие виды финансовых активов, приносящих доход в виде процента (например, облигации). Деньги пускаются в оборот, и скорость обращения возрастает. Это вносит коррективы при краткосрочном анализе бюджетной и денежной политики.

Рассмотрим реализацию денежной политики. Допустим, растет предложение денег (за счет операций на открытом рынке ценных бумаг либо вследствие снижения учетной ставки или нормы резервов). Тогда снижается ставка процента, но выпуск растет не пропорционально этому увеличению, так как снижается и скорость обращения  $Y = V(M/P)$ .

При проведении фискальной политики увеличиваются правительственные расходы, что поднимает ставку процента и увеличивает скорость обращения денег, т.е. объем производства должен расти, тем более с учетом мультиплицирующего эффекта, но... Вытесняются же инвестиции? Кейнсианцы считают это вытеснение незначительным, но существует и иной взгляд. Монетаристы считают, что кривая спроса на деньги неэластична, и, когда спрос возрастает или кривая предложения смещается, процентная ставка сильно возрастет. Кривая спроса на инвестиции полого, т.е. высокочувствительна к изменению процента, и при сильном его росте вытесняются большие объемы или практически все инвестиции. Вопрос о наклоне кривых спроса на деньги и инвестиции, т.е. вопрос об эластичности этих кривых, остается нерешенным до сих пор.

Вне всяких сомнений, оба вида экономической политики осуществляются одновременно и общий эффект не так однозначен, как может показаться при схематичном анализе. Важно заключить, что общая модель Дж.М. Кейнса допускает воздействие процентной ставки на инвестиции, но кроме этого в ней спрос на деньги зависит от ставки процента. Таким образом, эта модель более реалистична по сравнению с чистым ортодоксальным подходом и даже с модифицированными монетаристами моделями кредитно-денежной политики.

В краткосрочном периоде приоритет имеет фискальная политика, денежная экспансия на выпуск влияет меньше, потому что при этом понижается скорость обращения. В долгосрочном периоде объем производства стабилизируется на равновесном уровне при свободных ценах. Денежная политика не имеет серьезного влияния, поскольку динамика  $M/P$  приводит объем производства к равновесию. Фискальная политика по-прежнему опре-

деляет процентные ставки. Если расходы увеличились – дефицит возрос, совокупный спрос повысился, процентные ставки также возрастут. Снижение налогов приводит к увеличению потока сбережений, но не на всю величину уменьшения налогов. Тенденция к росту процента в таком случае сохраняется.

Таким образом, равновесные представления в экономике переносятся и в сферу экономической политики, происходит дискретизация решений относительно точки равновесия, которая ассоциируется с хозяйственной стабильностью. Подлинные цели социального развития подменяются целями экономического роста, представляемого в виде перемещения во времени точки хозяйственного равновесия. Реакции экономических агентов и динамическое изменение стимулов, моделей поведения, организационных форм в разобранных теоретических концепциях, описывающих состояние равновесия или отклонение от такого состояния, не учитываются. В реальной жизни агенты, как правило, даже представляя свои затраты и их структуру, не обладают информацией об условиях спроса, виде кривой затрат, уровне влияния институциональных факторов, не говоря уже о том, находится ли система в состоянии равновесия. Более того, они далеко не всегда уверены, что их поведение есть результат правительственного или иного целенаправленного либо предсказуемого воздействия, например, если речь идет о технологии, культуре и иных институциональных модификациях, способных задать, определить социально-психологическую реакцию.

При этом возникает важный вопрос: могут ли агенты каким-либо образом учесть эти факторы, ведь они не хотят функционировать в условиях высокой степени неопределенности социального мира, так как это приводит к дискомфорту и социально-психологической неудовлетворенности, а также банальным хозяйственным потерям? Экономическая наука в этой части предлагает принцип возрастающей неопределенности, согласно которому разброс возможной общей выручки в результате решений агента о цене или выпуске растет вместе с ожидаемой величиной общей выручки, что выступает своеобразным тормозом в принятии решений, обеспечивающих дальнейшее наращивание выручки или прибыли. Агент в экономике все-таки стремится принимать решения, не ориентированные на риск, поэтому если и рискует, то требует за это некой компенсации, которая принимает вид ожидания большей прибыли.

Неопределенность становится еще значительней, если у агентов нет способа ее более или менее приемлемой оценки, как и измерения соотношения между устанавливаемыми ценами, средними затратами и рыночными факторами. Поскольку в экономике велико разнообразие релевантных параметров, а методы оценки вероятности влияния различных факторов далеки от совершенства, постольку и способы ценообразования содержат имманентный признак, не позволяющий дать точную оценку стоимости блага. Даже с приемлемой точностью становится невозможно определить объем выпуска и требуемые в отношении установления цены производимых агентом благ решения. Данное описание, с моей точки зрения, является убедительным доказательством как несовершенства рынка, принимающего форму отрицательной аллокативной и адаптивной эффективности (т.е., по существу, неэффективности), которые достижимы только на уровне абстрактных схем, так и возникновения информационных и других асимметрий рынков, поскольку носителем информации для них выступает цена блага. Во всяком случае это описание полностью провозглашает неубедительность исходного допущения неоклассиков о том, что рынки стремятся к максимальной эффективности. Рынки не безличны, а что касается людей, то оптимум их может не устраивать по любым известным только им причинам. В этом и состоит иррациональность модели индивидуального поведения. Что касается рациональности модели индивидуального поведения, то она сводится к максимизации индивидуальной полезности. Это соответствует точке равновесия рынка, но не отражает реальность.

Вот что отмечал в своей статье "Теория принятия решений в экономике и науке о поведении" Г. Саймон: "Модели удовлетворяющего поведения богаче, чем модели максимизирующего поведения, так как они дают не только понятие равновесия, но и предлагают метод его достижения. При исследовании путей формирования и изменения уровней устремлений психологи выдвигают следующие утверждения.

а) Когда результаты не соответствуют уровню устремлений, начинаются поиски иного стиля поведения (в частности, поиск новых альтернативных действий).

б) Одновременно уровень устремлений начинает сам снижаться до уровня практически достижимых целей.

в) Если эти два механизма слишком медленно приводят в соответствие устремления и результаты, то эмоциональное пове-

дение – апатия или агрессия, например, заменяют рациональное адаптивное поведение”<sup>13</sup>.

Как видим, бихевиоризм Г. Саймона, по существу, не выходит за рамки общих схем неоклассической науки, это видно даже по ссылкам на работы Ф. Модильяни, М. Фридмена, касающихся исследования планов и ожиданий потребителей. Однако, как мне кажется, Г. Саймон приходит к важному выводу не только в части концепции приемлемого удовлетворения при принятии экономических и иных решений, причем эту концепцию обосновали психологи ранее, чем экономисты, а относительно моделирования ролей различных агентов для прояснения ситуации, порождаемой их взаимодействием на различных уровнях экономической системы.

«Инновации, технологические изменения и экономический рост – вот примеры областей, для которых эмпирически проверенная теория процессов адаптации человека и решения проблем может иметь основное применение. Например, мы очень мало знаем сейчас о том, как размер инновационной деятельности зависит от количества ресурсов, вложенных в различные виды исследований и разработок. Также нам еще не до конца ясна природа “ноу-хау”, стоимость перевода технологии из одной фирмы или страны в другую или влияние образования на национальный продукт. На эти вопросы трудно дать ответ, исходя из агрегированных данных и общих наблюдений, причем те выводы, которые мы имеем на сегодняшний день, были получены больше кабинетным теоретизированием, чем проверкой гипотез на основе надежных фактов» – это справедливое замечание Г. Саймона<sup>14</sup> остается ценным, актуальным и сегодня.

Роль агента, системы и функций, связанных с ней, определяют возможности создания, наращивания национального продукта, который является элементом богатства нации, так как некоторая его доля аккумулируется и используется в очень отдаленной перспективе. Как уже отмечалось, некоторые элементы национального богатства воспринимаются согласно неверным экономическим моделям как внешние эффекты, хотя, по существу, представляют собой абсолютные потери в воспроизводстве этого

<sup>13</sup> Саймон Г. Теория принятия решений в экономике и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В.М. Гальперина. Т. 1. СПб.: Экономическая школа. 1999.

<sup>14</sup> Там же.

богатства. Роль богатства и значение цели его накопления и приращения могут рассматриваться посредством поведенческой экономической теории, описывающей взаимодействие основных агентов и хозяйственных игроков. Ниже будет разработана подобная эволюционная модель, демонстрирующая превращения между группами новаторов, консерваторов, безработных, предполагающая деление экономических агентов на две большие группы – деятельностных (экономически активных) и бездеятельностных (безработных), причем первая группа представлена новаторами и консерваторами. Конечно, безработные не всегда являются бездеятельными, т.е. они могут быть временно занятыми и трудиться или зарабатывать для того, чтобы удовлетворить самые элементарные потребности жизни в нелегальном секторе экономики. Такая проблема действительно существует, поскольку нужно определить, считать ли нелегальный сектор вносящим определенный вклад в национальное богатство или нет. Если полагать, что его возникновение связано с тем, что нелегальность есть ответ на низкую эффективность легального сектора, тогда общая устойчивость системы повышается за счет нелегального сектора, поскольку появление последнего выступает вариантом, предотвращающим разрушение легальных экономических институтов. Вместе с тем нелегальность деформирует структуру мотивов и стимулов индивидуального и группового поведения и вполне законно трактуется как фактор, ослабляющий экономическую систему.

Сравнение данных двух позиций фактически приводит меня к мысли, что появление и рост теневого сектора нужно рассматривать как выражение прогрессирующей неэффективности базисных институтов и экономических подсистем. Сама нелегальность, как форма организации социальной жизни, безусловно, обладает свойством закрепления и при создании некоторых условий может способствовать дальнейшему сокращению эффективности легальной экономической системы. Этим можно объяснить рост теневого сектора, не более того. Соотношение легального и теневого секторов экономики не может объясняться неоклассическими схемами равновесия рынков, так как здесь релевантными факторами становятся институциональные условия, обнаруживающие специфику ценообразования, неравновесность системы и закрепление неэффективного результата, которые одерживают верх над результатом, формально эффективным с экономической точки зрения и в соответствии с общепринятыми методами измерения.

Возвращаясь к макроэкономической доктрине Дж.М. Кейнса, можно утверждать, что важнейшим ее достижением было то, что она не только определенно и логично постулировала отказ от закона Сэя, но и позволяла ответить на вопрос, в какой мере цены зависят от денег и скорости обращения, а совокупный спрос на блага – от величины реального национального дохода, который в свою очередь определяется “эффектом спроса”. Таким образом, по существу, была сформулирована теория потребления, а экономическая задача, точнее, задача разработки мероприятий правительственной политики свелась к тому, чтобы определить факторы, оказывающие влияние на выпуск, занятость и ресурсы, необходимые экономической системе. Теория потребления позволяла выявить способы использования национального дохода. Основное допущение ее состояло в функциональной зависимости типа  $C = C(Y)$ , причем предельная норма замещения продукта при этом больше нуля  $\Delta C/\Delta Y = MPS > 0$ . Совокупный доход  $J = C + S$  – расходовался по двум составляющим – потребления и сбережения. Если исходить из закона Сэя, тогда можно записать, что  $J = C + I$ , в силу равенства инвестиций и сбережений. Однако, как показано на рисунке 4.5, это справедливо лишь для одной точки, в которой кривые инвестиций и сбережений пересекаются. Следовательно, экономика преимущественно не находится в равновесной ситуации, где расходы равны доходу, а демонстрирует состояние, характеризующееся тем, что агенты живут в долг, т.е. инвестиционные расходы превосходят возможности институтов аккумулировать и трансформировать сбережения.

Согласно теории потребления, для того, чтобы анализ макроэкономических процессов был адекватен, необходимо правильно задать функцию потребления, которая выражает зависимость уровня потребления от величины национального дохода – текущего и ожидаемого – и уровня инвестиций. Если для данного уровня национального дохода инвестиции превосходят сбережения, то в экономике возрастает уровень долговой нагрузки, поскольку эта величина инвестиций откуда-то финансируется. Разумеется, не сбережения в таком случае выступают единственным источником инвестиций.

На рисунке 4.6 в точке А показан равновесный уровень занятости при совершенной конкуренции. Теория занятости, также предложенная Дж.М. Кейнсом, исходит из необходимости объяснения невозможности достижения полной занятости под действием сил конкуренции в экономике. С этой точки зрения полная

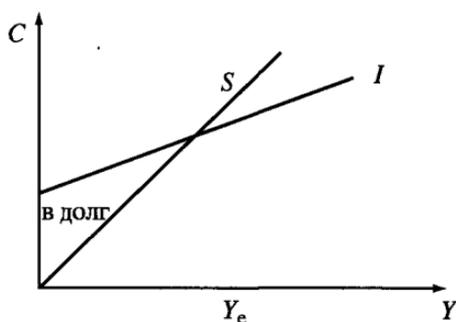


Рис. 4.5. "Кейнсианский крест" – модель макроэкономического равновесия

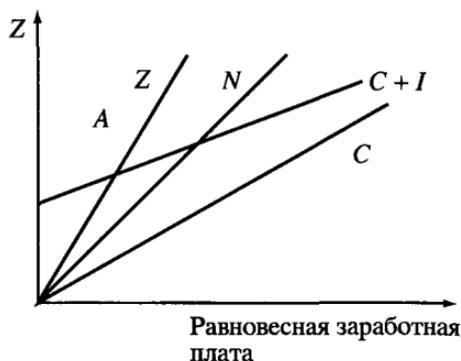


Рис. 4.6. Равновесный уровень занятости в модели Кейнса

занятость допускает существование фрикционной безработицы, причина которой – несоответствие  $S$  и  $D$  и отказ работников работать по цене в точке  $A$ . Кроме того, полная занятость отсутствует, если существует вынужденная безработица. До момента достижения полной занятости равновесный уровень занятости определяется не функционированием рынка труда, а равновесным совокупным выпуском:  $Q = Q(J)$ , функция совокупного предложения  $Z = n \cdot N \cdot (1 + \alpha)$ , где  $n$  – уровень занятости,  $N$  – ставка номинальной заработной платы,  $\alpha$  – норма прибыли.

В кейнсианской системе, как следует из приведенных рисунков, равенство сбережений и инвестиций  $I = S$  в макроэкономике достигается за счет снижения национального дохода, у неоклассиков – за счет изменения нормы процента. Уровень инвестиций определяется ожидаемой нормой прибыли и ставкой процента. Чем выше процент при прочих равных, тем ниже доходность инвестиций и инвестиционный спрос.

Решающую роль у Дж.М. Кейнса в определении совокупного спроса играют инвестиционные расходы, которые обладают свойством мультипликации. Математически в простом виде мультипликатор можно представить так:  $J = I / (1 - C)$  – это показывает, во сколько раз изменяется доход при изменении на заданную величину инвестиций, где  $J$  – доход,  $I$  – инвестиционные расходы, а  $1 / (1 - C)$  – мультипликатор. Концепция мультипликатора инвестиций является в кейнсианской системе центральной, потому как посредством этой доктрины удастся объяснить нестабильность экономической системы. Процент является основой денежных феноменов, однако на совокупный спрос, как и на реакции

агентов, влияют три мотива – предосторожности, транзакционный, обеспеченный потребностью осуществлять сделки (обмены), и спекулятивный, который, в общем-то, направлен на извлечение прибыли. Все три мотива определяют совокупный спрос, включая и спрос на деньги как составляющую совокупного спроса.

Современная макроэкономика, разумеется, далеко шагнула вперед в части разработки передаточного механизма экономической политики. Действия, которые в разное время могут совершать разные правительства, в итоге приобретают форму макроэкономических эффектов, которые есть некий интеграл реакции агентов на осуществляемые воздействия и инерции развития экономики. Ответ агентов на реализацию макроэкономической программы регулирования может не только обесценить цель и назначение самой программы, но и вызвать прямо противоположные эффекты. К тому же эти реакции могут противоречить классическим принципам и моделям построения макроэкономической политики.

Вот почему система макрорегулирования требует постоянного динамического изменения, чтобы быть адекватной и по этой причине предлагать эффективный инструментарий. Современная макроэкономика уже не обходится только моделями, связанными с агрегированным спросом и предложением, она предполагает использовать институциональные факторы, воздействовать на стимулы и микроэкономические реакции посредством учета и прогноза динамики ожиданий различных групп агентов.

Современная макроэкономическая теория как система анализа сводится, по существу, к следующим элементам–направлениям:

- 1) теории национального счетоводства, или системе национальных счетов (СНС);
- 2) экономической статистике;
- 3) эконометрике;
- 4) теории передаточного механизма (экономической политики; фискальной; монетарной политики и политики в области доходов и расходов).

Теория национальных счетов, или система национальных счетов (СНС), занимается разработкой методик расчета агрегированных параметров, которыми оперирует макроэкономическая теория. Экономическая статистика разрабатывает системы сбора и обработки первичной экономической информации.

Эконометрика занимается экономико-математическим моделированием экономических процессов. Под передаточным механизмом понимается система правительственных мероприятий, выводимых из той или иной макроэкономической теории с тем, чтобы непосредственным образом воздействовать на уровень производства и цен, как в краткосрочном, так и в долгосрочном временном интервале. Теория передаточного механизма занимается анализом эффективности разработанных на основе макроэкономических теорий мероприятий экономической политики и предполагает способы повышения их эффективности. Фактически это результат макроэкономического анализа.

Сегодня можно выделить следующие направления макроэкономического анализа, которые предполагают различные передаточные механизмы экономической политики: неоклассическое, кейнсианское, институциональное, эволюционное. В их рамках главный акцент должен быть сделан на двух элементах – системе национальных счетов и передаточном механизме. Указанные теоретические направления, по существу, формируют модели макроэкономического регулирования, которые можно реализовать на практике только тогда, когда эффективно функционируют методы измерения, т.е. продуктивно используется система национальных счетов и мониторинг макроэкономической динамики. Это обстоятельство крайне важно и при формировании федерального бюджета. Процедурно используются макроэкономические переменные, исчисляемые в национальных счетах и смежных разделах экономической статистики: ВВП и темпы его роста; индексы цен и роста денежной массы; валютный курс и др.

Наиболее важными направлениями макроэкономического анализа при принятии экономических решений органами государственного управления, выступают:

- темп экономического роста и колебаний экономической конъюнктуры, факторы, определяющие характер этих процессов (занятость, материалоемкость, производительность труда, фондовооруженность и энерговооруженность, капиталовложения и т.д.);
- отраслевая структура экономики и ее изменение во времени, а также факторов структурной динамики (различие в темпах роста секторов, институциональные эффекты, производительности труда, неравномерность динамики цен и т.д.);
- структура конечного потребления и накопления, факторы, определяющие динамику и качество инвестиций, национальных сбережений;

- формы кредитования экономики, приоритетные направления ее развития;
- изучение уровней и динамики реальных доходов и потребления населения;
- внешнеэкономический аспект развития экономики – международные институты, валютный рынок, трансферт технологий, капитала, труда;
- инфляционные процессы и их влияние на распределение доходов и динамику экономического развития.

Эти понятные установки и составляют основу макроэкономического анализа, который используется при подготовке правительственных решений, разработки стратегии экономического развития страны. Неоклассические, кейнсианские схемы, различные представления в рамках современной теории денег и денежного оборота, валютных операций, ожиданий образуют предмет анализа и представляют модели, создающие аналитический инструментарий, который затем используется для получения прогнозов и принятия ответственных решений.

Далее перейдем к изложению подходов, на которых формируется, планируется и реализуется макроэкономическая политика. В этой главе я оставляю за пределами рассмотрения проблему циклов и цикличности развития экономики, что можно и нужно использовать в качестве важнейшего эмпирического факта и теоретической основы для разработки правительственной политики. Однако тема цикличности в чрезвычайной степени дискуссионна, касается особых проблем, включая и лаги времени отставания экономической политики от принимаемых решений, поэтому она заслуживает отдельного обоснования и отдельной работы, потому как согласовать цикличность с институтами – довольно сложная проблема, и ее следует рассматривать, на мой взгляд, самостоятельно, например, в книге “Экономический рост, циклы и экономическая политика”. Дело в том, что институциональные реформы приводят к краткосрочным и среднесрочным изменениям, а циклы, охватывая различные структуры и различные по амплитуде, тем не менее могут использоваться как инструмент выстраивания экономической политики и прогноза в долгосрочном аспекте. Исследования в этой сфере продолжаются, но пока не привели к однозначным результатам, если вообще могут к ним привести. Изложение данного ракурса проблемы не было моей целью. Теперь перейдем к проблемам монетарной политики.

## ОСНОВНАЯ ФАБУЛА СОВРЕМЕННОГО МОНЕТАРИЗМА

Если задачей кейнсианства было решить вопрос обеспечения полной занятости, то с этой целью задействовались любые инструменты, включая и кредитно-денежное регулирование, а также управление процентом. Посредством таких управляющих воздействий, главным из которых все-таки было наращивание совокупного спроса – экспансионистский вектор политики, удавалось преодолеть неравновесное состояние экономики, обеспечить полную занятость и удовлетворение основных социальных потребностей. Экономическая теория, базирующаяся на каких-либо допущениях, предпосылках, имеющая названную задачу, не всегда может объяснить, описать и спрогнозировать дальнейшее поведение экономической системы. Если удалось изменить траекторию развития экономики так, что система приблизилась к равновесию, нужно ли прекратить кейнсианское стимулирование, изменив содержание денежной и фискальной политики? Эта проблема касается определения периода времени, в течение которого экономическая политика данного типа будет целесообразной, после чего потребует либо ослабления, либо замены на иной вид политики, либо же корректировки отдельных инструментов.

Экономическая политика правительства воспроизводится на основе одного ведущего принципа – монетарного диапазона. Представьте на мгновение, что правительство собирает ноль налоговых доходов, не имеет собственности, имущества, которые приносят доход, тогда у него остается единственный способ – создавать правила методом декретирования, т.е. выпуска очередных постановлений. Однако если эти правила не подкрепляются финансовой, кредитно-денежной силой, то они бесполезны, и значительная их часть просто не будет выполняться агентами. Таким образом, каналы реализации денежной власти правительства разные: кредитно-денежную политику проводит все-таки Центральный банк (по крайней мере так принято в большинстве стран, хотя могут быть институциональные отличия), фискальную – Министерство финансов. Оба канала сходятся в Министерстве экономики и тех службах, которые формируют общую стратегию экономической политики. Следовательно, диапазон реализуемости правительственных мероприятий задан нижней и верхней границей монетарного диапазона, которые в свою очередь есть функция минимального и максимального сбора налого-

вых доходов, прибыли с кредитных и валютных операций правительственных структур, дохода от государственной собственности и т.д. Ширина этого диапазона создает поле для маневра и решения задач экономической политики. Вместе с тем, исходя из этого размера, можно каким-то образом попытаться оценить период времени, в течение которого данный вид политики целесообразен. Кстати, определение данного временного интервала и уточнение видов политики, сменяющих друг друга к заданному сроку, – это и есть эффективное планирование экономической политики, которое в существенной мере позволяет реализовать эффективную экономическую политику. Как видим, денежные инструменты играют в этом ключевую роль. В зависимости от системы теоретических предпосылок и моделей общество будет иметь ту или иную экономическую политику – разной степени продуктивности, при этом экономическая теория проходит своеобразный тест на адекватность.

Современная монетарная теория, как и все варианты количественной теории денег, строится на следующих общих предположениях:

- количество денег в обращении определяется автономно;
- скорость обращения денег фиксирована;
- изменение количества денег оказывает одинаковый и механический эффект на цены всех товаров;
- исключается возможность воздействия денежной сферы на реальный процесс воспроизводства.

Количественная теория денег легла в основу политики, проводимой центральными банками стран Западной Европы в 1920-е годы. Она не принесла желаемых результатов, так как произошел поворот от неоклассической теории денег к кейнсианской, в которой деньги влияют не на цены, а на занятость и объем производства.

Можно выделить три основных направления в современной теории денег. Первое – неоклассическое, получившее развитие в трудах Д. Юма, Д. Рикардо, а затем – И. Фишера, А. Маршалла. Второе направление – теория процента и денег Дж.М. Кейнса – кейнсианство. Третье представляет собой кейнсианско-неоклассический синтез, который находит отражение в работах Д. Хикса, А. Пигу, а кульминацией является труд Д. Патинкина “Деньги, процент и цены”. Монетаризм М. Фридмена и работы чикагской школы экономической мысли наиболее близки старой количественной теории денег, хотя и заимствуют кое-что из кейнсианства.

### 1. "Старая" количественная теория денег.

Стержень этой теории представлен уравнением И. Фишера  $MV = PT$ , где  $M$  – количество денег;  $V$  – скорость их обращения;  $T$  – величина транзакций или в некоторых версиях объем выпуска;  $P$  – индекс цен. Это "чикагская версия" в теории денег, получившая развитие в монетаризме М. Фридмена.

Уравнение А. Маршалла, или "кембриджская версия" теории денег, представлено очень похожим, но отличающимся выражением:  $M = kPY$ , где  $M$  – количество денег;  $Y$  – реальный национальный доход;  $P$  – индекс цен;  $k$  – коэффициент пропорциональной связи, показывающий, какую часть национального дохода, получаемого в экономике, агенты тесаврируют в деньги.

Безусловно, эти подходы очень похожи, поскольку произведение данного коэффициента на величину совокупного дохода и представляет собой оплату транзакций. Можно и по-другому представить коэффициент  $k$  – в виде величины, обратной скорости обращения. Зависимость возникает следующая: чем больше денег желают иметь на руках агенты, тем меньше скорость их оборота.

Однако по экономическому смыслу два уравнения отличаются довольно существенно. В первом уравнении фактически спрос на деньги приравнен к спросу на транзакции в экономике. Во втором уравнении спрос на деньги представлен спросом на денежную ликвидность, т.е. на денежные остатки. Оба уравнения в значительной степени сужают сферу приложения денег, поскольку в первом случае не ясно, какие транзакции имеются в виду и что под ними понимается, во втором – не учитываются все виды активов в экономике, которые, безусловно, обслуживаются в денежном смысле, иначе просто не могут существовать. Правда, эффективность данного обслуживания может быть разной. Математическая запись этих уравнений абсолютно игнорирует динамическую и институциональную трактовку денежных явлений, а только постулирует взаимосвязь объема денежной массы и уровня цен. В такой математической записи, которая есть не что иное как грубая математическая модель денежной динамики, к сожалению, не подтверждаемая сейчас экономической жизнью, игнорируется связь денег с функциями, с экономическим поведением, т.е. реальными событиями. Отсюда и возникает ложный тезис о нейтральности денег и даже их "супернейтральности", который будет более подробно рассмотрен далее.

Эффект нейтральности возникает, когда увеличение денежных остатков приводит к росту спроса, который без роста производства, если, например, производственные мощности загружены, приводит только к росту цен. Однако описание нейтральности денег в таком виде ничего не проясняет: а почему, благодаря каким факторам возникает начальное состояние, т.е. рост реальных денежных остатков? Принимается, будто только экономическая политика приводит к этому. Тогда экспансионистская экономическая политика в силу нейтральности денег неэффективна, и возникает всем известная “чикагская” версия “минимального государства”. Подобная логика, а именно она прослеживается в трудах чикагской школы, если отбросить наукообразную мишуру, скрывающую подлинное содержание, просто абсурдна. Действительно, относительное увеличение реальных денежных остатков может произойти, если хозяйственные структуры испытывают, например, сокращение своих качественных параметров в силу конкуренции, изменения психологии или иных фундаментальных причин и по этой причине не нуждаются в первоначально предназначенном для них объеме реальных денег. Естественно, в таком случае денежные остатки у агентов могут возрасти, а производство не будет готово отреагировать расширением своих производственных мощностей, если они полностью загружены. Однако при соответствующих производственных резервах высокого роста цен может не произойти. В любом случае процессы, связанные с денежным оборотом, в современной экономике нельзя рассматривать из допущения, что экономическая система однородна, представлена некими производственными активами, потребляющими деньги. Она представлена различными секторами, развивающимися с разной скоростью и требующими различный объем денежных поступлений в единицу времени. Деньги обслуживают конкретные функции, и оценка значимости этих функций, умение обеспечить оптимальное их число и эффективное исполнение связана с деньгами, точнее, с поступлением денег на их обслуживание в единицу времени. Способность обеспечить прирост денег соразмерно росту и задачам экономики — это и есть ключевое направление разработки эффективной экономической политики, той политики, которая направлена на достижение долгосрочного результата.

И. Фишер отмечал еще один эффект, связанный с изменением процентной ставки. Если в экономике расширяется кредит, то ставка процента будет сначала снижаться, затем увеличится

инвестиционный спрос, который в итоге и будет способен вернуть ставку процента на прежний уровень или поднять еще выше за счет роста цен. Обратите внимание, как строятся модельные рассуждения. Сразу предполагается, что кредит возрастет. Но он не возрастет просто так, если нет условий и стимулов, способствующих этому. Вот именно такие обстоятельства, в том числе институционального характера, не учитывает “старая” количественная теория денег. Интересно отметить, что равновесие с точки зрения количественной теории денег – это обязательный возврат к исходному состоянию. Вместе с тем кто сказал, что исходное состояние было равновесным. Общество, экономика привыкают к определенной структуре институтов, в том числе банковских, кредитных, валютных, денежных в широком смысле, и эта стабильность воспринимается как равновесие. Поэтому при возникновении отклонения, в частности, обусловленного наращиванием кредита, ростом процентной ставки и уровня цен, возникает желание вернуться к исходному состоянию, и правительство разворачивает свою рестриктивную политику, направленную на сдерживание денежного предложения. Возврат же к первоначальному состоянию в институциональном смысле вообще невозможен, так как деньги распределяются между секторами, институтами не одинаково, а в какой-то пропорции. Если эта пропорция нарушается, тогда правительственными действиями воссоздать ее в первоначальном виде невозможно в силу природы денег, которую можно сравнить с водой. Как потечет вода, если изменилось русло, а если это “русло” представлено в нашем случае многочисленными структурами, институтами. Думаю, понятно, что так же, как текла первоначально, это очень маловероятно, поскольку за время проведения правительством своих рестриктивных действий сама структура экономики пусть незначительно, но испытывает кое-какие изменения, поэтому возврат к тому же уровню привычки или удовлетворенности возможен, но это совсем не равновесная точка, где спрос на деньги равен предложению или спрос на товарном рынке равен предложению. Вполне возможно, что это уровень стабильности, ниже указанной точки. Учитывая, что экономические системы развиваются, постоянно расширяясь, т.е. инфляция целиком и полностью определяет траекторию движения современного хозяйства, а дефляционные процессы крайне редки и эпизодичны, правомерно утверждать, что привыкание к некоторому уровню стабильности складывается именно ниже модельной точки рав-

новесия совокупного спроса и предложения (кривых *IS* и *LM*). Уникален феномен процента, являющегося своеобразным институтом, связывающим реальный процент и так называемый денежный процент<sup>15</sup>.

Кейнсианство внесло здесь значительный вклад, поскольку реальный параметр – сбережения населения – определялся не столько процентом, сколько величиной реального дохода. Следовательно, кейнсианское направление куда более точно отражало институциональное содержание влияния денег на экономику, ведь доход и сбережения всегда выражаются только в денежной форме. Значит, для интерпретации соответствующих закономерностей нужно учитывать психологические мотивы поведения. И в этом особую роль играет процент. Так что объективные круговые взаимосвязи между различными макроэкономическими величинами, существующие в действительности, игнорируются в различных типах моделей. Остается лишь надеяться на то, насколько хорошо модель будет согласовываться с эмпирическими данными. Уровень дохода определяет склонности к потреблению и сбережению, но эти склонности оформляются еще и в силу наличия процента, а также присутствия других институтов. Если инвестиции и сбережения каким-либо образом связаны, а совершенно исключить этого нельзя в виду явной ошибочности, а процент влияет на объем инвестиционных расходов, тогда он влияет и на тот объем сбережений, который составляет основу этих расходов. Поэтому ошибочно мнение Кейнса, согласно которому процент – исключительно денежный феномен, который задается извне для реального сектора экономики. Если этот сектор предъявляет инвестиционный спрос, сберегает часть дохода, да и в целом формирует доход, т.е. предъявляет спрос на доход, то он не может не определять, пусть косвенно, и ставку процента.

Таким образом, моя позиция сводится к тому, чтобы признать процент институциональным феноменом. По этой причине ставка процента и должна корректироваться правительством, исходя из приоритетности целей развития и привычки к определенному социальному равновесию, некоторому уровню стабильности. Однако теперь рассмотрим главные элементы системы Дж.М. Кейнса. Это может быть полезно при анализе денежной и фискальной политики в России.

<sup>15</sup> Представления о натуральном и денежном проценте были развиты К. Викселем.

## *2. Кейнсианский подход в теории денег.*

Согласно этой версии теории денег спрос на деньги представляет собой функцию совокупного дохода и процентной ставки, т.е.  $M = M_1(Y) + M_2(r)$ . Следовательно, чем выше национальный доход, тем больше требуется денег, чтобы его выкупить, а чем выше процент, тем спрос на деньги меньше, так как более высокая доходность ценных бумаг переключает спрос с ликвидного актива на менее ликвидный, но приносящий бóльший доход. Доходность ценных бумаг, в частности, облигаций, в современной экономике очень тесно связана с платежеспособностью. Это можно проиллюстрировать следующим графиком, расположив на нем наиболее развитые страны (рис. 4.7).

Важно отметить, что англосаксонской модели организации институтов соответствует более высокий доход на облигации и бóльший индекс платежеспособности. Однако там, где проводится активная политика регулирования рынка капиталов, в Германии, Японии, где правительство еще и довольно жестко контролирует процентные ставки, поддерживая их на низком уровне, средний доход по облигациям незначителен, но и платежеспособность не выше 2. Япония здесь вообще уникальная страна, которая, может показаться, проводит политику “отказа” от спекулятивного образа жизни. Хотя в целом трендовая связь индекса платежеспособности и среднего дохода по облигациям эмпирически существует, все-таки прямой зависимости, чтобы сказать, чем больше доходность, тем выше индекс, нет. Например, для Франции и Италии индекс платежеспособности примерно одинаков, а доходность по облигациям в Италии значительно выше. Данное обстоятельство определяется процентом. Более высокому проценту будет соответствовать бóльшая доходность при той же платежеспособности. Эта идея находит теоретическое описание в кейнсианской теории денег.

Современная количественная теория денег, или монетаризм, за свою основу взяла методологию кейнсианства, существенно ее модифицировав посредством расширения функции спроса на деньги, анализа условий, влияющих на предложение. Это происходило в 1970-е годы, когда наблюдался кризис кейнсианских методов регулирования, возврат к неоклассическим теориям, что связывают с реанимацией данной исследовательской программы благодаря трудам М. Фридмена. Так, в своем труде “Исследование в области количественной теории денег” он развивает тезис о невмешательстве государства в экономику: рынок выступает

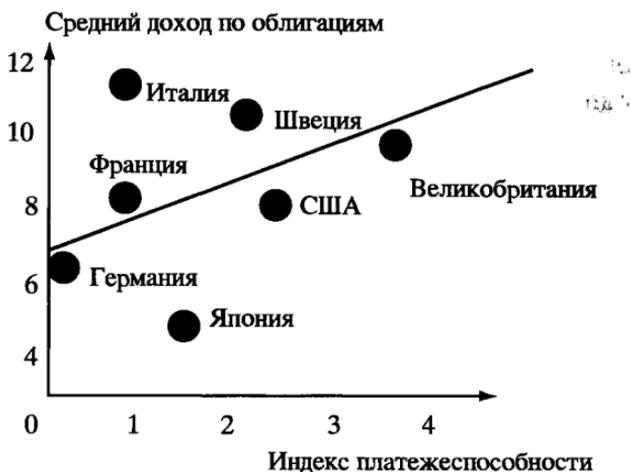


Рис. 4.7. Средний доход по облигациям и индекс платежеспособности

гарантом свободы выбора, а именно свобода выбора является условием эффективности и жизнеспособности системы. Жизнеспособна система потому, что в ней действует свободный обмен, представляющий выгоды обеим сторонам и реализуемый посредством денег. Обеспечивает реализацию экономической свободы сделок механизм цен. Цены выполняют три важные функции:

- информационную – цены указывают на изменения спроса и предложения, несут в себе информацию о потребностях в тех или иных товарах, о дефиците или избытке ресурсов и т.д.;
- стимулирующую – стимулируют индивидов использовать имеющиеся ресурсы с тем, чтобы получить высоко оцениваемые рынком результаты;
- распределительную – устанавливают, что и сколько получает тот или иной экономический субъект.

Все эти функции цен взаимосвязаны, и попытки подавить одну из них негативно сказываются и на других. В этом ракурсе важно вспомнить о тех мероприятиях или рекомендациях экономической политики, которые сводились к тому, чтобы предоставлять пособия малоимущим гражданам в денежной, а не в натуральной форме и вводить систему налогов на личные доходы, которая не снижает активности людей по улучшению их материального положения. Категорические возражения касаются расширения сферы предоставления социальных благ, потому как это якобы порождает так называемую институциональную безработицу и новую бедность, а предоставление пособий в денеж-

ной форме и указанные налоговые изменения создают стимулы для изменения текущего состояния. Возможно, это и так, однако не следует пренебрегать аргументом, что высоколиквидный актив это еще не благо, готовое к употреблению и поэтому гарантированное. Оно должно быть превращено в последний актив, и только затем данный актив можно использовать по назначению, т.е. потребить. Почему-то правительства редко учитывают издержки, связанные с подобной трансформацией, а их величина фактически снижает размер помощи, на который действует даже время, в течение которого осуществляется приобретение благ, альтернативность применения денежных средств и, безусловно, инфляция. Все зависит от императивов экономической политики и умения взвешивать ее плюсы и минусы.

Своей основной научной задачей М. Фридмен поставил поиск стабильной функции спроса на деньги при постоянстве скорости их обращения, точнее, при условии, что эта скорость сильно не изменяется. Деньги рассматриваются как форма обладания богатством, для фирм это аналог капитального блага, источник произведенных услуг. Спрос на деньги зависит от общей суммы богатства, которым обладает общество; издержек и дохода от этой формы богатства; целей и предпочтений собственников. Богатство включает все источники дохода и потребительских благ, в связи с чем функция спроса на деньги может принять следующий вид:  $M = f(Y, \dots, x)$ , где  $Y$  – номинальный доход,  $x$  – прочие факторы.

Данная функция спроса на деньги является ключевым элементом денежной теории. Зная параметры этой функции, можно определить степень воздействия изменения денежной массы на динамику цен или процента. Это возможно только в том случае, если функция устойчива. Спрос на деньги (желаемый населением денежный запас) представляет собой устойчивую долю номинального ВНП, в отличие от кейнсианской модели, где спрос на деньги носит неустойчивый характер в силу существования спекулятивных моментов (так называемых мотивов предпочтения ликвидности).

Еще одно отличие модели М. Фридмена от Дж.М. Кейнса состоит в убеждении М. Фридмена в том, что уровень процентной ставки не зависит от величины денежной массы (по крайней мере в долгосрочном плане). Условия долгосрочного равновесия денежного рынка, где ставке процента нет места, выражены уравнением  $M = YP$ , где  $M$  – долгосрочный среднегодовой темп

роста предложения денег;  $Y$  – долгосрочный среднегодовой темп изменения реального (в постоянных ценах) совокупного дохода;  $P$  – уровень цен, при котором денежный рынок находится в состоянии краткосрочного равновесия.

Это уравнение показывает, что в долгосрочном плане рост денежной массы не скажется на реальных объемах производства и выразится лишь в инфляционном росте цен, что вполне укладывается в количественную теорию денег и в более широком плане соответствует представлениям неоклассического направления экономической теории.

Количественная теория денег была разработана в Чикаго Г. Сайденсом и Л. Минтсом. Окончательную точку в формировании этой теории поставил М. Фридмен. Его базовая модель была уточнена за пределами чикагского университета Дж. Вайнером и Ф. Лайтом.

Основные положения количественной теории денег можно свести к следующим:

- теория спроса на деньги – не теория производства, занятости, не теория цен, дохода; так как название теории (а именно у Дж.М. Кейнса и дается такая трактовка) требует специальных условий, предполагающих ограничения не только на спрос, но и на предложение денег, а также на другие экономические переменные;

- деньги рассматриваются как форма обладания богатством. Для фирм они являются капитальным благом, источником производственных услуг, которые, соединяясь с другими благами, создают продукты, продаваемыми фирмами. Количественная теория денег – теория спроса на деньги, один из разделов теории капитала, в центре которой лежит анализ спроса на капитал.

Спрос на деньги зависит от следующих факторов:

- общей суммы богатства, которым обладает общество (бюджетная линия – в теории потребительского поведения);
- издержек создания дохода и других форм богатства;
- целей и предпочтений собственников.

Понятие богатства включает все источники дохода и потребительских благ, а процент выражает соотношение между богатством, выступающим как запас и доход. Если  $J$  – совокупный поток доходов,  $r$  – учетная ставка,  $W$  – богатство, тогда  $W = J/r$ .

Деньги могут приносить доход в форме денег и не в денежной форме, а собственник богатства может владеть этим богатством в различных формах.

Спрос на деньги можно представить в виде функции М. Фридена:  $M = f(P, rb, 1/rb \times dre/dt; re + 1/p \times dp/dt, 1/p \times dp/dt, w, J/r, u)$ , где  $P$  – уровень цен;  $rb, 1/rb \times dre/dt; re + 1/p \times dp/dt$  – трансакции;  $1/p \times dp/dt, w, J/r$  – накопленное богатство;  $u$  – риски.

Если у Кейнса деньги представлены инструментально, все сводится к описанию теории спроса на деньги:  $M$  – денежная масса;  $P$  – уровень цен;  $rb$  – обратная величина купонной цены облигации на рынке;  $1/rb$  – цена облигаций; на которые должен выплачиваться доход в размере одного доллара в год;  $re$  – ставка доходности по акциям;  $1/re$  – цена акции, на которую должен выплачиваться доход в размере одного доллара в год;  $u$  – полезность вводимых переменных, погрешность на предпочтения возрастает по всему уровню.

Теперь можно сформулировать два важнейших положения.

1. Если допустить, что цены и процент фиксированы, а это положение не является релевантным в действительности, эта функция отражает ставки по акциям и обмен и представляет ставку процента, охватывая все виды активов в экономике.

2. Если бы не существовало никакой разницы между облигациями и акциями и между движением цен и процентных ставок, то взаимосвязь между ставками по разным видам актива существовала бы, так как разные активы имели бы разные выражения. Например, цена облигаций приняла бы вид  $rb = re + 1/p \times dp/dt$ . Денежная процентная ставка равна реальной процентной ставке плюс величина относительного изменения уровня цен.

Анализ спроса основан на максимизации функции полезности денег, определяемой через реальные переменные. Если цены и денежный доход изменяются, то пропорционально им должна изменяться цена спроса на деньги. Аналитически это должно принимать форму такую, что функция спроса на деньги должна быть однородной функцией первой степени по цене и доходу.

Определение оптимального количества денег в обращении через анализ спроса на них предполагает следующее.

1. Существует разница между номинальным и реальным количеством денег.

2. Предпочтения меняются в целом при изменении номинального количества денег – концептуальное ядро монетной теории.

3. Монетная теория базируется на уравнениях: запаса–потока, сумма затрат равна сумме полученного дохода.

4. Денежное положение индивидов определяется понятиями *ex ante* – до, *ex post* – после. В момент получения дополнительной

наличности объем затрат превосходит ожидаемый объем получения дохода.

5. Существует отличие состояния от процесса перехода в это состояние.

6. Вводится понятие “реальный запас денег”, как элемент, связующий состояние другого элемента.

7. Эмпирические выводы количественной теории. Номинальное количество денег определяется их предложением, а реальное – спросом на деньги, существует зависимость между спросом на реальное количество и другими переменными экономической системы.

Изменение денежной массы непрерывно, важно установить связь экономического результата и связать его с эффективностью. М. Фридмен предлагает такое решение и такой закон для описания изменения объема денег в обращении:  $M(t) = \mu \times e^{\mu t}$ . Откуда следует, что наращивать денежную массу необходимо из прироста ВВП на основе некоего монетарного правила. Как видим, это правило не учитывает наличие социальных структур, механизмы спада ВВП, а сводится к установлению баланса между денежным предложением и денежным спросом.

Стабильность движения денежной массы рассматривается как одно из важнейших условий стабильности экономики в целом. М. Фридмен предлагает отказаться от попыток использования кредитно-денежных рычагов для воздействия на реальные переменные (уровень безработицы и производства) и в качестве целей этой политики определяет контроль над номинальными переменными, прежде всего ценами. Достижение этой цели – в следовании “денежному правилу”, предполагающему стабильный и умеренный рост денежной массы в пределах 3–5% в год. Эти рекомендации напрямую связаны с разработкой так называемой проблемы запаздывания, провозглашающей, что рост денежной массы не должен обгонять рост валового дохода.

М. Фридмен предложил отказаться от гибкой кредитно-денежной политики, взяв за правило постоянно наращивать денежную массу небольшими и достаточно равными (по годам) порциями. Взамен предложено ориентироваться на два показателя:

- среднегодовой прирост объема ВНП (в физическом выражении) за много лет;
- среднегодовой темп изменения скорости обращения денежной массы. После необходимых вычислений был получен рекомендуемый темп роста денежной массы в 3–5%.

Несомненно, перечисленные установления в области денежной политики, видимо, являются необходимыми, поскольку деньги в развитии экономики выполняют примерно ту же функцию, что и кровь в организме человека, однако явно недостаточными, потому что не учитывают структурных особенностей хозяйства, наличия и особенностей поведения институциональных систем. Чикагскую версию денежной теории можно назвать “денежным кейнсианством”, поскольку предметом рассмотрения является функция спроса на деньги. Фактически это не была теория денег и денежного обращения, а теория спроса, но только на деньги, расширенная за счет вовлечения в качестве факторов спроса активов, приносящих доход, а именно – облигаций (как у Дж.М. Кейнса), акций, имущества, физического капитала и даже инвестиций в человеческий капитал – затрат на образование, здравоохранение (в последних версиях монетаристской доктрины).

## МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ Дж. ХИКСА–Э. ХАНСЕНА

Эта модель представляется в виде диаграммы, образованной кривыми спроса  $IS$  и предложения  $LM$ , точка пересечения которых определяет равновесное значение ставки процента  $r$  и уровня национального дохода  $Y$  в зависимости от условий, сложившихся на товарном и денежном рынках в закрытой экономике. Данная модель предложена Дж. Хиксом<sup>16</sup> и развита затем Э. Хансеном. Цель модели – интегрировать в себе реальный и денежный секторы экономики.

Кривая  $IS$  отражает соотношение между процентом и уровнем национального дохода, при котором обеспечивается равновесие на товарном рынке. Кривая  $LM$  отражает соотношение между процентом, ставкой и уровнем национального дохода, при котором обеспечивается равновесие на денежном рынке (рис. 4.8).

Кривая  $IS$  представляет траекторию изменения ставки процента, равновесной по сбережениям и инвестициям при изменении дохода, а  $LM$  – траекторию той же ставки процента, равновесной по спросу и предложению денег при изменении дохода. Тем

<sup>16</sup> Hicks D.Mr. Keynes and the “classics”: a suggested interpretation // *Econometrica*. 1937. № 5(1). P. 147–159.

самым эта модель связывает процент денежный и реальный, формируемый производственным сектором экономики, — аналоги процента по К. Викселю — натурального и денежно-го. Кривые *IS* и *LM* могут иметь различный наклон в зависимости от эластичности сбережений и инвестиций, спроса и предложения денег, от изменения дохода. При этом при сокращении дохода наклон кривых может существенно меняться. Кроме того, процент не может снижаться бесконечно (хотя современная экономика демонстрирует снижение до нуля, но в результате специальных воздействий и решений властей), следовательно, дальнейший рост инвестиционных расходов, дохода и, как следствие, сбережений может происходить при этой минимальной величине процента.

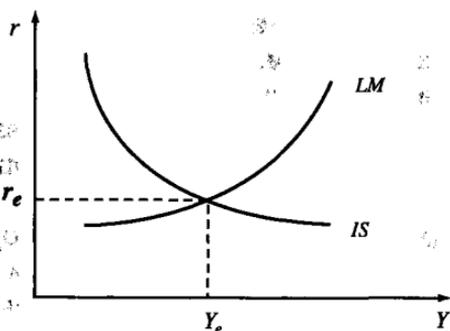


Рис. 4.8. Графическое представление модели Хикса-Хансена

Эффект богатства А. Пигу был следующим шагом по расширению значения модели *IS-LM*, так как снимал ряд отличий неоклассического и кейнсианского подходов в теории денег. Спрос зависит не только от текущего дохода, но и от использования различных видов богатства, поэтому спрос на деньги зависит также от элементов национального богатства. В этом случае деньги не нейтральны в экономике. Как видим, совершенствование моделей шло последовательно — путем расширения некоторых трактовок допущений, усложнения самих моделей, приближения их к реальной действительности. Тем не менее учесть в необходимом объеме эту связь как раз не удается, и экономическая политика сводится к вариантам воздействия на совокупный спрос, элементы денежного спроса и виды отдельных активов, изменение цен на которые приводит к изменению спроса, дохода, процента с вытекающим изменением инвестиций и сбережений.

С помощью модели Хикса-Хансена удалось объяснить возникающую в экономике довольно уникальную ситуацию, получившую название “ликвидной ловушки”, и предложить соответствующую экономическую политику. Явление это не редкое, хотя и в некотором смысле уникальное, поскольку при возникновении требует особых действий правительства. Состоит оно

в том, что агенты изменяют мотив поведения относительно ликвидности, которой располагают. Они переводят всю или значительную долю ликвидных активов в самую ликвидную форму – деньги. Автоматически владельцы ценных бумаг несут потери, и значительные, поскольку спрос на ценные бумаги и их цена сокращаются.

Неоклассическая ветвь теории денег и денежного обращения исходила из тезиса, что деньги нейтральны, но, по существу, сводилась к теории спроса на деньги, глубоко не рассматривая связь этого института [денег] с другими институтами и реальными процессами в экономике. Фактически развитие положения о нейтральности означало констатацию непригодности правительственных вмешательств и полностью подрывало основы фискальной политики. В то время, как модель Хикса–Хансена, наоборот, рассматривая “ловушку ликвидности”, подтвердила, что в такой ситуации оказывается неэффективной монетарная политика. Ликвидная ловушка возникает, когда процентные ставки относительно низки, так что серьезно не могут влиять на динамику денежного рынка. В условиях кризиса экономики 2001–2002 гг. председатель резервной системы США А. Гринспен снизил процентные ставки до предельно низкого уровня, тем самым как бы откровенно создав ситуацию ликвидной ловушки. Полезность такой политики при замедляющемся экономическом росте и исчерпывающейся экономической активности состоит в том, что негативные тенденции подогреваются спекуляциями на фондовом рынке. Сбить масштаб самостоятельно подогреваемых спекуляций можно посредством изменения направленности инвестиционного потока, для чего и выбран указанный способ. В этом случае процент не влияет на денежный рынок, но задает предпочтение ликвидности, когда можно взять займы деньги, использовать их на инвестиционные цели и расплатиться с кредитом. Однако когда экономика уже находится в ситуации ликвидной ловушки, обеспечить влияние процента на инвестиции довольно сложно. Денежные трансакции сами по себе становятся более актуальными. Смещение кривой  $LM$  вправо (см. рис. 4.9а) не влияет на процент, установленный при значении национального дохода  $Y_e$  на уровне  $r_{\min}$ .

Поскольку, увеличивая предложение денег в состоянии, близком к ликвидной ловушке, невозможно повлиять на реальную процентную ставку (как показано на рис. 4.9б – равновесие на денежном рынке), постольку экспансионистская денежная

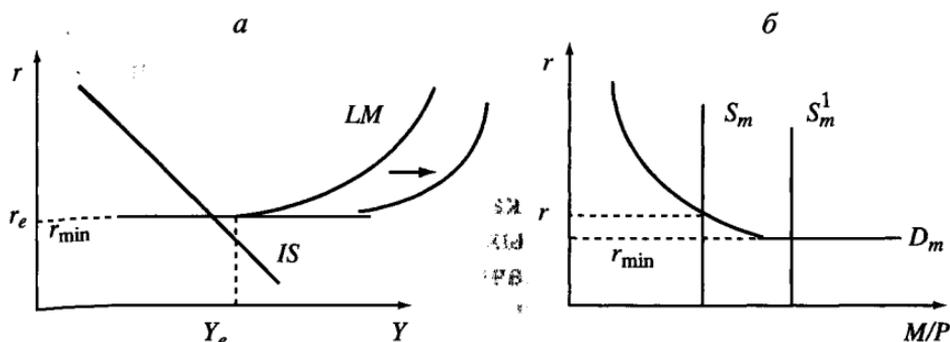


Рис. 4.9. Ликвидная ловушка в модели Хикса–Хансена

политика способна провоцировать значительную инфляцию. Процентная ставка не сможет долго не реагировать на появившуюся значительную денежную массу в экономике – она будет подниматься вместе с ускоряющейся инфляцией, выводящей ситуацию из ликвидной ловушки.

Экономическая политика требует учета проблемы ликвидной ловушки потому, что экономисту довольно трудно сразу сказать, при какой ставке  $r_{\min}$  возникнет ликвидная ловушка. Эта процентная ставка может быть и относительно велика, скажем, и 10%, все зависит от условий, в частности, начальной точки движения экономики, эластичности кривых  $LM$  и  $IS$ , ситуации на денежном рынке, состояния прочих институтов, в том числе ответственных за кредит и его обращение.

Таким образом, при относительно низком проценте, скажем, как в Японии, может и не возникнуть ситуации ликвидной ловушки, а при относительно высоком, как в слаборазвитых странах, эта ситуация является обычно довольно ярким примером. Ее можно считать даже символом отсталости. Действительно, в отстающих по развитию странах всегда не хватает ликвидности, а денежная политика при этом становится бессильной и только провоцирует инфляцию, но не помогает создавать ликвидность.

Однако причина и исправление этой ситуации не вписываются в модель Хикса–Хансена, как и в любую другую модель в рамках “мэйнстрима” неоклассического или кейнсианского направления. Причина банальна и сводится к тому, что отстают и неэффективны институты, во-первых, отвечающие за кредит, во-вторых, определяющие технологическую и инфраструктурную подготовленность производств эти кредиты принять, освоить.

Для преодоления подобной неэффективности нужны инвестиции. Возможно, это самый главный хозяйственный парадокс – увеличить эффективность можно только дополнительными затратами, т.е. посредством насыщения монетарного диапазона функционирующей системы и расширения полезных функций требуемого качества. “Ловушка бедности” для этих стран состоит в отсутствии дополнительных источников инвестиций, величина которых должна быть значительной, так как неэффективность, как правило, высока. Преодоление “инвестиционной ловушки” нельзя, на мой взгляд, связывать с увеличением нормы сбережений – это порочный круг, потому как, согласно кейнсианским представлениям, именно сбережений и не хватает в этих странах для осуществления инвестиций. В “инвестиционной ловушке”, подобно ликвидной (ее даже можно показать на том же графике – рис. 4.9), динамика ставки процента не повлияет на инвестиционный спрос. Тогда выходом являются институциональные способы воздействия не только на процент, но и на аккумулярование сбережений. В России стоит задача проведения такой финансовой, кредитно-денежной политики, которые способствовали бы инвестиционному буму без серьезного увеличения инфляции, но чтобы эти инвестиции служили делу структурной перестройки экономики и повышению эффективности. С одной стороны, низкая производительность труда в абсолютном измерении, с другой – высокая производительность на доллар заработной платы. Поэтому как будто нужно повышать заработную плату, что обеспечит и социальную поддержку правительству, но это создаст инфляционное напряжение, повысит удельные трудозатраты и в среднесрочной перспективе не сыграет положительной роли в производительности – она не возрастет. Повышение заработной платы будет воспринято как должное в связи с теми “трансформационными” мотивациями, в том числе и сиюминутного обогащения, которые сформировались у подавляющего большинства экономических агентов. Весьма проблематично в условиях, когда до 70% доходов люди тратят на текущее потребление, а сбережения составляют 15–17%, увеличить норму накопления. Для этого необходимо насыщение полезности от основных потребностей общества, соответствующее состояние сберегательных институтов и доверия к ним, а также подготовленность институтов, отвечающих за перелив сберегаемой части дохода в инвестиции, в приращение элементов национального богатства.

Еще одним важным достижением кейнсианского направления экономической мысли было открытие “парадокса бережливости”. Суть его состоит в том, что если возникает стремление увеличивать национальное богатство, т.е. сберегать (хотя я не ставил бы знака равенства между этими понятиями, поскольку под сбережением у кейнсианцев понимается все-таки тезаврация ликвидного актива – денег), то эти сбережения могут сократить национальный доход следующего периода и по этой причине не внести ожидаемого вклада в приращение национального богатства.

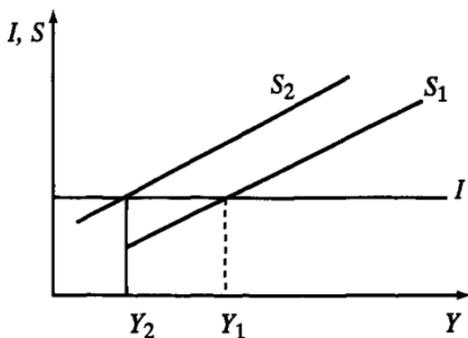


Рис. 4.10. Модель “Парадокс сбережений”

Как же тогда быть все с тем же примером Японии, где норма сбережений достигает 33, а иногда и 35% национального дохода. Страна, бедная природными ресурсами, опираясь на свои традиции, культуру, экономические институты, создала прочный страховочный пояс и, используя этот резерв, успешно ведет свое хозяйство. Почему же возникает “парадокс бережливости”? При росте изымаемой части на сбережение национального дохода все меньше остается его для нужд текущего потребления и инвестиций. Если отсутствуют эффективные институты трансформации сбережений в инвестиции, тогда подобная всеобщая стратегия накопления приведет к сокращению инвестиций, а затем и национального дохода и в результате самих сбережений. Таким образом, мотивация стать богаче обернется тем, что страна станет беднее. Однако этот эффект возможен только теоретически, на примере конкретной модели, графически иллюстрированной рисунком (рис. 4.10).

Вопрос, что нужно делать в условиях кризиса экономики, спада производства: наращивать или сокращать сбережения, неправомерен. В условиях кризиса нужно противодействовать ухудшению социального положения граждан и нейтрализовать источники кризиса, чтобы вернуть экономику к состоянию устойчивого развития. Понятно, что при трансформации экономики повышение нормы сбережений, когда институты не готовы превращать сбережения в инвестиции, лишает экономику возможности “структурного маневра”, это значит потерять необхо-

димый ресурс на осуществление трансформации и, кстати, еще более углубить кризис. Но именно в этом “парадокс бережливости” не проявляется, он отсутствует и не может возникнуть по объективным причинам.

При трансформационном спаде экономики норма сбережений, как показывает опыт, не может увеличиваться. Сбережения обесцениваются высокой инфляцией, а также в ходе преобразований кредитных институтов подрывается доверие к ним и к государству. Причина – неверная экономическая политика, направленная на дестабилизацию хозяйственной системы, снижение устойчивости ее развития. Даже если бы такие действия отсутствовали, правительству, осуществляющему структурную реорганизацию экономики, не следовало бы ставить целью наращивание сбережений, по крайней мере на первой стадии такой политики. Как видим, “парадокс бережливости” возникает только при условии постановки характерной цели экономической политики и готовности экономики именно в соответствии с данной моделью реагировать на поставленную задачу увеличения богатства.

В периоды быстрого ускорения инфляции, а именно такие обстоятельства возникают при либерализации экономики, особенно по варианту “шоковой терапии”, как в России, может наблюдаться так называемый эффект Фишера<sup>17</sup>, когда номинальная процентная ставка увеличивается в одинаковой пропорции с ростом цен. Естественно, этот эффект “съедает” реальные денежные остатки, поскольку они сокращаются при росте цен и процентных ставок. Соразмерный рост инфляции и номинального процента говорит о том, что реальная процентная ставка практически не меняется. Этот эффект согласуется с современными неоклассическими позициями, согласно которым монетарная политика в долгосрочном периоде не оказывает заметного влияния на уровень цен в экономике, поскольку реальная ставка процента остается прежней при синхронном изменении номинальной ставки и уровня цен. Означает ли это положение, что оно справедливо для любой страны, для любого исторического периода и что на монетарную политику нужно смотреть снисходительно? Конечно, нет. Оно и не противоречит монетарному правилу, провозглашающему необходимость увеличения денеж-

---

<sup>17</sup> Barro R., Grilli V. European Macroeconomics. London, 1994. P. 137.

ной массы соразмерно росту ВВП. Кстати, очень важным обстоятельством является то, что многие решения в денежной сфере подчинены тем или иным правилам, поэтому и возникающие явления или эффекты обретают формулу похожих правил, которые, впрочем, могут с течением времени не находить подтверждения.

Инфляция, порожденная либерализацией и открытием рынков, в слабо развитых странах часто вызывала эффект Танзи–Оливера, когда бюджетный дефицит способствует возрастанию инфляции, усиливаемой либерализацией, что приводит к сокращению реальной стоимости налоговых поступлений, величины собираемых налоговых доходов, увеличивает бюджетный дефицит и стимулирует правительство на эмиссионные способы его погашения, в еще большей степени провоцируя рост цен. Очень похожий эффект наблюдался в России в 1992–1993 гг., хотя инфляция имела не только монетарную, но и структурную природу, т.е. была вызвана либерализацией, мгновенным открытием рынков и снятием всех ограничений с процесса ценообразования, что в условиях монополизированных экономически неэффективных организаций обеспечивало рост цен. При этом сокращались налоговые сборы и бюджетный дефицит погашался, в том числе инфляционным источником, включая и эмиссию, которая при проведении рестриктивной стабилизационной политики в конце концов была свернута, так что объем денежной массы составлял всего 12% ВВП, что является беспрецедентным случаем демонетизации экономики в мировой экономической истории. Превышение дефицита бюджета над ресурсом его финансирования действует в сторону снижения инфляции. В любом случае, согласно имеющимся данным наблюдений по развивающимся странам, эффект Танзи–Оливера может быть ликвидирован только эффективной адаптацией к инфляции с внедрением инструментов ее монетарного и структурного сдерживания. Конечно, не учитывать открытость экономической системы в данном случае невозможно.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И РАЗНОРОДНОСТЬ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ СТРУКТУР: МОДЕЛЬ Р. МАНДЕЛЛА– Дж.М. ФЛЕМИНГА

Экономическая политика реализуется различными структурами правительства, что накладывает отпечаток на ее скоординированность и результативность. В частности, кредитно-денежная политика проводится Центральным банком, а фискальная – Министерством финансов. Другие инструменты политики также поделены между различными ведомствами. Следовательно, применяя те или иные инструменты, можно обеспечить такое непредсказуемое их наложение, что общий результат экономической политики будет совсем неожиданным. Впервые такую интерпретацию системы планирования экономической политики обозначил Р. Манделл, причем он сразу предложил определить, какое ведомство за какую политику отвечает и в соответствии с каким алгоритмом должно поступать так, а не иначе. Это позволит проводить экономическую политику более согласованно и надеяться на лучшие результаты. Изучая открытые экономические системы совместно с М. Флемингом, Р. Манделлу удалось построить модель экономической политики в открытой экономике, позволяющую реализовать принцип разнородности правительственных структур, т.е. показать, когда эффективна кредитно-денежная политика, а когда – фискальная. Это автоматически в одни периоды позволяет переносить вектор ответственности на одни правительственные структуры, а затем – на другие. Иными словами, раз весомость политик отличается в зависимости от условий развития экономики и, в частности, от режима валютного курса, то вклад правительственных структур и их значимость будут соответствовать силе политики на конкретном участке исторической эволюции хозяйственной системы.

Теперь о самой модели. Она хорошо работает в том случае, если существует свободный перелив капитала. Из нее вытекают два вывода о денежной и фискальной политике в условиях различных режимов обмена валют.

1. При плавающем валютном курсе  $e$  денежная масса  $M$  является внешним фактором. В этом случае объем производства будет определять денежная политика. Фискальная политика в данном случае никакой роли играть не будет, так как последующее изменение обменного курса  $e$  сведет ее влияние к нулю.

Таблица 4.1. Результат применения различных политик в условиях совершенной мобильности капитала

Результат	Плавающий курс ( $e$ эндогенна, $M$ экзогенна)	Фиксированный курс ( $e$ экзогенна, $M$ эндогенна)
денежной политики	+	0
фискальной политики	0	+
"+" – результативность политики.		

2. При фиксированном обменном курсе  $e$  денежная масса  $M$  является внутренним фактором, поэтому денежная политика не может воздействовать на производство и попытки ее изменить оказываются безрезультатными. Но фискальная политика воздействует на производство в полной мере, так как обменный курс  $e$  фиксирован и не может измениться, чтобы помешать этому (см. табл. 4.1).

Остановимся теперь на понятиях плавающего и фиксированного валютного курса, перейдя к характеристике объема производства в модели Манделла–Флеминга, описывающей открытую экономику. Плавающий курс: если Центральный банк не производит интервенций на рынке иностранной валюты, то обменный курс является плавающим. Резервы валюты остаются неизменными  $dR = 0$  и  $NX + CF = 0$ . В применении к российской специфике чем выше цена доллара в рублях, тем ниже спрос на них. Спрос на иностранную валюту (чистый спрос) определяется как сумма торгового дефицита и оттока капитала. Оба компонента требуют выполнения платежей иностранцам. При подорожании доллара торговый дефицит будет сокращаться. Рассмотрим политику фиксированного и плавающего обменного курса.

**Фиксированный курс.** Центральный банк проводит интервенции на валютном рынке. В этом случае изменение резервов равно  $dR = NX + CF$ . Центральный банк выступает либо продавцом, либо покупателем иностранной валюты по заданному курсу. Допустим, цена доллара растет (например, сейчас в России в рублях). Введем понятие чистого экспорта ( $NX$ ) как разницу между экспортом ( $X$ ) и импортом ( $Q$ ), т.е.  $NX = X - Q$ . В открытой экономике произведенный продукт может быть продан как внутри страны ( $A$ ), так и за рубежом ( $X$ ). Конечный выпуск равен  $A + X$  и произведен из внутренних ресурсов и того, что приходит по импорту ( $Q$ ). Имеем  $Y + Q = A + X$ , или с учетом  $A = C + I + G$ , полу-

чим  $Y = C + I + G + X - Q$ ,  $Y = C + I + G + NX$ . Выпуск равен сумме внутренних закупок и торгового баланса ( $NX$ ).

Если мы производим больше, чем потребляем, то торговый баланс имеет положительное сальдо, и с избытком можно распорядиться как угодно: либо отдать в долг, либо использовать для приобретения иностранных активов.

Таким образом, чистый экспорт ( $NX$ ) используется на отток капитала ( $-CF$ ) и изменение резервов иностранной валюты ( $dR$ ).  $NX = -CF + dR$ , где  $CF$  – приток капитала. Если приток капитала положителен, т.е. страна продает свои активы или берет в долг, то счет движения капиталов положителен, так как страна получает деньги за то, что продает.

Проведем преобразования:  $Y = C + I + G + NX$ ,  $NX = -CF + dR$ , тогда  $Y + CF - dR = C + I + G$ . Вычтем из обеих частей потребление и налоги:  $C + T$ , имеем  $Y + CF - dR - C - T = I + G - T$ ,  $Y - C - T -$  все, что не идет на потребление, сберегается  $S = Y - C - T$ .

Окончательно располагаем тождеством рынка капитала в открытой экономике:  $S + CF - dR = I + G - T$ . Предложение кредитных ресурсов складывается из внутренних сбережений  $S$ , притока капитала  $CF$  за вычетом резервов иностранной валюты, поступающей в Центральный банк.

*Плавающий курс.* Если Центральный банк не производит интервенций на рынке иностранной валюты, то обменный курс является плавающим. Резервы валюты остаются неизменными  $dR = 0$  и  $NX + CF = 0$ . Чтобы удержать курс, Центральный банк начинает продавать доллары, удовлетворяя этот избыточный спрос на них и поддерживая курс рубля. В этом случае резервы Центрального банка истощаются. Бесконечно он не сможет удерживать курс, не восполняя резервов (они быстро расходуются), а если курс не соответствует фундаментальным экономическим силам (скорости создания внутреннего кредита, т.е. фактически темпу прироста денежной массы, которая определяет уровень инфляции в стране), то обвал национальной валюты станет неизбежным.

Итак, при плавающем курсе объем денег определяет цены, а цены в свою очередь определяют обменный курс, который должен быть таким, чтобы конкурентоспособность не изменялась и выполнялось условие паритета покупательной способности и процентных ставок. При фиксированном курсе цены приспосабливаются к обменному курсу, чтобы конкурентоспособность

была на равновесном уровне, а затем денежная масса приспосабливается к уровню цен.

Модель Манделла–Флеминга связывает изменения цен, объема производства и обменного курса на краткосрочном интервале времени. Она строится, исходя из предположения равновесия на рынке товаров, денег и валюты, и включает два варианта экономической политики:

1) при плавающем курсе денежная масса является экзогенной, поэтому денежная политика определяет объем производства. Фискальная политика не играет никакой роли, потому что последующее изменение обменного курса сведет ее влияние на производство к нулю;

2) при фиксированном курсе денежная масса является эндогенной переменной, поэтому денежная политика не может воздействовать на производство в полном объеме. Однако фискальная политика влияет на производство в полной мере, поскольку обменный курс фиксирован и не оказывает на нее влияния<sup>18</sup>.

Предположим, экономика находится в равновесии и увеличивается предложение денег. Процент падает, а затем обесценивается рубль, что усиливает “первоначальный” отток капитала из страны. Следовательно, должен возрасти чистый экспорт по причине увеличения конкурентоспособности и объема производства. С увеличением национального дохода возрастет спрос на импорт, т.е. ухудшится торговый баланс, который финансируется за счет притока капитала, что требует более высоких процентных ставок. Анализ, проведенный Манделлом, показывает, что кривая инвестиций–сбережений полностью пассивна.

Допустим, растут правительственные расходы, увеличивается ставка процента, а это ведет к притоку капитала в страну, рубль возрастает, снижается конкурентоспособность, уменьшается чистый экспорт на величину, равную приросту правительственных расходов.

При фиксированном курсе все работает прямо противоположным образом: с ростом предложения денег процентная ставка снижается, экономические агенты начинают продавать рубли на рынках иностранной валюты. Для того чтобы остановить падение рубля, Центральный банк покупает рубли в обмен на иностранную валюту. Сокращается масса рублей в мире – мы снова

<sup>18</sup> Лэйард Р. Макроэкономика. М.: Джон Уайли энд Санз, 1994. С. 134–137.

приходим к равновесию, а Центральный банк только потеряет резервы без положительного влияния на производство. Если правительство увеличивает расходы, то бюджетная экспансия не вызовет никаких противодействующих сил, так как курс фиксирован. Вначале произойдет повышение процентных ставок, создав давление на национальную валюту, что заставит банк ее продавать.

Правительственные расходы будут оказывать мультиплицирующий эффект на производство, а растущая масса рублей поддержит растущий уровень выпуска. Конечно, все это обычно происходит на фоне вытеснения инвестиций, а общий результат будет зависеть от взвешенных относительных долей этих эффектов. Впрочем, можно говорить о преобладающей эффективности влияния фискальной политики (по сравнению с кредитно-денежной) на производство при фиксированном курсе.

Ситуация осложняется тем, что различные инструменты экономической политики находятся под контролем различных правовых органов, и эти органы самостоятельно выбирают необходимые меры. Налицо децентрализация инструментов экономической политики, которая не совсем ясным образом влияет на ее эффективность. Р. Манделл предложил следующее решение: каждая цель должна быть "приписана" к тому инструменту, который оказывает на нее наиболее сильное влияние и, таким образом, имеет преимущества с точки зрения регулирования целевого показателя. Если цели правильно привязаны к инструментам, то оптимальный пакет политических мер может быть выполнен в условиях децентрализации.

Поскольку одно правительство не контролирует все инструменты, так как разные инструменты контролируют разные правительственные органы, постольку их влияние может быть различным. Если отсутствует необходимая координация управляющих органов, а об эффективности этой координации можно всегда долго дискутировать, то каждый орган будет действовать на основе своих собственных соображений. Здесь возникает проблема рассогласованности инструментов и государственной политики в целом.

Итак, решить проблему можно, если каждый инструмент будет соответствовать одному из целевых показателей. Таким образом, концепция эффективной рыночной классификации предполагает ситуацию, когда каждая релевантная (существенная) цель соответствует инструменту, оказывающему самое

сильное влияние на достижение этой цели. Тогда денежная политика оказывает более сильное влияние на инфляцию.

Функция социальных потерь имеет вид:

$$L = (\Delta Q - \Delta Q^*)^2 + (\Delta P - \Delta P^*)^2 \rightarrow \min,$$

где  $\Delta Q$  – изменение объема производства;  $\Delta P$  – изменение объема цен;  $\Delta Q^*$ ,  $\Delta P^*$  – оптимальное изменение.

Представление об экономической политике как о “классификации” позволяет разделить мероприятия экономической политики по функциональной принадлежности. Органы денежной политики отвечают за инфляцию, фискальная политика регулирует выпуск. Однако в этом случае возникает рассогласование: не учитываются как институты, институциональные системы, так и изменения, с ними связанные, так как эти объекты никак не фигурируют в содержании типовых инструментов экономической политики – кредитно-денежном и фискальном. На первый взгляд это присутствие обнаруживается в агрегированном виде, т.е. понятно, что процент есть в существенной степени институциональный феномен, а именно он определяет кредит, инвестиции, сбережения и так влияет на ход макроэкономических процессов. Однако речь идет о том, что правительство и проводимая им макроэкономическая политика ориентируются не на состояние институтов и институциональные эффекты, не на качество социального развития, а на сугубо количественные проявления, соотношения и эффекты, которые обозначаются в совершенно иной, как правило, финансовой либо денежной, терминологии. Поэтому и тематика экономической политики сводится к обсуждению расходов, финансирования программ развития или государственных проектов, денежной массы, облегчения или ужесточения условий предоставления кредитов, накопления резервов, валютной выручки и т.д. Кстати, подобная сугубо количественная ориентация мышления разработчиков экономической политики в действительности оборачивается тем, что основная грань между фискальной и денежной политикой размывается, не в смысле содержания передаточного механизма и распространения последствий, например, кредитной или фискальной экспансии, а в смысле восприятия этой политики объектом управления. Для этого объекта монетарный диапазон его функционирования в обоих случаях будет расширен. Таким образом, исходя из концепции монетарного диапазона, с количественной точки зрения большой разницы между названными двумя инструментами практически не

существует. А вот что касается качественных изменений, последствий применения этих инструментов, то отличия серьезны и очевидны, поскольку они лежат в институциональной плоскости. Иными словами, социальные и экономические институты по-разному воспринимают воздействие кредитно-денежного, фискального инструмента или валютного регулирования. Поэтому-то не учитывать в макроэкономическом анализе наличие институтов в исторический период скоростных институциональных изменений уже невозможно. Основывать макроэкономическую политику исключительно на анализе динамики таких агрегатов, как инвестиции, валовый продукт, сбережения, процентные ставки, потребление в условиях насыщения уровня потребления в развитых западных обществах, является недостаточным в теоретическом плане. Покажем это на хрестоматийном примере, вошедшем во многие учебники по макроэкономике и теории экономической политики.

Рассмотрим модель “инфляция–выпуск” (рис. 4.11).

Запишем выражение для изменения объема выпуска и уровня цен:

$$\Delta Q = a_1 \Delta G + a_2 \Delta M;$$

$$\Delta P = b_1 \Delta G + b_2 \Delta M.$$

Ситуация, когда целей больше, чем инструментов, отвечает требованию  $\Delta G = 0$ . Тогда нетрудно записать:  $\Delta Q = a_2 \Delta M$ ,  $\Delta P = b_2 \Delta M \Rightarrow \Delta P = (b_2/a_2) \times \Delta Q$ .

Из представленных соотношений следует, что, когда целей больше, чем инструментов, то снизить инфляцию без потерь в выпуске невозможно. Отсюда возникает проблема выбора приоритетов государственной экономической политики. Всех целей достичь нельзя, а значит – нужно отобрать те, которые для общества (экономики) наиболее значимы и отражают его интересы более полно. Правительство решает проблему выбора, причем исключительно на качественном уровне, так как получить объективный критерий на все времена, позволяющий всегда принять правильное решение, осуществить эффективный выбор, очень проблематично. Во всяком случае экономическая наука это поле интеллектуальной деятельности оставляет свободным. Облегчает решение этой проблемы использование функции социальных потерь. Эта функция позволяет определить издержки, которые имеет экономика при отклонении целевых показателей от некоего оптимума, который общество признает необходимым или

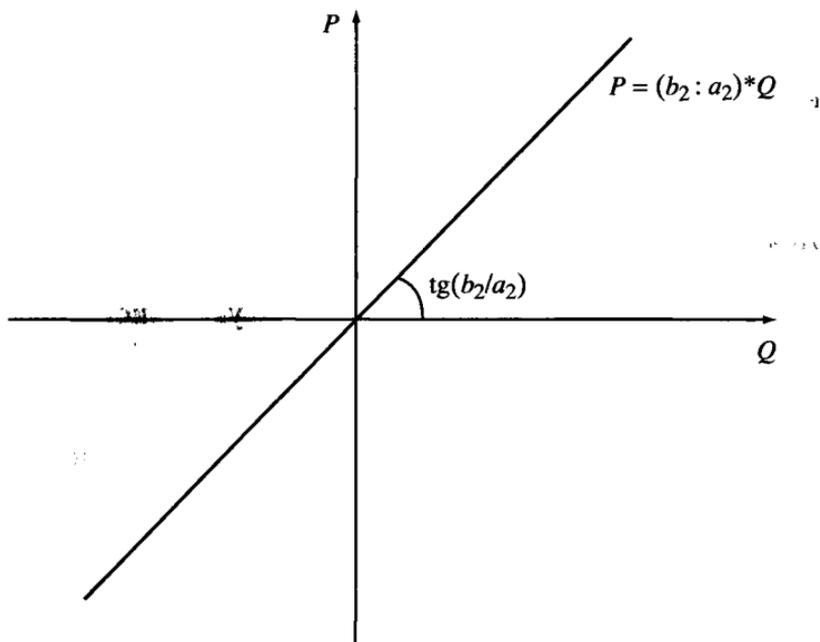


Рис. 4.11. Модель “Инфляция и выпуск”

желательным:  $L = (\Delta Q - \Delta Q^*)^2 + \alpha_0(\Delta P - \Delta P^*)^2 \rightarrow \min$ , где  $\Delta P$  и  $\Delta Q$  – желаемые значения инфляции и выпуска;  $\alpha_0$  – удельный вес цели. Если  $\alpha_0 > 1$ , достижение уровня цели по инфляции более важно, чем по объему производства. Если  $\alpha_0 < 1$ , то достижение уровня цели по объему производства более важно, чем по инфляции.

Примем, что желательно достижение цели по инфляции  $\Delta P^* = -2$ , а по объему производства желательно остаться на том же уровне  $\Delta Q^* = 0$ , тогда  $L = \Delta Q^2 + (\Delta P + 2)^2$ . В точке касания окружности с прямой типа  $\Delta P = b_1\Delta G + b_2\Delta M = F(\Delta Q)$  будет достигаться наиболее эффективный общественный результат, при совпадении целей и инструментов. Именно в такой “точке блаженства” возможна стабилизация без снижения объемов выпуска. Математически это можно записать так:  $a_1\Delta G + a_2\Delta M = 0$ ,  $b_1\Delta G + b_2\Delta M = -2$ , при  $a_1/b_1 \neq a_2/b_2$ , откуда  $\Delta G = 2a_2 : (a_1b_2 - a_2b_1)$ ,  $\Delta M = -2a_1 : (a_1b_2 - a_2b_1)$ .

Из этих выражений вытекает, будто денежная и фискальная политика линейно не зависимы во влиянии на выпуск и цены. Если инфляция определяется кривой А. Филлипса, т.е. фискальная и денежная политика влияют на  $Q$ , а следовательно, и на уровень цен  $P$ , тогда:  $Q = a_1G + a_2M$ ,  $P = g^*Q$ ,  $b_1 = ga_1$ ,  $b_2 = qa_2$ .

В данном случае политика активизма не имеет эффекта, что отвечает требованию вертикальной кривой А. Филлипса. Рассмотренный пример как нельзя лучше показывает, как модельные построения фактически “подгоняются”, используя аппарат равновесной математики, под конечный, согласующийся с исходными допущениями, положениями, гипотезами, результат. При этом игнорируются институциональные процессы, которые, собственно, и порождают тот или иной наклон кривой Филлипса. Более того, инфляция может вообще не определяться указанной кривой, что не учитывается при формулировании настоящих выводов. Однозначно можно лишь утверждать, что рост числа целей не позволяет достичь положительного результата по одному из направлений без ущерба по другому. Однако не по причине связанности целей экономической политики или наличия проблемы выбора приоритетов, не имеющей точного решения, а по причине усиливающейся дисфункциональности системы, когда число целей не отвечает функциональному разнообразию, растут издержки функционирования системы, снижается устойчивость к различным воздействиям. Природа инфляции не осознается, и правительство принимает решения сокращения уровня монетарного обеспечения производственных контуров экономики с вытекающим возможным сокращением выпуска, как было описано в примере. В наиболее приемлемом случае, что отражает вертикальная кривая А. Филлипса, уровень цен поднимается без существенного сокращения выпуска. Если период времени будет продлен, то, видимо, абсолютно неизбежным будет либо замедление темпа экономического роста, либо сокращение выпуска в силу снижения эффективности институтов производственных систем.

Обобщая, следует сказать, что задача сводится к минимизации функции социальных потерь (loss function). Интерес, с моей точки зрения вызывает функциональная принадлежность инструментария экономической политики, позволяющая ставить проблему дисфункции применительно к отдельным мероприятиям экономической политики и политической системе воздействий на экономику в целом. Следует отметить, что появляющиеся неинституциональные работы, в которых проводится идея о более сильном влиянии институтов на экономическое развитие, чем собственно экономической политики, характеризуются довольно невысоким уровнем аналитической строгости. В них не учитывается в явном виде, что экономико-политический инструментарий является производной действующей системы институтов и сте-

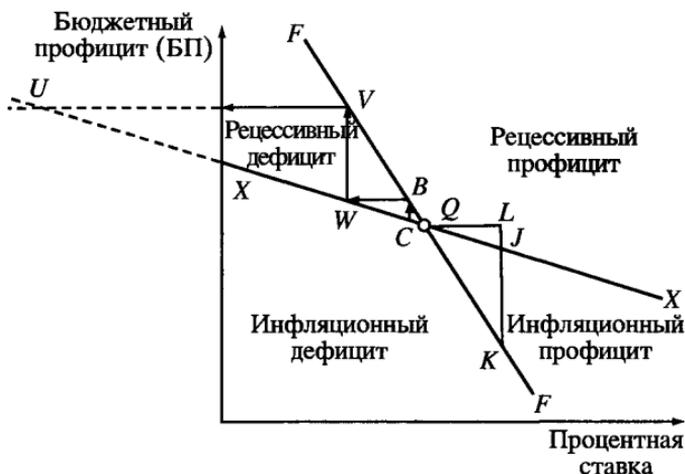


Рис. 4.12. Внешнее и внутреннее равновесие

реотипов (моделей) экономической политики, а сами правительственные мероприятия оказывают очень серьезное влияние, по крайней мере на этапе краткосрочных и среднесрочных мотиваций агентов, таким образом определяя и траекторию долгосрочного развития. Однако такой подход, когда политика оказывает незначительное влияние на экономическое развитие по сравнению с институтами, позволяет последовательно отстаивать идею государства как "ночного сторожа", что очень характерно для представителей теории общественного выбора и неинституционалистов.

На рисунке 4.12 линия внешнего равновесия  $FF$  представляет собой совокупность точек, в каждой из которых процентная ставка и бюджетный профицит (БП) удовлетворяют условию равновесия платежного баланса при уровне дохода, совпадающем с полной занятостью. Условие внутреннего равновесия состоит в том, что совокупный спрос на товары внутреннего производства должен быть равен их совокупному предложению при полной занятости. Эта линия имеет отрицательный наклон, так как при уровне дохода, совпадающем с полной занятостью, рост процентной ставки приводит к снижению экспорта и внутренних расходов, а следовательно, и импорта, что улучшает сальдо платежного баланса. При профиците бюджета можно за счет внутренних расходов (увеличение импорта) ухудшить платежный баланс.

В точках выше и правее линии внешнего равновесия платежный баланс является активным (положительное сальдо, профи-

цит). Линия ХХ – внутреннее равновесие; оба параметра позволяют достичь равновесия на рынке товаров и услуг. Каждая точка соответствует величине выпуска при полной занятости, которая равна совокупному спросу. Рост ставки процента приводит к уменьшению бюджетного профицита. Важным является то, какой из наклонов круче.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. В руках правительства страны для регулирования занятости и платежного баланса имеются два инструмента: монетарная (кредитно-денежная) и фискальная политика. Первая должна использоваться для достижения желательной величины сальдо платежного баланса, вторая – для обеспечения внутреннего равновесия при внешних ограничениях, которые были перечислены.

Политика должна соответствовать тем целям, для достижения которых она лучше всего приспособлена. Если этим принципом пренебречь, появится цикличность поведения системы или она станет неустойчивой. Обратное воздействие политики противоречило бы принципу “эффективной классификации рынка”, так как влияние процентной ставки на внутреннюю устойчивость меньше ее влияния на платежный баланс, а влияние фискальной политики на внутреннюю стабильность больше ее влияния на платежный баланс.

Обобщением этого положения является принцип Я. Тинбергена: чтобы достичь заданного числа взаимосвязанных целей, необходимо иметь по крайней мере такое же число экономических инструментов. Принцип Я. Тинбергена ничего не говорит о методах, с помощью которых равновесие достигается. Кроме того, необходимо исследовать данную систему на устойчивость.

## **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: ОЖИДАНИЯ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В МОДЕЛИ Р. ЛУКАСА**

Результаты действий любого правительства обладают крайней неопределенностью в силу информационных искажений, возникающих на этапе сбора данных о происходящем, обработки этих данных, интерпретации, разработки необходимых мер, реализации конкретных мероприятий и реагирования агентов на эти воздействия. На всех стадиях деятельности правитель-

ства возникает неопределенность государственной экономической политики, которая объясняется следующими положениями:

- отсутствуют четкие представления о том, какими должны быть коэффициенты  $a$  и  $b$  в уравнениях, связывающих цели и инструменты;

- существует неопределенность самих целей и неясность применения инструментов;

- имеются временные лаги влияния инструментов на цели;

- обнаруживается неопределенность моделей экономики;

- на показатели действует большое число иных факторов и событий, которые трудно учесть и предсказать;

- агенты в своих реакциях учитывают знания об экономике и действиях правительства и часто ведут себя согласно модели создателей компьютерных программ, когда один и тот же программист (или фирма) разрабатывает вирус, заранее разработав защиту от него – антивирус, на который распространяется монопольное право, что позволяет получить значительный дивиденд. Подобная модель поведения характерна и для современных правительств.

Факторы неопределенности заставляют сформулировать уравнение связи целей экономической политики и инструментов с учетом фактора возмущений  $E$ , а именно:  $\Delta Q = \alpha \Delta M + E$ ,  $L = (\Delta Q - (Q^*))^2$ , где  $E$  – ошибка, возмущение, случайное воздействие.

Данная модель называется моделью аддитивной неопределенности, так как возмущение добавляется к фактору денежной политики, а  $\alpha$  является мультипликатором неопределенности и учитывает временной лаг проведения государственной политики. Учет эффекта неопределенности привел Р. Лукаса к следующим выводам.

1.  $Q = b_0 + b_1(M - M_{-1})$ ,

2.  $Q = a_0 + a_1(M - M^e)$ ,

3.  $P = \beta_0 U + \beta P_{-1}$ ,

4.  $P = -\chi_0 U + \chi_1 P^e$ .

Первое и третье уравнения представляют не что иное, как существо теории адаптивных ожиданий, а второе и четвертое – теории рациональных ожиданий.

Важные изменения политики приведут со временем к изменению эмпирических оценок и эконометрических взаимосвязей.

Это потребует, во-первых, дать трактовку ожиданий в стационарных моделях; во-вторых, не считать ожидания адаптивным процессом. Очевидно, что изменение курса государственной политики меняет и способ формирования ожиданий. Если существует стабильность количественных связей между целями и инструментами (из чего исходит модель Я. Тинбергена), т.е. неопределенность возникает не по причине нестабильности связи целей и инструментов, то можно, согласно У. Брейнарду, предложить эквивалент определенности, который видоизменяет модель Р. Лукаса в условиях предположения нестабильности связи целей и инструментов:  $\Delta Q = \alpha^* \Delta M$ ;  $\Delta M = \Delta Q^* / (\alpha + \alpha^2 / \alpha)$ , где  $\alpha$  – есть эквивалент определенности.

В этом случае возникают проблемы совершенно иного плана, в основном математические, связанные с интерпретацией этого эквивалента, его эмпирическим определением и тем, насколько сам эквивалент будет демонстрировать динамическую стабильность или нестабильность.

Экономическая политика формирует ожидания экономических агентов по каждому конкретному вопросу, однако существует такой тип ожиданий, который не формируется какими-то действиями. При прочих равных индивид прекрасно понимает и ожидает, что впереди старость. Конечно, я не имею в виду, что он настраивается стареть, просто такое ожидание вполне устойчиво. Ожидания как реакция на экономические действия содержат три возможных варианта стереотипного представления о будущем: адаптивные, экстраполяционные и рациональные ожидания. Разумеется, в современном хозяйственном мире, особенно при формировании экономической политики, эти виды ожиданий невозможно не учитывать. Однако всегда следует принимать во внимание, что рассмотрение ожиданий связано с высокой неопределенностью процесса их формирования и динамического изменения, к тому же в экономической теории это есть не что иное, как модель поведения агентов, в которой выделяется одна психологическая особенность их поведения.

Адаптивные ожидания математически представляются следующим образом:  $y_t^e - y_{t-1}^e = \alpha(y_{t-1} - y_{t-1}^e)$ ,  $0 < \alpha < 1$ ; где  $\alpha$  – коэффициент адаптации, определяющий пересмотр ожиданий.

Основа гипотезы адаптивных ожиданий состоит в том, что агенты изменяют свои ожидания пропорционально величине последней ошибки. Таким образом, формирование названных тео-

рий происходит на основе введения допущений о поведении экономического агента и такая модель поведения приписывается всем агентам, т.е. условно переносится на них, хотя, конечно, отдельные агенты совершенно по-другому реагируют. Иными словами, индивид, экономический агент формируют свое представление о будущем и организуют модель поведения, исходя из коррекции своего поведения, т.е. методом наращивания как бы исправляя ошибки. Тогда решением приведенного уравнения является следующий ряд, обозначающий экстраполяционную траекторию формирования ожиданий<sup>19</sup>:  $y_t^e = \sum \omega_i y_{t-i}$ , где  $\omega_i = \alpha(1-\alpha)^{i-1}$ .

Модель самих экстраполяционных ожиданий будет задана несколько в ином виде:  $y_t^e = y_{t-1} - \alpha(y_{t-1} - y_{t-1}^*)$ ,  $0 < \alpha$ , где  $y_{t-1}^*$  — нормальный или средний уровень  $y_t$ . Данная модель предполагает возврат ситуации при адаптации к нормальному уровню. Как видим, подобные модели не дают представлений о том, как субъект может учитывать в своих действиях наличие самой модели, насколько возможен возврат к нормальному уровню и что он собой реально представляет. Здесь возникают трудности с адекватностью гипотезы адаптивных ожиданий, однако гипотеза рациональных ожиданий, которая как будто учитывает мгновенную адаптационную реакцию индивидов, тоже не может объяснить, почему в тех или иных ситуациях меняется модель экономического поведения субъектов. Видимо, причина состоит в том, что на индивидов оказывают осязаемое влияние институты и цели, с ними связанные. Без учета этого институционального окружения, целей, функций, которые относительно стабильны в сравнении с ожиданиями (ожидания более неустойчивы), довольно трудно охарактеризовать, как будет меняться поведение агентов в зависимости от той или иной экономической политики, тех или иных ожиданий. Агенты обучаются и в процессе этого обучения пересматривают свое поведение и, разумеется, свои ожидания. Вот почему установить закон ожиданий непросто. Мы можем только предполагать, как будут меняться предпочтения и ожидания. Факт наличия некой связи между этими понятиями налицо. Вместе с тем функция полезности либо потребления, строящиеся в предположении экстраполяционного механизма, не дают уверенности, что к некоторому моменту будет наблюдаться та, а не другая

<sup>19</sup> Песаран М.Х. Ожидания в экономической теории // Панорама экономической мысли конца XX века. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2002. С. 194.

реакция. История национального дохода *u*, важна, но она не дает экономисту данные о действии иных факторов и не только прошлых, но и будущих значений различных параметров. В частности, обучение создает ожидания, которые трудно предсказать в силу наличия кумулятивного эффекта, свойственного процессу обучения.

Рациональные ожидания возникают, когда агенты имеют полную информацию о структуре экономики, ее динамике, субъективные ожидания отдельных индивидов при этом соответствуют объективным ожиданиям развития экономической структуры. Однако, как известно, информация недоступна в полном объеме, она ограничена, значит – помимо того, что существуют информационные асимметрии, присущие рынкам и объясняющие их функционирование, а также масштаб государственного регулирования, должны присутствовать и асимметричные ожидания, т.е. ожидания, которые заданы предварительной информацией и ею же искажены.

Весомый контраргумент против целесообразности учета ожиданий в экономической политике связан с тем, что ожидания трудно измерить, что они практически ненаблюдаемы. По этой причине невозможно эффективно использовать то, что не измеряется. Однако макроэкономисты резко возразили, и среди них были такие, как Т. Хаавельмо, Л. Клейн, Ф. Модильяни. Аргументом в пользу теории ожиданий явилось то, что многие параметры экономической динамики, а именно – валютный курс, инфляция, национальный доход, процентные ставки, курсы акций, не только доступны в информационном плане, но и предсказуемы. Именно данное обстоятельство и позволяет посредством организации соответствующих опросов осуществлять проверку данных гипотез и по крайней мере принимать их во внимание при разработке мероприятий экономической политики. Это не значит, что выводы, вытекающие из предлагаемых моделей, верны. Совершенно понятно, что рациональность поведения агентов, даже если она будет доказана, что невозможно по природе вещей, не может служить рекомендательным актом для минимизации функций государства или объявления макроэкономической политики бессильной, как это в общем-то вытекает из “критики Лукаса”. Эффективность опросов, конечно, вызывает улыбку, поскольку невозможно учесть наличие эффекта, известного многим социологам и политологам, занимающимся опросами, под названием “спираль молчания”, когда опрашиваемый заявляет

одно, а поступает по-другому, т.е. не желает высказывать подлинную позицию или выступать объектом опроса. Кроме того, может присутствовать политическое недоверие к опросам как принципиальное выражение позиции агента.

Процесс обучения агентов происходит в сложившейся к данному моменту социальной среде, детерминированной институтами. Кроме того, для него характерны некоторые издержки, в основном связанные с приобретением и обработкой необходимой информации. Важно заметить, что никто не гарантирует позитивного эффекта процесса обучения, так как распространять и воспринимать можно и негативную информацию или менее значимую из возможного числа альтернатив. Если рациональность ограничена, тогда и ожидания формируются на основе такой предпосылки. Ожидания агентов могут сбываться, а могут и не сбываться, и уж совсем не факт, что, ожидая одно, агент будет вести себя адекватно ожиданию. Другими словами, ожидая, агент может предпринимать действия, совершенно не согласующиеся с его ожиданиями. Например, агент полагает, что конституция гарантирует его права, в частности презумпцию невиновности. Однако на практике в условиях использования органов правопорядка в роли хозяйствующих субъектов это право нарушается. Агент может преследоваться за то, что он не совершал, либо его хозяйственные действия интерпретироваться как преступные, на самом деле таковыми не являющиеся. Что же происходит? Ответ в том, что заинтересованные агенты просто покупают услуги правоохранительных органов, направленные против не нужного им конкурента, либо агента, отказавшегося им подчиниться. Подобный вид конкуренции можно назвать “ложной конкуренцией”. По существу, это означает перерождение основополагающих хозяйственных институтов, обслуживающих именно такой тип конкуренции, не просто обслуживающих, а организующих и воссоздающих ее. Ожидания “законопослушного агента” связаны с соблюдением конституции и декларацией его прав, на самом деле, противоречат ожиданиям конкурирующей стороны, избирающей, по сути, незаконную форму конкурентной борьбы, поскольку эта сторона стремится представить действия “законопослушного агента” как незаконные незаконными же методами. Эти методы опираются просто на подкуп заинтересованных или ответственных лиц, включая правоохранительные структуры. В случае успеха подобной конкуренции, экономическое пространство лишится, “законопослушного субъекта”, но возникнет

и укрепит свои позиции “незаконопослушный субъект”. Правовая эффективность в данном случае резко снижается, и она не позволяет при прочих равных условиях обеспечить более высокий национальный доход, который был бы возможен при преобладающем влиянии, доминировании в экономике “законопослушных субъектов”.

Следовательно, разные группы агентов обладают различными ожиданиями и формируют их, исходя из своих целей. Такое ожидание создает модель их поведения, которая во многом определяется состоянием институтов, их эффективностью, включая и институты, обеспечивающие выполнение норм права. В связи с этим на экономический рост влияет правовая эффективность хозяйственных решений. Однако это влияние довольно оригинальное. Дело в том, что с увеличением темпа экономического роста правовая эффективность может как снижаться, так и увеличиваться. В первом случае рост происходит за счет потерь в функционировании институтов права, во втором – именно повышение их эффективности обеспечивает увеличение темпов роста. Число дисфункций с увеличением темпов роста до какой-то величины может снижаться, но затем произойдет их увеличение – с момента точки  $A$  на рисунке 4.13, либо число дисфункций может планомерно нарастать вплоть до максимально возможного темпа роста по кривой  $A_0A$ .

Таким образом, “правовая эффективность”, под которой я понимаю способность системы обеспечивать хозяйственные преимущества для “законопослушного субъекта”, т.е. того, кто в точности выполняет установленные нормы при условии, что сами нормы не программируют неэффективные состояния или действия либо не приводят к развитию девиантных моделей поведения, направленных на нарушение или обход этих норм, сокращаясь, достигнет такого уровня (отображенного на рисунке штриховой линией), что дальнейшее увеличение темпа роста и величины национального дохода просто станет невозможным. На рис. 4.13 б показана ситуация, когда с ростом величины национального дохода или с увеличивающимся темпом роста возрастает правовая эффективность при снижающемся количестве дисфункций (эффективная экономическая политика роста), но затем, после достижения точки  $A$ , происходит нарастание дисфункций, выражающееся в том числе и в снижении правовой эффективности хозяйствования. Обратим внимание на то, что в обоих случаях наблюдается рост национального дохода. Однако

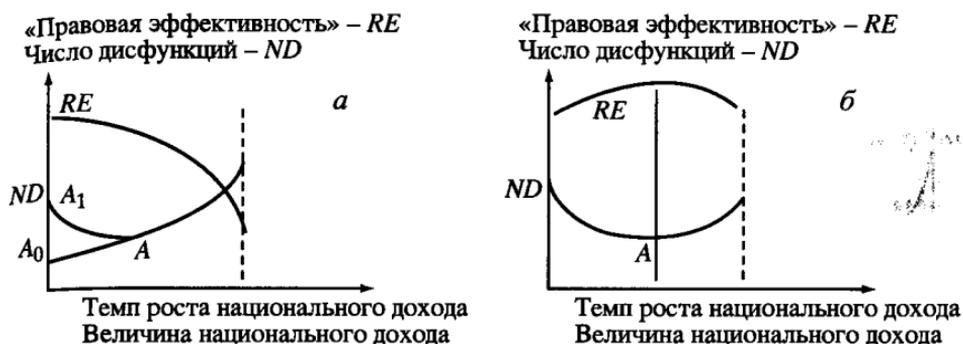


Рис. 4.13. Правовая эффективность и дисфункция системы

возможна ситуация, при которой снижение правовой эффективности будет вызывать либо происходить вследствие замедления темпа роста или сокращения национального дохода. Так, в частности, происходило в России в 1990-х годах. Ситуация, представленная на графиках, в большей степени соответствует России 2000–2007 гг., причем линиям изменения после точки *A* вправо.

Если правовая система хозяйственной деятельности устроена так, что, совершая незаконные действия “незаконопослушный субъект” не несет никакой ответственности, а правоохранительные структуры организованы так, что начинают проверять деятельность “законопослушного субъекта”, обжалующего действия незаконопослушного, который также пользуется правовой неэффективностью и обжалует действия “законопослушного субъекта”, то частота этих нарушений, превышающая скорость применения правовых норм и санкций, может настолько увеличить транзакционные издержки “законопослушного субъекта”, что он будет доведен до такого уровня неэффективности и дисфункции, что закончит свое функционирование в силу банкротства (см. рис. 4.14). Подобная правовая неэффективность, порожденная базисными институтами, позволяет выстраивать отдельными субъектами специальные модели поведения, не подпадающие под общие представления о ведении [формы ведения] хозяйственной деятельности, закрепленные законом. Такая модель не закреплена ни в одном кодексе экономического поведения и тем не менее не запрещена законом, она сводится как будто бы к законному использованию правоохранительных структур в хозяйственной деятельности. На самом деле использование правоохранительных структур осуществляется негласно, потому как оно

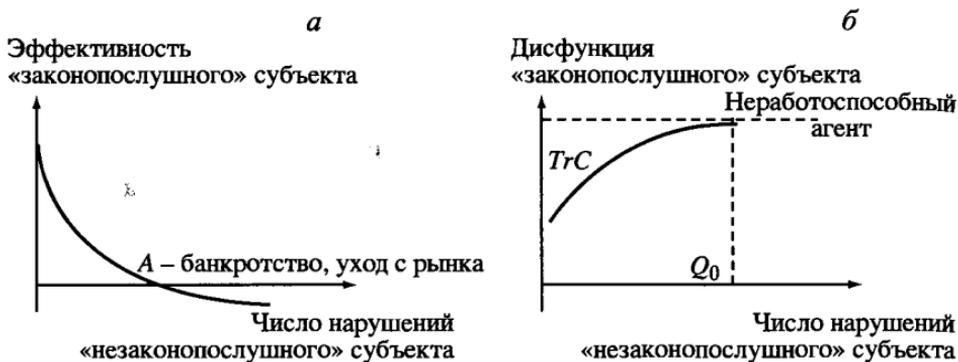


Рис. 4.14. Эффективность и дисфункция экономического агента при правовой неэффективности

запрещено законом. Однако выявить подобного рода нарушения чрезвычайно сложно, поскольку вводимые правила и высокая транзакционная неэффективность судебной системы и надзорных структур не позволяют выявлять такие нарушения и модели, которые, интериоризируясь, врастают в ткань хозяйственного процесса. Мотив указанной деятельности подкрепляется следующим экономическим соотношением. Субъект-нарушитель идет на такое нарушение, поскольку отсутствует четкое его отрицательное обозначение, а также механизмы выявления и наказания, к тому же он совершает нелегальные инвестиции, по существу, в коррупцию, когда величина затрат с точки зрения его ожидания исчезновения “законопослушного субъекта”, финансирующих это исчезновение, окупается самим фактом исчезновения. У такой модели есть и иное логическое объяснение с точки зрения правовой неэффективности. Смотрите, в России в 1990-х годах участились так называемые заказные убийства, причем цена убийства была совсем невелика. Почему? Да потому что раскрываемость этих убийств крайне низкая и преступникам практически нечего бояться. При этом первых исполнителей обычно убирают или прячут, чтобы их было невозможно найти. Следовательно, доказать заказ становится практически невозможно. Доведение фирмы до банкротства или захват фирмы является для заинтересованного агента моделью поведения, стратегией действия, его экономического развития. Реализация этой стратегии становится очевидной, когда ожидаемые выгоды перевесят инвестиции в совершение нарушений и стимулирование правоохранительной системы, выступающей на защиту этих нарушений

и помогающей уничтожению “законопослушного субъекта”. Это говорит только об одном – экономическая система может расти до определенного предела, но этот рост происходит в условиях правовой неэффективности системы при высокой нагрузке внезаконной экономики и девиаций моделей поведения.

Как известно, “дедовщина” разлагает армию, воспринимается в обществе как отрицательный феномен. Институциональный смысл “дедовщины” состоит в том, что она есть параллельный свод правил, которые используют совместно с легальными правилами – армейским Уставом, – для управления военным подразделением. Возникает вопрос, почему же столь живучи эти параллельные правила? Дело в том, что они принимают вид традиций и обычаев, базирующихся на разнице в возрасте призываемого контингента. Однако управленческая основа “дедовщины” – это поддержка ее офицерским составом, когда можно снизить усилия по контролю за подразделением без уменьшения оплаты труда и иных последствий, переложив контрольную и управляющую функции на сержантский состав, т.е. призывавшийся ранее контингент. Факты “дедовщины” становятся известны обществу, когда размер нарушений и параллельных правил превышает величину, измеряемую точкой *A*, т.е., когда система представляет собой банкрота. Здесь имеется в виду банкротство управления, которое проявляется в вопиющих фактах неуправляемости подразделением с вытекающими катастрофическими последствиями, которые и становятся известны общественности. Если не допустить разрастания явления выше точки *A*, то оно может присутствовать и не вызвать видимой озабоченности правительства, однако эффективность управляемой системы будет крайне низкая.

Политика правительства должна содержать такой набор институциональных модификаций, который мог бы предотвратить снижение эффективности ниже некоторого порогового значения  $E_0$ . Уничтожить неэффективную традицию можно, только поставив всех в равные условия, например, введением контрактов, сделав более простым и привлекательным основной Устав и следование его правилам более выгодным, осуществив в исходной точке набор одного поколения с демобилизацией всех старослужащих, хотя это предложение выглядит утопически. Однако при организации процесса обучения, возложив ее на офицерский состав, правильно оформив на него нагрузку, в том числе по контролю и управлению, можно освободиться от участия в этом

старослужащих граждан. Тем самым негативные эффекты возрастного распределения неуставных отношений будут снижены, а в некоторых аспектах и ликвидированы. Таким образом, нужна система институциональных мероприятий и соответствующее макроэкономическое планирование. Обязательным условием выступает обеспечение системы денежными средствами, чтобы предотвращать усиление ее дисфункции.

Подводя итог, можно сказать, что зависимость рациональных ожиданий от переменных экономической политики, которые часто в моделях преподносятся как экзогенные переменные, составляет основу критики Р. Лукасом макроэкономических оценок экономической политики. Эта критика сводится к тому, что макроэкономические переменные не учитывают реакции на микроуровне, которые обесценивают, дескать, акты макроэкономической политики. В таком случае политика правительства становится бессильной что-то изменить или серьезно на что-то повлиять. Конечно, чисто теоретически на моделях можно показать и даже подтвердить такой тезис. Однако это не соответствует реальности и пониманию подлинных экономических событий. Дело в том, что параметры, цели, задачи, функции, наполняющие экономические отношения, не остаются неизменными при реализации правительственных воздействий, которые нельзя рассматривать в качестве экзогенных факторов в экономической системе. Подобная модель – очень сильное упрощение. Коэффициенты структурной модели экономики всегда связаны с переменными политики государства (инструментами), по этой причине величины, характеризующие решения на микроэкономическом уровне – фирме (связанные со структурными коэффициентами), не могут рассматриваться в качестве инварианта к изменению политических инструментов. Это важное добавление, которое опровергает “критику Лукаса”, по крайней мере не позволяет ей доминировать при разработке экономической политики. Хотя примеры проведения политики трансформации в странах постсоветского пространства демонстрируют иной пример.

Современная экономическая наука признает, что эффективность экономической политики в значительной степени зависит от того, насколько она скоординирована. Речь идет о влиянии международных отношений на реализацию внутренней национальной экономической политики. Это влияние не подлежит моделированию на основе подхода Манделла–Флеминга, поскольку довольно трудно учесть множество факторов, которые определяют

результативность, и главное – изменчивость, национальной политики. Согласно отчету “Группы тридцати” под международной координацией экономической политики<sup>20</sup> понимают такую ее модификацию, когда политика имеет для стран – участников процесса координации взаимовыгодный характер с учетом международных экономических связей. По сути дела, имеется в виду некий уровень согласованности в области денежной, фискальной, валютной и других видов макроэкономической политики на основе некой стратегии развития внешнеторговых отношений между странами.

Обычно международная координация макроэкономической политики принимает характер долгих переговоров на правительственном уровне, когда одно правительство пытается убедить другое пойти на определенные решения, в которых оно заинтересовано и которые не нанесут ущерба, а, быть может, обеспечат преимущества тому, кого требуется убедить. Однако положительные ожидания для одних стран совсем не обязательно оборачиваются столь же положительными ожиданиями и даже положительными результатами для других стран. Это обстоятельство выступает самым важным аргументом в области ограничения международной координации внутренней экономической политики. Отдельные страны, имея такой опыт, могут снизить объем своего участия в названном процессе. Так было, в частности, с Германией, которая после неудачного опыта рефляционной политики, инициированной на переговорах с США и Японией, стремилась получить дивиденд за счет повышения налога на нефть для уменьшения энергопотребления и открытия внутреннего рынка. В Германии резко выросла инфляция, возросли процентные ставки, и такой обмен корректировками экономической политики был явно неудачен для Германии, породив ожидания осторожности в подобном международном обмене.

Таким образом, координация экономической политики может приводить как к улучшению, так и к ухудшению хозяйственных результатов развития. Важно понять, насколько нескоординированная политика может быть неэффективной. В этом случае речь идет о выборе меньшего зла, т.е. скоординированной политики. Однако требования к ней должны быть соответствующи-

<sup>20</sup> Карри Д., Ливайн П. Международная координация макроэкономической политики // Панорама экономической мысли конца XX века. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2002. С. 586.

щие, чтобы нескоординированная политика не оказалась более выгодной, т.е. менее затратной для национальной экономической системы. В любом случае, видимо, координация должна снижать глубину дисфункции экономической политики, обеспечивать ее приемлемую эффективность.

Здесь важно обозначить, что тогда понимается под эффективностью экономической политики. Согласно представлениям Хамады<sup>21</sup>, координация экономической политики не требует совпадения целей разных правительств и осуществляется в рамках тех правил и нормативов, а также межправительственных договоренностей, которые установлены в ходе международных контактов и часто закреплены деятельностью соответствующих международных организаций, например Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации, Мирового банка и др. Как денежные, так и фискальные инструменты экономической политики влияют на движение капиталов, технологий, трудовых ресурсов, поэтому данные инструменты в конце концов являются инструментами и структурной политики, поскольку в долгосрочном периоде определяют хозяйственные пропорции. По логике К. Хамады, эффективной называется такая политика, при которой карты безразличия двух стран касаются друг друга, т.е. речь идет об эффективности по Парето, примененной к проблеме координации в пространстве не “апельсины–лимоны”, а “денежная– фискальная” политика, где вместо двух потребителей выступают две отдельно рассматриваемые страны, участвующие в процессе координации экономической политики. Нескордированная экономическая политика обычно приводит к экспансионистской фискальной и жесткой денежной политике, что обеспечивает завышенный уровень процентной ставки и тормозит развитие. Раз эта доктрина исходит из Парето-эффективности в распределении эффектов экономической политики, то она, в общем-то, априори задает желательность координации и не требует согласованных целей. Главное – чтобы политика приводила к совпадению внутренних для стран эффектов сочетания двух типов политики. В институциональном смысле с учетом развиваемой на страницах этой работы критики критерия Парето-эффективности данный подход есть выражение маржиналист-

---

<sup>21</sup> Hamada K. A strategic analysis of monetary interdependence // Journal of Political Economy. 1976. Vol. 86. P. 677–700; The Political Economy of International Monetary Interdependence. Cambridg, MA: MIT Press, 1985.

ского подхода к проблеме согласования экономической политики. Он не учитывает то, что для экономической политики свойственна мера неустойчивости, обусловленная наличием определенных институтов и действием различных факторов. Политика может быть дисфункциональна, это зависит от того, какие и сколько целей она преследует, каково ее функциональное и инструментальное разнообразие, область приложения усилий, ресурсы, издержки, наконец, устойчивость принимаемых решений, которая зависит и от ожиданий. На мой взгляд, эффективной необходимо признавать политику, которая обеспечивает, в соответствии с некоторым критерием, достижение поставленных целей (количественных и качественных) в рамках отпущенных ресурсов, при несокращающемся числе целей и функций, без ущерба для других целей развития и секторов, агентов экономики.

Правительство обязано принимать на себя обязательства по поводу содержания мероприятий в будущем. Тем самым будет обеспечена преемственность в политике. Считается, что экономическая политика должна пользоваться доверием частного сектора экономики. На мой взгляд, это так, если понимать под частным сектором большинство агентов, занимающихся активной хозяйственной деятельностью. Интересным является то обстоятельство, которое связано с тем, нужно ли рассчитывать на доверие меньшинства, например, далеко не самых экономически активных агентов, в частности, инвалидов, пенсионеров. Видимо, современный подход планирования и координации экономической политики, который, как было показано, строится на маргиналистской идеологической парадигме, не предполагает учета интересов и доверия названных групп населения. В этом и состоит ошибка, так как цели социальной политики провозглашаются, исходя из целей этих групп, а неопределенность хозяйственного развития обеспечивается в том числе и групповой динамикой. Вдруг политика не формируется исходя из их интересов и необходимости выработки доверия со стороны этих групп? Иными словами, провозглашая мероприятия в интересах указанных групп, мероприятия экономической политики как будто не исходят из потребности, чтобы эти группы доверяли тем мерам, которые призваны нести им благо. Подобная постановка вопроса не только правомерна, но и демонстрирует всю неэффективность выстраиваемых аналитических конструкций и моделей подобного рода.

Формирование ожиданий частного сектора и экономических агентов в широком смысле не следует недооценивать. Результативность экономической политики и ее согласованность напрямую зависят от этого. Например, известны случаи, когда сплоченность нации и высокий уровень доверия правительству позволяли в относительно короткие сроки вывести экономику из кризисного состояния. Ожидания результативности рестриктивной экономической политики позитивно воздействовали на снижение инфляции, поскольку правильно сформированные ожидания в условиях высокого доверия приводили к повышению процентных ставок и снижению темпа инфляции, даже без проведения собственно денежной политики.

Как же создается доверие? Оно зависит от репутации правительства. Д. Карри и П. Ливайн<sup>22</sup> ввели четыре режима координации в зависимости от положительной/отрицательной репутации и уровня кооперации между правительствами. К этим четырем режимам относят: кооперативный режим с положительной репутацией; кооперативный при отсутствии положительной репутации и некооперативный при положительной репутации и ее отсутствии. Степень кооперации оценивается по тому, как организована взаимосвязь между правительством одной и другой страны и между правительством и частным сектором. Конечно, наиболее приемлемый режим – это кооперация при положительной репутации, он дает наибольшую эффективность при реализации мер экономической политики. Между правительствами и правительством и частным сектором образуется наиболее благоприятная атмосфера содействия, и ее формирует именно репутация правительства. Эти режимы, по существу, характеризуют качество формируемых ожиданий.

Система координации экономической политики – это всегда свод правил. Поэтому эффективность самой координации, а следовательно, и экономической политики определяются эффективностью введенных правил, в соответствии с которыми создается тот или иной режим координации, отвечающий за формирование ожиданий. По этой причине мой подход к оценке институциональной эффективности, обозначенный и развиваемый на страницах этой книги, может использоваться для характеристики

---

<sup>22</sup> Карри Д., Ливайн П. Международная координация макроэкономической политики // Панорама экономической мысли конца XX века. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2002. С. 600.

процесса координации экономической политики и оценки ее эффективности. Создание и совершенствование этих правил есть задача институционального планирования. От того, какие правила введены и в каком количестве, зависит глубина дисфункции системы разработки и реализации правительственных мероприятий. Проблема координации экономической политики особенно наглядно выражается в согласованных формах проведения денежной и валютной политики, при создании валютных зон.

## МОДЕЛЬ Я. ТИНБЕРГЕНА

Как известно, Я. Тинберген получил Нобелевскую премию по экономике “за развитие и применение динамических моделей к анализу экономических процессов”. Интерес его к данной области исследований был неслучаен, поскольку Я. Тинберген закончил физический факультет Лейденского университета и в 1929 г. защитил докторскую диссертацию по физике на тему: “Проблемы минимума в физике и экономике”. Фактически уже в этой работе был создан математический аппарат, который можно применять в изучении экономических процессов и в разработке динамических моделей.

Однако этим не ограничивается вклад Я. Тинбергена в экономическую науку. Он касается четырех основных направлений экономического анализа:

- 1) теории циклических колебаний и эконометрики;
- 2) разработки больших динамических макроэкономических моделей;
- 3) теории экономической политики;
- 4) экономики международного порядка и глобальных проблем выживания человеческой цивилизации.

В 1930 г. Тинберген совместно с Р. Фришем создают Международное эконометрическое общество, целью которого явилось стимулирование исследований на стыке экономической теории, статистики и математики. В рамках эконометрических исследований Тинбергеном разрабатывается так называемая “паутинообразная теорема”, а также методы статистической проверки теорий экономического цикла. Наиболее известна работа “Экономические циклы в США в 1919–1932”, где предлагается полная макроэкономическая модель США, включающая 48 уравнений. Кроме того, им была предложена макроэкономическая модель

экономики Нидерландов, разработаны подходы к планированию экономической политики.

“Паутинообразная теорема”<sup>23</sup> объясняла регулярные циклические колебания цен на сельскохозяйственные товары. Эта теорема впервые подвергла сомнению, а точнее, математически точно доказала, что постулаты классической экономической теории относительно возврата экономической системы к равновесию неверны, по крайней мере для некоторой номенклатуры товаров и рынков. Согласно теореме, в условиях конкуренции отклонение спроса и предложения не обязательно возвращает рынок в состояние равновесия. Процесс определяется параметром времени и главное – эластичностью спроса и предложения. Анализ ценовой динамики позволил подойти к разработке концепции “теневых цен”.

Применительно к макроэкономическим проблемам Я. Тинберген отстаивал идеи Дж.М. Кейнса о том, что экономический кризис может быть преодолен исключительно мерами экспансионистской денежно-кредитной политики. Это положение стало основой экономической программы социал-демократической партии Нидерландов, сторонником которой был Я. Тинберген. “Следуя идеям Кейнса, мы выступили против правительства, которое рассчитывало поддержать бизнес путем ликвидации государственного бюджета. Мы же понимали, что это только затянет кризис, и отдавали предпочтение денежному стимулированию экономики, невзирая на бюджетный дефицит, что позволило бы увеличить занятость, сократить безработицу и восстановить уверенность инвесторов по мере роста спроса на товары и услуги”<sup>24</sup>.

Разработка основ теории экономической политики нашла отражение в следующих работах Тинбергена: “Теория экономической политики” (1952), “Централизация и децентрализация в экономической политике” (1954), “Экономическая политика: принципы и цель” (1956). Ему удалось показать, что эффективность экономической политики определяется принципом соответствия целей и инструментов. Если такое соответствие отсутствует или нарушается в силу каких-то обстоятельств, тогда результативность достижения целей политики резко снижается. Взгляды Тинбергена на экономическую политику и политическую систе-

<sup>23</sup> Термин придуман американским экономистом Н. Калдором.

<sup>24</sup> Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь. М.: РОССПЭН, С. 20.

му общества изложены в книге, написанной в соавторстве с Беркоувером, под названием “Будущее демократического социализма”, вышедшей после смерти Тинбергена в 1994 г.<sup>25</sup> Появление этой книги весьма символично, потому что подчеркивает оригинальность экономического мышления этого выдающегося экономиста.

В период триумфа неолиберальных подходов, разрушения социалистической системы в целом и отдельных стран социализма появление такой работы казалось на первый взгляд нелепым. Однако факт ее появления означает, что в науке не может быть места неизменным идеологическим догмам, ортодоксальным представлениям “на все времена”, единственно правильным решениям. В этой работе отмечалось, что различия между странами сводятся не к тому, насколько сильны в них капиталистические или социалистические начала, а к тому, каково сочетание государственной и частной собственности, определяемое рентабельностью их использования, и каким образом перераспределяется национальный доход.

Другим направлением исследований Тинбергена выступают проблемы оптимального экономического устройства общества и международного порядка. В этой области, как и во многих других, его предложения актуальны до сих пор. Более того, он, по сути дела, является основоположником такого направления экономической науки, как экономика развивающихся стран, изучающего проблемы отсталости развития отдельных регионов мира, оптимальные формы организации мирового хозяйства. Кстати, термин “страны третьего мира” был введен в научный оборот Я. Тинбергеном.

В 1970-х годах Тинберген сотрудничал с Римским клубом, выполнив для него важный проект, получивший название “Пересмотр международного порядка”. В этом докладе рассматривались глобальные проблемы выживания и сотрудничества: продовольственный, сырьевой дефицит, гонка вооружений, противостояние двух систем, экологические проблемы, причины возрастания пропасти между богатыми и бедными. Тинберген великолепно справился с поставленной задачей. Вот что писал об этом основатель Римского клуба А. Печчеи: “Проект этот по своей природе сильно отличался от всех наших предшествующих

<sup>25</sup> Tinbergen J., Berkouwer J. De Toekomst van het Democratish Socialisme. Barjesteh, Meeuwes, Rotterdam; London, 1994.

мероприятий, которые в значительной степени базировались на научных исследованиях. Здесь не так уж много надо было изучать чисто научными методами, зато требовались знания о мировой экономике, ее функционировании и неполадках”<sup>26</sup>.

Тинберген, например, отмечал отставание стран социалистического лагеря в экономическом развитии, но считал, что подходы, заложенные в советской системе в области социального развития, достойны заимствования в западных странах и всяческой поддержки. Он развивал идеи конвергенции двух систем, что послужило основой для разработки концепции (теории) конвергенции. Поставленная проблема актуальна и в настоящее время, даже после поражения социалистической системы в холодной войне.

Теперь остановимся более конкретно на теоретических достижениях Я. Тинбергена, касающихся разработки экономической политики. Базовая теория экономической политики была впервые разработана Я. Тинбергеном в 1950-х годах, а затем развита Г. Тейлом в 1960-х. Согласно фабуле подхода Тинбергена, предлагаются следующие основные этапы разработки экономической политики.

1. Правительственные органы должны выбрать конечные цели экономической политики, например, в виде максимизации функции общественного благосостояния. Из этой функции затем можно вывести дополнительные (сопряженные) цели и установить задачи, требующие своего первоочередного разрешения.

2. Требуется оценка эффективности самого правительства, а также полноты набора политических инструментов, которыми оно располагает.

3. Нужно иметь модель экономики, демонстрирующую целевые установки и необходимый инструментарий по их достижению, что позволяет выбрать некий оптимальный (целесообразный) масштаб используемых правительством мероприятий. Иными словами, выделяются три основополагающих компоненты разработки экономической (государственной) политики:

- целевые показатели;
- инструменты;
- модель экономики и стратегия экономической политики, которая во многом будет производной сложившейся системы социальных институтов, организации работы правительства, системы планирования.

<sup>26</sup> Печчеи А. Человеческие качества. М., 1980. С. 155.

Как правило, в качестве целей экономической политики выступает оптимизация общественного благосостояния. Вводится функция общественного благосостояния или социальных потерь. Последняя должна минимизироваться. Но что означает максимизировать общественное благосостояние? В такой формулировке цель государственной политики выглядит довольно расплывчатой, поэтому для формулировки целей используются иные критерии, в качестве которых обычно выступают макроэкономические параметры (уровень инфляции, уровень занятости, величина социального расслоения и т.д.). Сама цель по каждому из параметров может формулироваться, например, так: “В соответствии с законом Хэмфри–Хоукинса (США) цель – обеспечение полной занятости (4%), т.е. такого уровня занятости, который обеспечивает нулевой темп инфляции”.

Согласно М. Фридмену оптимальный темп инфляции для уровня благосостояния должен быть отрицательным, он считает, что достижение такого положения может стать целью экономической политики. Мы имеем два варианта постановки цели относительно одного и того же параметра – инфляции и кроме того занятости. Причем по содержанию используемых инструментов для достижения целевых установок эти два подхода серьезно отличаются друг от друга, да и имеют разные предпосылки.

Эти цели противоречивы, но их противоречивость не столь ярка, как, например, противоречивость целей поддержания необходимого темпа роста и снижения неравенства в распределении доходов или, скажем, согласования объемов выпуска в государственном и частном секторах (нивелирование диспропорций). Последние из указанных целей наиболее ярко противоречат друг другу с точки зрения инструментов их реализации.

Как только более или менее ясны цели, требуется позаботиться о подборе инструментов для их достижения. Как принято считать в теории экономической политики, у правительства имеется два вида инструментов:

- фискальная политика;
- монетарная политика.

В экономической науке сложились представления о двух типах целей и, соответственно, инструментов: количественных и качественных. К количественным инструментам относятся фискальная и монетарная политика, а под качественными инструментами понимаются, например, дерегулирование экономики, приватизация, общая и внешнеэкономическая либерализация,

т.е., по существу, рассматриваются институциональные факторы развития экономики и осуществления государственной политики. Более того, обоснованно допустить, что институциональная среда во многом определяет эффективность применения как собственно количественных, так и качественных инструментов государственной политики. Причем вторые задают возможности использования первых. Например, если валютный курс фиксирован, то денежная политика сводится к поддержке этого курса. Если система валютных курсов плавающая, тогда воздействие на предложение денег является эффективным политическим инструментом.

В связи с этим при разработке государственной экономической политики становится важным учитывать, какие правительственные органы контролируют тот или иной инструмент. Этот подход получил название *эффективной рыночной классификации*. Прежде чем характеризовать его, формализованно представим подход “цели–инструменты”. Если  $T_1$  и  $T_2$  – цели, а  $I_1$  и  $I_2$  – инструменты, то можно записать:

$$\begin{cases} T_1 = a_1 I_1 + a_2 I_2, \\ T_2 = b_1 I_1 + b_2 I_2, \end{cases}$$

где  $T_{1,2}$  – цели экономической политики,  $I_{1,2}$  – инструменты;  $a_1/b_1 = a_2/b_2$  – влияние инструментов линейно не зависимо. Если  $a_1/b_1 = a_2/b_2$ , то возможно достижение одной цели.  $a_1 b_2 = b_1 a_2 \neq 0$ .

Если желаемые цели –  $T_1^*$  и  $T_2^*$ , то можно будет определить необходимые инструменты:

$$I_1 = (b_2 T_1^* - a_2 T_2^*) / (a_1 b_2 - b_1 a_2)$$

$$I_2 = (a_1 T_2^* - b_1 T_1^*) / (a_1 b_2 - b_1 a_2)$$

Правильно выбрав инструменты, можно получить желаемые цели:

$$\begin{cases} T_1 = T_1^*; \\ T_2 = T_2^*. \end{cases}$$

Если коэффициенты системы уравнений линейно зависимы, то правительственные органы имеют один инструмент, с помощью которого пытаются достичь две цели.

Таким образом, принцип Я. Тинбергена гласит: *Если правительственные органы имеют  $n$  целевых показателей, то целей*

*можно достичь при наличии  $n$  линейно не зависимых политических инструментов.*

Ограничения принципа Я. Тинбергена:

1) использование принципа может привести к увеличению бюджетного дефицита до очень значительных величин, что обычно в практике государственного управления является недопустимым;

2) на практике для получения желаемых результатов недостаточно только линейной независимости эффектов влияния инструментов на цели. Поэтому политические инструменты должны быть такой эффективности и независимости, чтобы с их помощью можно было достичь реальных целей макроэкономической политики.

Модификация модели Я. Тинбергена была предпринята Г. Тейлом по следующим четырем направлениям:

- осуществлена замена целей экономической политики функцией благосостояния или функцией потерь (loss function), которая должна оптимизироваться;

- инструменты должны быть включены в подлежащую оптимизации функцию для учета издержек, связанных с их использованием;

- неопределенность учитывается с использованием эквивалентов определенности;

- учитываются нелинейность функции благосостояния, два вида инструментов – фискальная и монетарная политика.

Весомое значение в развитии модели Тинбергена–Тейла имеют как количественные, так и качественные инструменты: дерегулирование, переход к большей открытости экономики (либерализация), приватизация и др. Таким образом, полученная модель экономической политики есть, по существу, выражение инструментов политики через те цели, которые установлены государством в лице правительства.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ И ЭВОЛЮЦИОННЫЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Сугубо равновесные представления о макроэкономике, подобные кейнсианским или неоклассическим, не учитывают два важнейших фактора, оказывающих общесистемное воздействие. Во-первых, это институты и структуры, а также изменения качественного содержания. Во-вторых, управление и решения,

принимаемые как правительством, так и основными игроками – экономическими агентами, которые учитывают наличие моделей при принятии подобных решений, что, безусловно, корректирует как сами модели, так и прогнозы, на которых основывают свои решения политики. В связи с этим проблема осуществления долгосрочного “структурного маневра” должна формулироваться, исходя из необходимости управляемого изменения базисных макроэкономических пропорций. Экономический рост сам по себе эту проблему решить не может, поскольку представляет собой результат положительной динамики уже сложившейся институциональной структуры. Мало того, какое-то время он вполне может поддерживаться за счет сокращения качественных характеристик этой структуры. Можно привести следующие полезные аналогии: за последние четверть века в мировой экономике возросло влияние и масштаб организованной преступности, из биологии известен рост новообразований в организме человека, приводящий к смерти. Рост экономики может происходить и за счет повышения ее “аварийности” – сокращения надежности функционирования различных подсистем, увеличения неравенства или ухудшения социальных условий. Тем не менее до сих пор темп роста национального продукта с оценкой уровня безработицы выступает критерием эффективности государственной политики и мерой социальных достижений, между тем еще со времени критики Дж.К. Гэлбрейтом “культы валового внутреннего продукта”<sup>27</sup> в качестве таких критериев должны выступать так называемые неэкономические цели, составляющие собственно социальную жизнь граждан любой страны.

Важным уточнением по поводу оценки результатов экономического роста и институционального развития является оригинальное замечание А. Сена<sup>28</sup>. Бедные страны, для которых среднедушевой доход ниже по сравнению с относительно более богатыми странами, тем не менее за счет более равномерного распределения дохода демонстрируют более высокий уровень социального благосостояния. Большая равномерность в распределении дохода может достигаться, в частности, за счет соответствующим образом развитой системы социального обеспечения и страхования. В итоге, в более бедной стране выше продолжительность жизни, уровень грамотности населения при низком среднедуше-

<sup>27</sup> Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. М.: АСТ, 2004.

<sup>28</sup> Сен А. Развитие как свобода. М.: Новое издательство, 2004. С. 23–24.

вом доходе. Безусловно, важнейшим условием, воспроизводящим подобные закономерности, является институциональная структура экономики и проводимая в стране экономическая политика роста.

“Экономический рост страны может быть определен как долговременное увеличение возможностей удовлетворять все более разнообразные потребности населения в продуктах экономической деятельности. Эта возрастающая способность основана на развитии техники и технологии и на необходимых изменениях в институциональной структуре и идеологии. Важны все три составные части определения. Длительное увеличение предложения товаров есть результат экономического роста, который им и определяется”<sup>29</sup>.

В течение XX в. экономический рост как явление характеризовался следующими имманентными признаками: а) высоким темпом прироста производства на душу населения, производительности, структурных изменений экономики, изменений структуры общества и идеологии; б) качественными особенностями – экспансионистской направленностью за счет международного трансферта технологий и ограниченностью, когда в результате такого роста  $\frac{3}{4}$  населения Земли все-таки не достигли минимального уровня жизни, обеспечиваемого современной технологией.

Важнейшей закономерностью экономического роста в XX в. являлся “эффект Кузнецца”, описываемый одноименной кривой<sup>30</sup>. Согласно этому эффекту, доход и богатство в начальной точке анализируемого экономического роста распределены таким образом, что экономическое развитие сопровождается сначала увеличением неравенства, затем с течением времени наблюдается некоторое снижение неравенства и стабилизация его на определенном уровне. Существовало множество свидетельств справедливости этого эффекта для различных экономических систем<sup>31</sup>. Однако страны Юго-Восточной Азии составляли явное исключение, поскольку значительные темпы экономического роста сочетались там со снижением уровня социального расслоения. Кстати сказать, исключение составляет и Россия в 1991–2004 гг., когда

<sup>29</sup> Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышления // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. СПб: Гуманистика, 2003. С. 104.

<sup>30</sup> Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review. 1955. XLV.

<sup>31</sup> Бергер П. Капиталистическая революция. М: Прогресс, 1994. С. 56–57.

на протяжении первых девяти лет наблюдался абсолютный спад ВВП при резком увеличении неравенства, а последовавший экономический рост 2000–2007 гг. происходил при некотором уменьшении величины неравенства. Логика, объясняющая “эффект Кузнеца”, довольно проста: существующие институты накопления и распределения богатства таковы, что стимулируют концентрацию капитала в руках наиболее обеспеченных граждан, при этом они, размещая свои капиталы в экономике, фактически инвестируют в необходимые темпы экономического роста. Объяснить же наличие исключений из “эффекта Кузнеца” возможно тем, что не рост экономики как таковой и не институты распределения капитала определяют возрастание неравенства, а долгосрочный характер экономического роста вследствие соответствующих изменений технологического и демографического характера. Например, Я. Тинберген считал, что главной причиной неравенства и его увеличения при экономическом росте является разница в оплате труда квалифицированных и неквалифицированных работников<sup>32</sup>. Кроме того, существенную роль играет правительственная политика перераспределения доходов и социальных гарантий. Таким образом, за возникновение “кривой Кузнеца” отвечает множество институтов и от их состояния зависит результирующий эффект. Иными словами, может происходить рост и в условиях сокращающегося неравенства или увеличиваться неравенство благодаря спаду производства в долговой экономике, где господствует перераспределение уже созданных активов, а не деятельность по созданию новых активов и наращиванию капитала в интересах широких слоев населения.

В начале XXI в. можно назвать несколько иных качественных тенденций экономического роста, которые лишь наметились в последние два десятилетия прошлого века и продолжают усиливать свое влияние. Именно они сейчас формируют направление вектора развития мировой и российской экономики.

Во-первых, быстрое развитие электронной культуры обеспечивает высокие темпы экономического роста<sup>33</sup>, стирает нацио-

<sup>32</sup> Tinbergen J. Income and Distribution. Amsterdam, 1975. P. 46–72.

<sup>33</sup> Хотя наблюдаемый в настоящее время в западных странах темп экономического роста в среднем ниже, чем в 1950–1960 гг., однако тот рост являлся по своему характеру послевоенным – восстановительным. Видимо, по аналогии можно утверждать, что и российская экономика в 2000–2007 гг. показала значительный темп экономического роста, вызванный благоприятными условиями внешней конъюнктуры, постдевальвационным эффектом и в целом задачами восстановительного характера. Применительно к отдельным регионам,

нально-культурные различия, изменяет индивидуальную и коллективную мотивацию агентов с возникновением программируемой толпы, рассеянной по информационному пространству. Например, в США информационная экономика к середине 1990-х годов позволила увеличить темп роста производительности с 1,5 до 3% в год, ВВП – с 2,5 до 4%. Во-вторых, увеличение информационного сектора экономики ликвидирует имевшую место в прошлом разницу в интеллектуальном развитии индивидов. Несоответствие разницы в интеллектуальных способностях индивидов (не более 1,5–2 раз) и доходах (10–15 раз) определяет социальные противоречия современного экономического развития. В-третьих, скоростные изменения, охватившие мир, вызывают у индивидов болезненные ощущения невозможности на них повлиять, что в значительной степени сказывается на восприятии и адаптации к новым институтам. В результате индивидуальное поведение рационализируется, морально-этическая компонента ослабляет свое влияние, подражание культурным нормам, обеспечивающим более высокий жизненный стандарт (качество жизни), усиливается. При таком поведении индивиды, стремясь максимизировать собственное удовлетворение, на самом деле, попадают в ситуацию “дилеммы заключенного”, причем невозможность точно оценить собственные потери не позволяет им правильно идентифицировать сложившееся положение. Таким образом, вероятность разрушительных последствий подобного индивидуального поведения для экономики увеличивается, что повышает потребность в ограничивающих социальных нормах, культуре, образовании, регулировании общественного порядка, системе социальной защиты. В-четвертых, скорость экономического роста и величина показателей, характеризующих уровень благосостояния, не отражают качества институционального развития и не дают возможности ответить на вопрос, почему экономические системы развиваются по различным траекториям.

Интересные результаты получены С.К. Даттом и Дж.Б. Ньюджентом на статистическом материале 52 стран мира за 1960–1980 гг., которые говорят о том, что с повышением доли юристов в составе рабочей силы на 1% экономический рост в США замедляется на величину от 4,76 до 3,68%<sup>34</sup>. Следовательно,

например, к г. Москве, рост 2000–2007 гг. происходил при увеличении неравенства.

<sup>34</sup> Datta S.K., Nugent J.B. Adversary Activities and Per Capita Income Growth // World Development. 1986. Vol. 14. № 12. P. 1458.

юридическая регламентация деятельности агентов, а именно она напрямую затрагивает институциональные модификации, может ухудшить экономические перспективы страны и качество развития. Подобная проблема актуальна сегодня для США, где в медицинских учреждениях, например, прямой контакт пациента и врача затруднен в силу того, что наличествует обязательное промежуточное звено – адвокат<sup>35</sup>. Поэтому институты, как старые, так и вновь вводимые, могут улучшать или ухудшать социальное благосостояние. Подобная неустойчивость и непредсказуемость особенно характерна в условиях процесса трансплантации институтов из одной социальной среды в другую.

Объяснению проблемы экономического роста (развития) посвящено несколько основополагающих подходов, которые можно классифицировать согласно следующим магистральным направлениям экономической науки: кейнсианский (Р. Нурксе, Р. Пребиш), неоклассический (У. Льюис, Р. Солоу, Р. Лукас), неинституциональный (Д. Норт), старый институциональный (Г. Мюрдаль, Т. Шульц, С. Кузнец), экономика благосостояния (А. Сен).

В моделях экономического развития кейнсианского типа<sup>36</sup> – теориях “порочного круга нищеты”, “большого скачка”, “модели с двумя дефицитами” – решается главная проблема – преодоления экономической отсталости страны посредством мобилизационной стратегии, сводимой, по существу, к замене внешних источников финансирования внутренними, к импортозамещению, концентрации внутренних инвестиций для обеспечения высоких, “прорывных” темпов роста.

Неоклассический подход<sup>37</sup> рассматривал экономическое развитие как преодоление отсталости вследствие дуалистичности экономики и существующим диспропорциям в межсекторных экономических связях. Совершенствование моделей происходило по линии включения фактора “технологии”, “человеческого капитала”, “рациональных ожиданий”, оценок вклада образования, медицины, экологии в экономический рост и преодоление отсталости.

<sup>35</sup> Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, С. 160–161.

<sup>36</sup> Nurkse R. Equilibrium and Growth in the World Economy. Cambridge, 1961; Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth Studies in the Theory of Economic Development. N.Y., 1957.

<sup>37</sup> Lewis A.W. The Roots of the Development Theory // Handbook of Development Economics. 3<sup>rd</sup> ed. Vol. 1. Amsterdam, 1993. P. 27–37.

Нужно отметить, что оба описанных выше подхода касаются исключительно макроэкономических проблем развития и предлагают мероприятия макроэкономической политики в аспекте кредитно-денежной или фискальной политики, направленные на активизацию инвестиций, стимулирование внутреннего спроса, решение технико-экономических проблем, проведение структурных изменений, охватывающих национальное хозяйство в целом. Однако неоклассические модели, в отличие от кейнсианского подхода, рассматривают задачу в структурном представлении, вводя двух или трехсекторную модель экономики, и ставят задачу модернизации, перелива ресурсов из одного сектора в другой. Современные неоклассические модели развития учитывают технологию, человеческий капитал и связанные с ними институты, но включают их в качестве параметров в измененные производственные функции, которые использовались в модели Р. Солоу<sup>38</sup>. Следует сказать, что применение моделей развития кейнсианского типа приводило, как известно, к увеличению внешнего долга и обострению проблемы дефицитов, а неоклассических рекомендаций – к росту инфляции и увеличению социальной напряженности. Причина состоит в том, что модели этих двух типов не учитывали в полной мере качество институтов и закономерности их функционирования.

Некоторое теоретическое объяснение проблем экономического роста в духе неоинституциональной традиции в условиях трансформации дают Д. Норт и Р. Томас<sup>39</sup>, выделившие в качестве основополагающих факторов роста технологию и законодательное оформление института прав собственности. Эффективная организация экономики влечет за собой такую работу всех институциональных структур, которая обеспечивает права собственности и задает стимулы реализации индивидуальных предпочтений, результатом чего становится сближение общественной и индивидуальной выгоды.

Полученные ими выводы, касающиеся эффективности институциональной структуры и стимулов, можно отнести исключительно к объяснению начальной точки траектории экономического роста, отчасти к верному определению направления

<sup>38</sup> Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. February. P. 65–94.

<sup>39</sup> North D., Thomas R. The Rise of the Western World. Cambridge University Press, 1973. P. 1–2.

вектора этой траектории, но не самого роста, испытывающего разносторонние влияния и демонстрирующего различную динамику на разных исторических интервалах. Важно отметить, что никакой отдельно взятый институт не может полностью определить характеристики экономического роста, поскольку, с одной стороны, он связан и зависим от множества других институтов, а, с другой стороны, со временем происходит его изменение, которое отражается на показателях роста. Экономический рост идентифицируется по изменению определенных параметров, следовательно, чтобы говорить о том, что какой-то институт определяет рост, нужно установить влияние изменения данного института на изменение указанных параметров.

Согласно существующим теоретическим представлениям, в условиях спада инвестиционный процесс свертывается, поскольку не сбываются первоначальные ожидания относительно успешности реализации тех или иных проектов. Считается, что в нижней точке нисходящей ветви экономического цикла происходит накопление новых идей, технологических и научных знаний, изобретений, которые создают базу для нового подъема. Однако пример российской экономики ставит под сомнение эту точку зрения, поскольку возникший кризис не имел циклической природы, а носил сугубо институциональный (трансформационный) характер. Современные теории цикла не учитывают институциональной трансформации.

Во-первых, с кризисом теряется экономическая активность, увеличивается безработица, высвобождаются мощности и возрастает потребность удовлетворения первичных нужд. Во-вторых, снижается эффективность экономики в целом и институтов, отвечающих за поток нововведений. Поэтому в любом случае этот поток в фазе депрессии истощается. Если не признать, что нововведения концентрируются в фазе депрессии, то якобы трудно объяснить повышающуюся волну, а если не признать их концентрацию в высшей точке фазы подъема, то будто бы невозможно объяснить понижающуюся волну экономического цикла. Российская экономика в 1990-х годах обнаруживала тенденцию к понижению, что сопровождалось сокращением инноваций, свертыванием научных школ и интеллектуальной активности, сокращением инвестиций – никакой концентрации нововведений не происходило. Понятие “концентрация нововведений” интересно тем, что в процессе спада, роста числа убыточных предприятий, действительно увеличивается доля инноваций, приходящих-

ся на единицу выпускаемого продукта, поскольку выпуск сокращается. Так происходит при классическом варианте развертывания депрессии, но в современных условиях стагнация принимает вид замедления темпов экономического роста, при этом количество нововведений не увеличивается и даже может несколько снизиться. Тогда общий результат будет неоднозначным.

В условиях кризиса резко сокращается спрос на знания и навыки, поскольку снижается рыночное значение наукоемкой сферы хозяйства, характеризующейся долгосрочной окупаемостью и весомой долей государственного участия в виде инвестиций в НИОКР и фундаментальные исследования, в том числе и военно-го назначения.

Затем возникают институциональные условия, которые на определенном участке возрастающего цикла, выхода из кризиса, способствуют воплощению тех инноваций, некоторые из которых не были реализованы в условиях спада деловой активности и которые влекут за собой новые идеи, возникшие до и в момент депрессии. Этот участок хозяйственной эволюции символизирует этап восстановительного экономического роста, когда хозяйство возвращается к прежнему уровню развития. И на этом этапе важно обеспечить требуемый уровень инвестиций, осуществив поддержку критической массы инноваций, и преодоление инвестиционного барьера<sup>40</sup>. Первыми в период кризиса начнут реализовываться те инновационные проекты, которые дадут наибольшую отдачу.

Для экономической системы в некоторый момент времени  $t_0$  произведенный валовой продукт может быть больше или меньше ожидаемого уровня, на который рассчитывало правительство и граждане страны. Такой результат возникает в силу уменьшения или увеличения дисфункций институтов, отвечающих за работу жизненно важных сфер экономической системы.

Экономические изменения характеризуются прежде всего введением новых правил и норм, которые формально приобретают вид правовых актов и законов. Эти правила подвигают экономических агентов вырабатывать новые модели поведения, которые характерны для конкретного исторического периода, когда осознанно реализуется политика экономических изменений, под-

<sup>40</sup> Подробнее см.: *Сухарев О.С.* Дисфункциональный анализ в институциональной теории экономического роста // *Журнал экономической теории.* 2004. № 1. С. 58–80.

разумевающая смену базовых социальных институтов и отношений. В процессе замены старых институтов на новые экономическая система не успевает войти в режим равновесия, поэтому в теоретическом плане важным становится понять не свойства системы, находящейся в равновесии, и не механизмы движения из одного состояния равновесия в другое, а причины – почему и каким образом происходит процесс изменений. При этом нужно учитывать, что помимо технологии двигателем институциональных изменений является политическая система, свойства которой предопределяют эффективность функционирования экономической системы, после того как базовые институты уже сформированы.

Таким образом, необходимо различать две разновидности эволюционных экономических изменений: а) генетические, отвечающие за самопроизвольные мутации институтов, появление нового знания и технологий; б) телеологические, к разряду которых можно отнести изменения, реализуемые в соответствии с установленными общественными целями посредством политико-правовой системы и мероприятий экономической политики. Изменения первого типа по своей природе инкрементальны, второго типа – должны быть таковыми, иначе произойдет конфликт между данными разновидностями в силу несовпадения скоростей изменений и появления множественных девиантных форм хозяйственного поведения. К последним можно отнести неплатежи, рост числа экономических преступлений и теневой экономики, увеличение социального расслоения. Провести четкую грань между экономическими изменениями названных типов довольно сложно, поскольку экономическая политика задает параметры изменений обоих типов. Хозяйствующие субъекты функционируют согласно правилам индивидуального поведения, взаимодействия друг с другом, вхождения на рынки, выхода из бизнеса, реализуемым через законодательные нормы о банкротстве и о противодействии концентрации монопольной силы. Так что политика экономических изменений, с одной стороны, способна создать рамочные условия продуктивного взаимодействия экономических агентов или сделать его высокзатратным и потому невозможным; с другой стороны, она требует определенной согласованности с общими рецептами макроэкономической политики, используемыми для поддержания государственных балансов и одновременно решения проблем роста, а также безработицы и инфляции, ставших уже классическими целями политики в непродолжительном периоде. Политика экономиче-

ских изменений закладывает институциональный базис современного хозяйства и, следовательно, может оказывать тормозящее или развивающее воздействие на экономику на длительных интервалах времени.

В основе экономических изменений лежат экономико-психологические реакции агентов, потребителей благ, социальных функций, институтов. Российский потребитель, в частности, предъявляет высокий спрос на достижение западных стандартов потребления и шире – социальных стандартов жизни (качества жизни). Кстати, подобные психологические мотивы, формирующие определенную модель поведения агентов, в основе которой находится денежный критерий принятия решений, составляют проблему для экономического развития стран, стремящихся разорвать “порочный круг бедности”. По большому счету имеется два варианта: либо воздействовать на модель экономического поведения индивидов и снизить желание быстрого достижения высокого уровня жизни, либо сформулировать общественные цели развития и движения к новому социальному стандарту и предложить экономике алгоритм осуществления необходимых для этого мероприятий. Конечно, движение к такой цели не может происходить бессистемно, поскольку, чтобы приобрести высокие потребительские стандарты, необходимо производить продукты и услуги соответствующего качества и в надлежащем объеме. На это требуются инвестиции:  $I_p$  – в продуктовый сектор,  $I_u$  – в сектор услуг, в который следует включить и те новые институты, в которых нуждается экономика. Измерить социальный стандарт можно при помощи показателя нормы потребительной стоимости (НПС)<sup>41</sup>, а его достижение – через показатель инвестиций, приходящихся на достижение одной единицы этой нормы. Если экономика не может обеспечить объем инвестиций на создание единицы нормы потребительной стоимости, соответствующей западному стандарту, тогда потребуются установить причины существующего положения дел и спланировать новые институты, которые могут изменить ситуацию и осуществить программу структурных изменений, поэтапно продвигая систему в сторону социальных стандартов, которые признаются приемлемыми и необходимыми.

Представители старой институциональной школы понимали под экономическим развитием (разделяя понятия развития и рос-

<sup>41</sup> Определение этого показателя применительно к институтам дано в моей работе “Институты и экономическое развитие”.

та) повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества при сокращении разницы между наиболее богатыми и бедными<sup>42</sup>. Институциональное развитие рассматривали не только как повышение темпов экономического роста, но инвестиций в человеческий капитал при сокращении бедности, а институты, в отличие от неинституциональной традиции, трактовали как разнообразные правила поведения, организационные структуры, права собственности, контракты, включая законодательство о труде, формы человеческого капитала и материально-техническую инфраструктуру<sup>43</sup>.

Подход А. Сена к теории развития сводится к тому, что развитие понимается как процесс расширения реальных прав и свобод, которыми пользуются индивиды. Свобода и основные права человека являются неотъемлемыми компонентами развития<sup>44</sup>. Сила такого представления в том, что он позволяет взглянуть на развитие несколько шире, нежели понимание развития как рост ВВП или занятости, доходов, потребления и т.д. Впервые разницу между ростом и развитием с точки зрения функционирования институтов обозначил Г. Мюрдаль. Кроме того, права и свободы человека действительно определяют качество долгосрочного экономического развития, но, по всей видимости, являясь такой предпосылкой или условием развития, они представляют лишь одну группу институтов, действие же других значимых институтов – факторов развития – получает в таком случае меньший приоритет. В этом видится недостаток доктрины А. Сена. Свободы и основные права человека могут быть обеспечены, но каждый раз по-разному, поэтому качество этих институтов будет совершенно отличным, если сравнивать национальные экономические системы.

Институциональное развитие, на наш взгляд, включает три элемента: развитие институтов, управляемые институциональные изменения и развитие человеческого капитала, причем эти три элемента, обнаруживая синергетическую связь, должны преследовать цель обеспечения необходимого разнообразия социальных функций в экономике и доступа к ним агентов, вне зависимости от величины их личных доходов.

Таким образом, развитие социальных институтов составляет качественное ядро долгосрочного экономического роста и су-

---

<sup>42</sup> Мюрдаль Г. Современные проблемы "третьего мира". М: Прогресс, 1972.

<sup>43</sup> Schultez T. Investment and Human Capital. N.Y., 1971. P. 249.

<sup>44</sup> Сен А. Развитие как свобода. М: Новое издательство, 2004. С. 21, 23.

щество хозяйственного развития в широком смысле. При этом необходимо учитывать условие, когда институты преднамеренно или непреднамеренно теряют свое качественное содержание. В конце концов именно в этом заключена природа отсталости хозяйственного развития многих народов, а темп роста к этому не имеет никакого или имеет весьма небольшое отношение. Поэтому институциональное развитие и развитие в широком понимании, как представляется, должно сводиться к уменьшению числа и глубины дисфункциональных состояний социальных институтов.

### ДИСФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ИНСТИТУТОВ

Любая хозяйственная подсистема, организация представляют собой, по сути дела, сформированную обществом некую совокупность правил, определяющих настройку работы всего хозяйственного механизма, порядок действий экономических агентов<sup>45</sup>. Под институтами будем понимать не только формальные и неформальные правила и механизмы принуждения к их соблюдению, но и в широком смысле организации и иные экономические структуры. Кроме того, к правилам могут относиться и полученные экономической и управленческой теориями инструменты и модели, в соответствии с которыми осуществляется принятие решений на различных уровнях управления экономикой. Примером являются правила ценообразования, налогообложения, определения амортизационных отчислений, льготного кредитования, антимонопольного регулирования, правила разработки и осуществления макроэкономической политики и др.

Институты появляются благодаря тому, что у людей существует (возникает) потребность в них, точнее, в том наборе функций (полезностей), которые конкретная экономическая система реализует. Следовательно, у каждой подсистемы, организации, института имеется свое функциональное назначение и поле приложения усилий – компетенция. Если агенты, создавая систему для удовлетворения определенных потребностей, снабжают ее изначально 11 функциями, а с течением времени работы системы оказывается, что она исполняет всего семь, да и то не в полном

<sup>45</sup> Далее будем использовать и узкое определение институтов как формальных и неформальных правил поведения, рассматривая их и как общественные блага (производимые продукты), и широкое определение по Т. Шульцу.

объеме, т.е. с низким потенциалом качества, тогда мы вправе говорить о проблеме дисфункциональности данной хозяйственной системы, института.

Таким образом, можно ввести некоторые группы параметров, характеризующих состояние и динамику любой системы как институционального продукта – совокупности правил, устойчиво функционирующих в результате процесса их институционализации. В этом случае институт характеризуется следующим набором основных параметров:

- 1) целью существования (назначение данных правил);
- 2) областью приложения усилий (поле деятельности или реализуемой потребности в функциональном наборе этой системы);
- 3) функциональным наполнением;
- 4) периодом времени до изменения (в том числе функционального набора);
- 5) издержками функционирования;
- 6) степенью отторжения или принятия вводимой нормы (функции);
- 7) устойчивостью к мутации (мера устойчивости системы/института к ее/его преобразованию в какую-либо иную форму).

Под дисфункцией экономического объекта будем понимать нарушение, расстройство функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера – по аналогии с дисфункцией организма в биологии<sup>46</sup>.

Нужно отметить, что в российской научной литературе термин “дисфункция” применительно к институтам использовался относительно описания проблемы их трансплантации из одной социальной среды в другую, менее развитую<sup>47</sup>. Трансплантация институтов из одной среды в другую используется как метод ускорения институционального развития. “Опасность отторжения трансплантированных институтов”<sup>48</sup> понимается как дисфункция, причем акцент делается на том, что она возникает исключительно при трансплантации институтов и бывает четырех видов: атрофия и перерождение института, активизация альтернативных институтов и отторжение, институциональный конфликт и

<sup>46</sup> С общенаучных позиций концепция экономической дисфункции была развита автором в статье: *Сухарев О.С.* Российская экономика: опыт системной диагностики и лечения // *Инвестиции в России.* 1999. № 9. С. 28–37.

<sup>47</sup> *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России.* 2001. № 3. С. 24–50.

<sup>48</sup> Там же. С. 24.

“парадокс передачи”<sup>49</sup>. Это вполне возможные частные варианты дисфункциональных состояний, поскольку нетрансплантированные институты, также как и трансплантанты, испытывают потерю качественных характеристик, что и означает снижение их эффективности.

Изменение одного из семи параметров функционирующего института применительно к экономической системе в целом может иметь серьезные последствия в отношении устойчивости функционирования системы, ее качества и полезности для экономики. В институциональной экономике известно, что неэффективная норма может прекрасно функционировать. Примерами являются неплатежи, бартер, коррупция, уход от налогов, инвестиционный кризис, порочный круг “инфляция–девальвация”. Наличие данных явлений говорит о той или иной степени дисфункциональности экономической системы, а наличие неэффективных устойчивых норм – о потере “функционального”, “целевого” качества системы. Эти процессы могут возникать независимо друг от друга или одновременно. Неплатежи обычно порождают бартер (как в российской экономике), а высокие налоги – уклонение от их уплаты и как следствие девиантные формы поведения. Вместе с тем низкий уровень душевого дохода, задержки в выплате заработной платы и бартер, а также сложность самих налогов и системы взимания приводят к падению налоговых сборов. Введение новых институтов или пролонгация действия старых, взаимодействующих с новыми, часто усиливает негативное воздействие на экономику. Но дисфункция института возникает отнюдь не в ходе его трансплантации в другую социальную среду, что является частным случаем, одним из эпизодов дисфункции как имманентного свойства, являющегося отражением ее жизненного цикла и изменяющихся потребностей в управлении и управляющих воздействиях. Это есть общее явление, результат синергизма любой управляемой системы, функциональной конкурентности систем, а также снижения потребности в каких-то функциях или сокращения трудовых/управленческих усилий на их поддержание в должном состоянии. Кроме того, рост изобилия, организационное совершенствование и усложнение экономической системы явно снижают потребность в некоторых видах управленческих воздействий на систему. Это, например, относится к различным механизмам контроля. Существует

<sup>49</sup> Там же. С. 32.

множество примеров потери этой функции и вытекающей из этого дисфункциональности хозяйственной системы, которая может привести ее в точку бифуркации с последующим катастрофой и гибелью системы. Примеры “Титаника” и “Чернобыля” – это примеры вопиющей дисфункции контроля, завершившейся катастрофой. Следовательно, в управленческом смысле, для хозяйственной системы актуальна проблема оптимизации числа функций и поддержания их в должном состоянии, т.е. предотвращения дисфункций.

Будем называть *системной (макроэкономической) дисфункцией* такое неравновесное динамическое состояние хозяйственной системы, при котором все основные параметры институциональных установлений этой системы испытывают потерю качества. Такая дисфункция является редким результатом институциональной динамики системы, когда снижающаяся функциональная эффективность правил поведения и функций самоусиливается, так что замена одного или нескольких правил (функций) ничего не приводит к повышению эффективности экономической системы. Системная дисфункция представляет собой нижнюю точку адаптивной эффективности.

Адаптивная эффективность, в отличие от аллокативной эффективности, представляет собой эффективность действия правил, задающих развитие экономической системы во времени. Если в верхней точке адаптивной эффективности, в соответствии с нашей концепцией, цель существования института обозначена и долгосрочна, взаимосвязана с другими целями; область приложения стабильна; функциональное наполнение высокое при строго определенном наборе функций; срок до изменения нормы значительный; издержки действия приемлемые и относительно невысокие; степень отторжения низкая, устойчивость к случайному изменению (мутации) высокая, то для системной (макроэкономической) дисфункции, или нижней точки адаптивной эффективности, все перечисленные параметры имеют прямо противоположное значение.

Фактически она характеризует способность общества к обучению, к поощрению инноваций и противодействию рискам, готовность к решению возникающих проблем, мешающих развитию. Однако, на наш взгляд, ее достижение возможно только при достижении известного результата в области аллокативной эффективности, т.е. пока неэффективно используются факторы производства, говорить о повышении адаптивной эффективно-

сти не совсем уместно, хотя нужно понять, что установленные правила и работающие социальные установки в значительной мере определяют возможности аллокации и ее эффективность.

При возникновении ситуации системной дисфункции требуются кардинальные изменения в правовом поле экономических взаимодействий, восстановление качественного потенциала и числа функций с целью нахождения принципиально новой комбинации хозяйственного и правового порядков в рамках данной системы, а также разработки адекватных мероприятий экономической политики.

Для того чтобы реализовать какую-либо цель, исполнить некоторую функцию, сохранить область действия экономической системы/института, требуются денежные ресурсы. Причем необходимый их объем и эффективность использования зависят от потребности в деньгах и трансформационных возможностей конкретной системы/института или экономического агента. Эти возможности охватываются монетарным диапазоном, причем снижение ниже определенного порога говорит о возникновении дисфункции (некоторой потере качества), а ниже нижней (min) границы – о возникновении системной дисфункции хозяйственной системы/института, что сопровождается появлением девиантных форм и оппортунистического поведения. Кстати, не для всех систем (институциональных комплексов) достижение верхней границы диапазона, после чего возрастает необходимость в дополнительных правилах, является благом. Так, для институциональных структур, вносящих основной вклад в ускорение инфляции, достижение верхней границы монетарного диапазона будет ознаменовано увеличением темпа роста цен, поскольку регулирование или нормирование в условиях экономики рынков в функциональном и целевом смысле признается низкопродуктивным.

Сегодня в рамках российской экономической школы развивается идея об институциональных ловушках – неэффективных устойчивых нормах поведения, а также – идея дисфункциональности института, согласно которой существование неэффективных норм является закономерным результатом хозяйственной динамики, при которой происходит снижение качественного состояния и фиксация его во времени. Теневая экономика, инвестиционный кризис, неплатежи, бартер, согласно первым развиваемым представлениям, являются примерами институциональных ловушек, а согласно вторым они есть результат дисфункции

ональности некоторых важнейших экономических институтов, т.е. представляют собой экономические явления, а отнюдь не институциональные ловушки.

Понятие “институциональная ловушка” стало достаточно модным в России, так что даже глава Центрального банка на телевидении говорит о недостатке “длинных денег”, называя ситуацию “институциональной ловушкой”. Хотя на самом деле проблема кроется в оттоке финансовых ресурсов за рубеж, причем для агентов, контролирующих эти ресурсы и осознанно осуществляющих вывод материальных средств из страны, данная транзакция вполне эффективна и отнюдь не является ловушкой. Считается, что и институциональные ловушки воспроизводятся эффектами координации, сопряжения, культурной инерции. Для преодоления ловушки требуется увеличить транзакционные издержки неэффективной нормы, чтобы произошел отказ от следования ей, либо нужно уменьшить транзакционные издержки альтернативной нормы и трансформационные издержки перехода от одной нормы к другой. Иными словами, преодоление институциональной ловушки требует довольно крупных затрат. Следовательно, если выводить борьбу с институциональными ловушками на уровень макроэкономической политики, то, какие бы мероприятия не предлагались, ясно одно – они требуют больших затрат. В связи с этим открытым остается вопрос: не приведет ли преодоление одной институциональной ловушки (или нескольких) к новым ловушкам, не возникнет ли эффект “шока предложения” вследствие увеличения общих затрат?

Интересной выглядит идея о том, что ускорение роста, системный кризис, изменения культурных параметров общества могут при определенных обстоятельствах разрушать неэффективные институциональные состояния. С позиций разбираемого теоретического подхода открыто провозглашается, что институциональная ловушка есть неэффективное равновесие, причем разные ловушки могут быть взаимосвязаны. В качестве иллюстрации обычно приводится пример с бартером и коррупцией. В частности, В.М. Полтерович<sup>50</sup>, следуя неинституциональному подходу Г. Беккера<sup>51</sup>, утверждает, что наказание (например, штрафы),

<sup>50</sup> Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ. Эволюционная экономика и мейнстрим. М.: Наука, 2000. С. 31–54.

<sup>51</sup> Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

а также кризис могут быть инструментами выхода из институциональной ловушки. Однако как же можно говорить о взаимосвязанности ловушек, но предлагать дифференциальные методы борьбы с ними? В таком случае возникает проблема: не приведут ли вводимые мероприятия к углублению старых и возникновению новых ловушек? Почему ловушка и мера ее неэффективности представляются в статике? Конечно, в экономике очень существенное значение имеют число неэффективных элементов и качественные параметры действующих неэффективных норм, причем аналитически важно также представлять их в динамике. Ассоциация неэффективных состояний с точкой Парето-оптимальности фактически противоречит теоретической позиции, касающейся необходимости отказа от оптимальности для получения каких-то ощутимых результатов в рамках эволюционной экономики. Учитывая, что модели оптимизации в экономической науке дают результаты, далеко не всегда совпадающие с действительностью, видимо, будущее за тем, чтобы находить возможности сопряжения моделей оптимизации и экспертно-аналитических процедур (методов). На мой взгляд, предложенная комбинация является хорошим инструментом в области институционального анализа.

Концепция институциональной ловушки по своей сути микроаналитична. Однако в качестве ловушек предстают комплексные (системные, целостные) явления, которые затрагивают и функционирование макроуровня экономики. Тогда возникает проблема целесообразности агрегации микроэкономического явления и распространения его на макроуровне. При такой агрегации “забываются” истоки возникновения явления. В частности, почему бартер – некая ловушка, выход из которой затруднителен или требует значительных издержек, а не “ответное” явление (или “экономический процесс”), возникшее по причине того, что система в период до появления (увеличения доли) бартера потеряла определенные цели, функции, область приложения усилий, став тем самым дисфункциональной? Естественно считать, что сокращение бартера должно протекать при условии восстановления целей, функций системы и т.д. плюс преодоление привыкания к бартеру (издержки привыкания). Поэтому общие издержки преодоления устойчивой неэффективной нормы поведения – бартера – будут довольно высоки.

В противоположном идее институциональной ловушки ключе выступает представленная здесь концепция экономической

дисфункции. Конечно, возможна ситуация, когда резкое сокращение качества какой-то одной функции системы, института приведет к быстрому отрицательному изменению по остальным указанным параметрам с последующим возникновением системной дисфункции. В экономике всегда существуют микродисфункции, но способно ли их число спровоцировать возникновение системной дисфункции? Объяснение этого процесса можно дать только на уровне представлений о целостности хозяйственной системы и полноте межэлементных (межфункциональных) связей. В конечном счете система теряет функции либо происходит сокращение функционального потенциала (качественного содержания) исполняемых функций, сужается область приложения усилий, увеличиваются издержки функционирования, сокращаются или видоизменяются цели системы – любые действия по указанным направлениям будут выступать в качестве факторов системной дисфункции.

Результат институциональной динамики обычно согласован с нижним уровнем адаптивной эффективности системы. Для того чтобы исполнить некоторую функцию, сохранить область действия институтов, достичь некоторой цели, институты (хозяйственные системы) нуждаются в денежном обеспечении подобно тому, как человек нуждается в пище. Причем для любого института существует свой монетарный диапазон, нижняя граница которого отвечает системной дисфункции, когда теряется качество всех необходимых параметров, вследствие недостаточности монетарного обеспечения его функционирования, а верхняя граница может соответствовать трансформации института или эволюционному размножению институтов. Предлагаемая идея монетарного диапазона института отвечает биологической аналогии о “рабочем диапазоне” давления человека – верхний и нижний уровни давления. Опасность для экономической системы и отдельного ее института представляет как нижняя граница, так и верхняя. В границах диапазона изменяется и эффективность института, измеряемая показателем денежного дохода на единицу потребляемой денежной массы в единицу времени.

В такой интерпретации институциональная ловушка становится частным случаем институциональной динамики и должна ставиться задача разработки математических моделей динамики качественных параметров институциональных подсистем. Если исходить из общепринятого определения, то институциональная ловушка – это неэффективная устойчивая норма. Как показано

## СПЕКТР ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТА

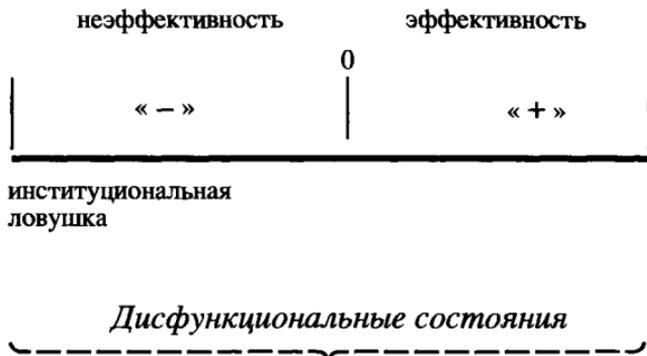


Рис. 4.15. Шкала эффективности институтов

на рис. 4.15, институциональная ловушка согласно определению появляется в отрицательной части спектра эффективности института, а дисфункция, согласно введенным необходимым и достаточным признакам, описывает как отрицательную ветвь эффективности (неэффективность), так и положительную – низкую эффективность, что, однако, говорит уже о невысоком качестве институтов.

Институциональная ловушка описывает явление локализованно, предполагает дифференцированные мероприятия по преодолению такого состояния. Концепция экономической дисфункции института предлагает системный взгляд на проблему институциональной динамики, возникновения и устойчивого существования правил (институтов) различной эффективности. Главным ее преимуществом является то, что она позволяет рассмотреть причины возникновения неэффективности институтов, определить саму эту неэффективность как потерю качественных характеристик функционирующей нормы и сужения монетарного обеспечения работы конкретных институтов. Перспективы этого подхода видятся в количественном представлении дисфункции, решении проблемы ее измерения и измерения эффективности (неэффективности) работающих институтов.

Одним из способов противодействия возникновению дисфункциональных состояний институтов и шире – экономических систем является институциональное планирование. Функция институционального планирования исполняется человеком, при этом создаваемые им институты могут выполнять функции общественных благ, поэтому для них должны быть характерны те

же эффекты, которые проявляются при рассмотрении проблемы воспроизводства и использования общественных благ. Действительно, человек в качестве биологической системы функционирует определенное время, а затем умирает. За период своего жизненного цикла он предъявляет спрос на различные блага, в которых существует потребность – создаются блага и создаются потребности с отвечающими им благами. Однако у индивида существует потребность в совокупности правил – формальных (юридически оформленных) и неформальных – обычаев, причем у каждой нации число обычаев, которым следует большинство, вполне конечно. Поэтому правила существуют постольку, поскольку в них имеется необходимость или извлекается какая-то польза. Следовательно, институты могут создаваться для извлечения некоторой ренты как обществом, так и группами особых интересов. Если введение институтов по общему смыслу эквивалентно появлению новых благ, продуктов, да к тому же связано с затратами, то можно говорить и о цене на новые правила как и о том, насколько сильно влияние институтов на общий уровень цен. Здесь уместно ставить вопрос об “институциональной инфляции”, так как разбег цен в любой стране зависит от сложившейся в ней системы институтов и, конечно, от проводимой экономической политики. Различия в институтах и структурные отличия при похожих мерах правительственной политики и неодинаковой динамики цен говорят нам, что именно эти условия определяют инфляцию. Таким образом, вполне справедливо ставить проблему институциональной природы инфляции, как и безработицы, что и было предпринято мной в ряде предыдущих работ.

Предотвратить дисфункцию института или снизить ее глубину возможно еще на этапе его проектирования и введения в действующую институциональную структуру. Для этого требуется реализовать некоторые принципы институционального планирования, которые обеспечат необходимое качество каждого из перечисленных выше параметров качества института. Это принципы:

- 1) целевой заданности;
- 2) определения области приложения;
- 3) функциональной полноты;
- 4) необходимого разнообразия;
- 5) восприятия нормы;
- 6) устойчивости к изменениям;
- 7) монетарного наполнения.

Однако реализации принципов институционального планирования, которые подробно описаны в книге “Институциональная теория. Методологический эскиз” (2001 г.), недостаточно для управления институциональным развитием. Важным является умение оценить связь старых и новых институтов, причем не только в ситуации, когда новые институты введены за счет ослабления качественных характеристик старых институтов или снижения их монетарного обеспечения – перемещения к нижней границе монетарного диапазона, но и на стадии проектирования – институционального планирования. Полагаю, что для этого целесообразно использовать различные методы измерения, в частности, экспертно-аналитические, но возможно и использование методов оптимизации институциональной структуры, составленной из близких, родственных институтов, где в качестве функции оптимизации (цели) может выступать совокупный доход структуры или параметр хозяйственного риска получения некоего дохода. Параметром оптимизации может быть величина эффективности каждого элемента институционального портфеля. Можно показать, что имеется точка, в которой различные институциональные комбинации дают один и тот же доход при равной величине совокупного риска (характерная точка)<sup>52</sup>. Этот факт подтверждает и является своеобразным математическим доказательством необходимости применения экспертно-аналитических процедур в области планирования и управления институциональным развитием экономики.

Примеры дисфункций – состояния, при которых резко снижены качественные характеристики институтов, применительно к российской экономике, могут быть представлены следующим образом.

*Пример № 1. Институт акционерного капитала (собственности).*

Приватизация в России 1990-х годов явилась, с одной стороны, процессом возрождения не существовавшей в течение длительного времени акционерной собственности. Формально возродив этот вид собственности, приватизация, с другой стороны, стала процессом разрушения как самого института собствен-

<sup>52</sup> Сухарев О.С. Современные проблемы теории и практики реструктуризации промышленности: институционально-эволюционный подход: дисс. на соискание уч. степени д.э.н. Орел ОГТУ, 2001.

ности, так и объектов, которые вновь становились акционерной собственностью. Причина состояла в неверно выбранном алгоритме реформ в России и крайне неэффективной модели самой приватизации. Во-первых, процесс приватизации был развернут на следующем за либерализацией экономики этапе трансформации, практически одновременно со стабилизационной политикой, которая призвана сдерживать совокупный спрос, чтобы не допустить резкого увеличения инфляции и разбалансированности хозяйственной системы вследствие неконтролируемого роста цен. Во-вторых, приватизация обеспечила присвоение крупной и средней собственности лицами, вклад которых в создание и управление этой собственностью был минимален, по крайней мере он не отвечал реальной стоимости той собственности, которая ими приобреталась. В-третьих, разрушение института оценки способствовало тому, что собственность не была измерена по реальной стоимости, что позволяло за бесценок приобретать довольно дорогие активы и фондовую базу экономики. Появились новые владельцы средств производства, которые, располагая приобретенным за низкую стоимость благом, использовали это благо как спекулятивный актив, т.е. стимул перепродажи преобладал над стимулом использования полученного актива в производственной деятельности, тем более что в условиях высокой инфляции рентабельность производства была в несколько раз ниже рентабельности торговых операций. В-четвертых, стабилизационные мероприятия, призванные нивелировать последствия непродуманной либерализации, сводились к монетарным рестрикциям и подавляли совокупный спрос, включая и долю спроса, принадлежащую на собственность как новый вид актива, ставшего объектом купли-продажи. Это, в свою очередь, действовало в сторону еще большего обесценивания собственности, иначе трудно было создать владельца – распорядителя бывшей государственной собственностью.

Воспроизводимый в экономике культ обогащения и обособления одновременно с устранением государственного сектора и отсутствием обоснованной и продуманной правительственной политики коренным образом изменял назначение приватизации – ее цель, функции как системно-институционального мероприятия и важного инструмента политики транзитивного управления. По существу, политика приватизации в России в это время стала политикой разрушения собственности. Не случайно при всех недостатках современной статистики тем не менее статисти-

ческие службы отмечают сокращение национального богатства России за период 1990-х годов почти в 2 раза. Безусловно, такая динамика не может быть исключительно эволюционной, т.е. результатом генетических факторов, заложенных в природе экономической системы, а является телеологической, иначе – управляемой, т.е. выступает результатом экономической политики трансформации.

Современная экономическая теория рассматривает данный комплекс вопросов, связанных с принятием макрорешений транзитивного характера, на основе анализа проблемы общественного выбора и в рамках теории групп. Вне всяких сомнений, финансовая элита и правящий истеблишмент в значительной степени определяют вектор макроэкономической политики, особенно в сочетании стандартных приемов экономической политики стабилизации с институциональной модификацией экономики.

Если ввести функцию полезности институциональных преобразований, то применительно к России рассматриваемого исторического периода можно уверенно сказать, что главной целью выступала идея формирования богатой элиты из числа чиновников, директоров крупных и средних промышленных предприятий, банковских, финансовых групп и крупных представителей сырьевого комплекса экономики. Приватизация в этом контексте представляла инструмент реализации поставленной цели. Конечно, поскольку в промышленно развитых странах Запада быстрыми темпами шло формирование элиты знаний – меритократии, постольку фундаментальные цели трансформации российской экономики и глобальной модификации развитых экономических систем не совпадали. На происходящие в России экономические события влияли, как минимум, два фундаментальных фактора: 1) давление прошлого, в смысле неверных историко-правовых оценок того, что было со страной и наблюдается в настоящем; 2) отсутствие понимания траектории, по которой необходимо развивать экономику.

Первый фактор обусловил резкое снижение качества экономической политики, ее планирования, сделав правительственные мероприятия изначально дисфункциональными. М. Олсон справедливо отмечал, что после победы над фашистскими диктатурами наблюдалось “экономическое чудо”, а в случае с коммунистическими режимами наблюдается усиление позиций мафии, кор-

рупции, преступности<sup>53</sup>. Является ли такой результат исторически предрешенным. Полагаю, что нет, хотя, вне всяких сомнений, централизм с бóльшей вероятностью подвержен коррупции, чем децентрализованно управляемая система с гибкими элементами контроля и процедурами голосования большинством. Если воровство действительно сокращает национальное богатство, поскольку сокращает инвестиции, снижает уровень производительности труда, отвлекает ресурсы на охрану и судопроизводство, отнимает время от созидательной деятельности, то на счет коррупции однозначно судить невозможно, поскольку она подменяет легальную экономику. Коррупция извращает мышление людей, порождает nepотизм и “телефонное право”, тем самым меняя нормальный с правовой точки зрения хозяйственный процесс. Таким образом, коррупция может приносить и положительный эффект, если издержки легальной бюрократической цепочки высоки. Эти выгоды могут быть и мнимыми, но происходит перерождение институтов, которые становятся антиправилами, а общество воспринимает их как неукоснительные правила и нормы, следует им. Такая подмена возможна и обычно происходит незаметно для среднего индивидуального наблюдателя, экономического агента. В этом аспекте интерпретация прошлых действий, состояния экономической системы, уклада жизни людей играет роль формирования стимулов и мотивов поведения, так как составляет оценку совершенных действий.

Второй фактор обнажил ошибки алгоритма трансформации и привел к необратимым изменениям качественного характера, сформировал неэффективные хозяйственные пропорции, выправление которых потребует значительных ресурсов, времени и специальной экономической политики. Поскольку создание и исполнение трансформационного алгоритма осуществлял так называемый праздный класс, постольку и не могло быть построено основ “государства развития”. В итоге активными агентами российской экономики стали следующие группы:

1) “теневые”, пополнившие ряды легальных бизнесменов (примерно  $\frac{2}{3}$  занятых в “теневой” экономике легализовали свой бизнес);

---

<sup>53</sup> *Олсон М.* Рассредоточение власти и общества в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // *Экономика и математические методы.* 1995. Т. 31. Вып. 4. С. 53–81.

2) “белые воротнички”, также пополнившие класс бизнесменов, но не связанные с “теневой” экономикой (интеллектуалы, а поэтому малочисленные кадры, причем на их долю приходилось на начальном этапе не более 7% ВВП);

3) представители истеблишмента, занимающего командное положение в промышленности.

Именно третья группа не допустила проведения приватизации на основе выкупа, поскольку не желала утратить свои позиции перед “теневиками”. На тот период практически все три названные группы, в руках которых была сосредоточена реальная экономическая власть, прикладывали все необходимые усилия, чтобы не прошли любые демократические схемы приватизации, по которым национальное богатство могло быть роздано населению и затем каким-либо образом перегруппировано. Как видим, речь идет о приватизации как центральном стержне перестройки институциональной структуры общества, однако, как мы говорили, алгоритмы, разрабатываемые властными группировками, направлены на удовлетворение их интересов и получение преимуществ перед соперниками<sup>54</sup>. В качестве примера можно привести вариант структуризации субъектов приватизации, который учитывался при ее проведении. В этом варианте достаточно хорошо, на мой взгляд, просматривается роль, отводимая тем или иным группам в процессе приватизации (см. табл. 4.2).

Необходимо отметить, что к настоящему моменту многие из намеченных задач осуществлены. Поэтому, видимо, не стоит удивляться тому, почему в России произошла “криминализация” экономики. А что иное могло возникнуть при выполнении действий в соответствии с приведенными в таблице задачами, которая не является плодом большого воображения автора и составлена на основании данных, озвученных на одной из лекций в Академии народного хозяйства при правительстве Российской Федерации в июне 1994 г.

В подлинном смысле экономика развивается, когда механизмы распределения национальных ресурсов и богатства приведены в соответствие с оптимизированными бюрократическими цепочками. В противном случае групповая структура направляет ресурсы, исходя из собственных интересов, поглощает и распределяет их. Возникает ситуация хозяйственного роста, но такой

<sup>54</sup> Из доклада профессора *Л.И. Евенко* на Международном симпозиуме по проблемам этичного бизнеса и переходной экономике в России в 1991 году.

**Таблица 4.2. Цели и задачи группы участников процесса приватизации в России на начальном этапе\***

Субъекты приватизации	Планируемые задачи правительства и субъекта в приватизации
1. Государство, правительство	Осуществляет непопулярные реформы, выигрывает время, делает процессы необратимыми, передает госсобственность в частные руки, не информирует население умышленно для "борьбы" и естественного отбора хозяина.
2. Трудовой коллектив	Это "монстр шизофренического поведения". Он не должен быть хозяином, а должен относительно долго не бунтовать сразу во многих местах. Если и получить, то лишь распыленную долю собственности и шанс на совладение предприятием, которого на втором этапе приватизации – "тропе войны", лишится.
3. Рабочая аристократия (СТК, профсоюзы)	Это люди с логикой и речью. Представляют опасность, когда продуктивно взаимодействуют с трудовым коллективом. Необходимо распылить их энергию, ограничить выступления экономическими лозунгами, не затрагивающими существо проводимой политики или перетянуть на свою сторону.
4. Администрация	Правительству необходимо вступить в альянс с администрацией. Дать шанс директорам получить большую часть собственности и стать хозяином предприятия. На этапе борьбы часть из них будет потеснена мафией.
5. Предприниматели	Должны набирать силу, в том числе и финансовую, чтобы на этапе "тропа войны" стать хозяевами собственности.
6. Мафия	Грань между мафией и предпринимателями расплывчата. Она тоже будет готовиться ко второму этапу и повышать уровень своей организации и финансовых возможностей.
7. Слабо защищенное население (инвалиды, пенсионеры, молодежь)	Должна быть обеспечена минимальная защита, чтобы не умерли с голоду.

\* Мы не останавливаемся на моральном аспекте подобных планируемых мероприятий.

рост не оптимален и неизвестно насколько долго может продолжаться. Важно обеспечить широкую диверсификацию системы за счет распределения ресурсов в реальные точки возврата, нацеленного на повышение эффективности этих точек, т.е. совершенствование экономических институтов. По всей видимости,

соответствующую экономическую политику можно будет рассматривать как набор правительственных мероприятий, новый передаточный механизм, направленный на сокращение дисфункциональных состояний основополагающих институтов.

*Пример № 2. Институты законодательного процесса.*

Перманентное изменение “правил игры” приводит к тому, что снижается качество институциональных свойств экономики, агенты не успевают адаптироваться к совершаемым модификациям, что приводит к отрицательному значению в области постановки целей, обеспечению функций и области приложения усилий, увеличивает издержки, сокращает срок времени до следующей модификации, снижает устойчивость к мутациям. Конфликт восприятия в конце концов приводит к отторжению данных правил или заставляет их в том или ином масштабе скорректировать. Так возникает дисфункция системы рассматриваемых правил, институтов.

В частности, в России была принята поправка в закон об акционерных обществах, предусматривающая изменение пороговой величины принятия решения акционерами. Так, некоторые решения, касающиеся стратегии развития акционерного общества и собственности, ранее могли быть приняты  $\frac{2}{3}$  голосов, а после принятия поправки предусматривают уже  $\frac{3}{4}$  голосов. Последствия такого шага сводятся к тому, что многие прогрессивные преобразования становятся невозможными. Второй поправкой было изменение процедуры голосования при выборах наблюдательного совета акционерного общества, которая была принята также в 2004 г. и имела под собой весьма зыбкие научные основания. Голосование стало кумулятивным, предполагающим перемножение числа акций на число кандидатур, выдвинутых на голосование, с возможностью произвольного распределения этих голосов между кандидатами. С одной стороны, это усиливает значение мелких пакетов акций, но, с другой – избранный наблюдательный совет может не отражать интересов крупных акционеров и тем более трудового коллектива. Кроме того, в наблюдательный совет и совет директоров могут войти лица, представляющие интересы “денежных мешков”, не заинтересованных в развитии фирмы или отражающих интересы фирм-конкурентов. Высокотехнологичный сектор российской экономики чрезвычайно пострадал от схемы приватизации и подобных изменений в законодательстве, увеличилось число враждебных

захватов предприятий и смен их исконных видов деятельности. Таким образом, можно считать доказанным, что подобные институциональные изменения слабо обоснованы и приводят к потере целей, функций, областей, росту издержек, снижению устойчивости системы, причем абсолютно не ясны при этом долгосрочные перспективы развития фирм и секторов экономики на базе таких правил. Поэтому требуется заключить, что дисфункция системы в этом случае возрастает.

Принятие новых правовых норм может затруднять развитие конкретных экономических систем. Так, в России за последнее время произошли изменения в трудовом кодексе, в системе налогообложения промышленных фирм, введена уголовная ответственность за задержку выплаты заработной платы, приняты новые инструкции Центрального банка, задающие критерии предоставления кредитов для производственных фирм, система мер, стимулирующих развитие малого бизнеса и т.д. Однако негативные последствия этих правительственных шагов заключаются в том, что, во-первых, производительный сектор становится “флюгером” осуществляемых изменений, а это заставляет предприятия изменять собственную структуру, ограничивать плановый период формирования стратегии двумя–тремя годами, во-вторых, отмеченные перемены способствуют передаче собственности в руки частных лиц, не заинтересованных в сохранении прежнего профиля фирмы. Последнее обстоятельство резко ухудшает инновационные возможности экономики, поскольку в ситуации отсутствия востребованности инновационного результата новый собственник переводит ресурсы в области более высокой рентабельности, чем инновационная деятельность.

Особый интерес, на мой взгляд, вызывает ситуация, когда Центробанк установил следующие нормы при кредитовании производительного сектора экономики: величина валовой прибыли, наличие двойного залога имущества, равномерность месячного оборота и его объем, существование предприятия в течение календарного года. Эти правила являются своеобразным “киллером” инновационной экономики, поскольку не позволяют обеспечить новую комбинацию кредитом, а значит – просто не позволяют ей возникнуть, состояться. Инновационные фирмы представляют собой риско-фирмы, у которых объем валовой прибыли невелик, равномерность месячного оборота может вообще не наблюдаться в силу специфики жизненного цикла инновационного продукта, а имущество представлено компьютерной техникой,

опытными приборами и площадями, которые, как правило, арендуются. Как видим, ни один критерий нельзя использовать для получения кредита при установленных выше правилах. Более того, если банк принципиально не выдает кредит фирме, которая не просуществовала год, тогда инновационная фирма просто не сможет возникнуть по причине того, что в течение года она не сможет получать тот результат, ради которого ее хотели создать. Таким образом, в пространстве хозяйственных отношений при установленных институтах может возникнуть не новатор, а в лучшем случае имитатор. Здесь обнаруживается несложный эффект, когда субъекты одного сектора экономики – банковского перекладывают риски на представителей другого сектора, но тем самым сокращают этот инновационный сектор. Их мотив понятен – они так страхуют собственные риски, точнее, пытаются вообще избежать рискованной деятельности и рискованного размещения средств, а получать процент только за факт денежных трансакций. Подобная интерпретация есть не только дисфункция инновационного сектора экономики, но и дисфункция банковского сектора, который по собственному разумению изменяет собственный набор функций в сторону облегчения своего существования и тем самым не исполняет важнейших общественных функций, которые на него возложены по факту происхождения.

*Пример № 3. Институты воспроизводства человеческого капитала.*

Данная институциональная структура довольно сложна тем, что нелегко точно определить цели и функциональный набор этой системы, потому что он изменяется со временем в зависимости от накопленных знаний, связан со сменой поколений, поскольку знания и опыт передаются от одного поколения другому. При этом часть знаний и опыта может быть безвозвратно потеряна или может не найти приложения. Эти эффекты обучения и следствия из них необходимо учитывать при характеристике дисфункциональности институтов воспроизводства человеческого капитала.

Ценностная структура общества, социокультурные условия играют в процессе социальных изменений ключевую роль. Как было показано Г. Мюрдалем<sup>55</sup>, отсталость стран “третьего мира” обусловлена не нехваткой капитала, а недостаточностью рабо-

<sup>55</sup> Мюрдаль Г. Современные проблемы “третьего мира”. М.: Прогресс, 1972.

чей силы, т.е. недоразвитостью человеческого капитала. Эта идея лежит в основе современного институционализма, и ее важность резко возрастает по мере совершенствования технологического уровня развития экономики, с появлением новой информационной экономики. Традиции, технологический уровень производства, мотивация, знания, состояние институтов определяют не только системные характеристики экономики, но и способы достижения целей, а также качество целей и включение их в действующую институциональную структуру. Эти факторы проясняют и появление самих целей. По этой причине степень дисфункциональности зависит от того, каковы данные факторы. Если указанные факторы, к примеру, отсутствуют, а это очевидно для отсталых экономик, тогда и говорить о возможности преодоления глубокой дисфункции невозможно. Это тем более так, поскольку развивающиеся страны обычно копируют базисные институты у развитых и добившихся больших успехов в своем развитии стран. Такой подход нельзя признать верным, потому что у развивающихся стран никогда не будет аналогичных факторов по количеству и качеству, как у развитых. Кстати, теория экономической дисфункции позволяет пролить свет на то, почему разрыв между развитыми и развивающимися странами неуклонно возрастает. Основная причина была только что названа: при отсутствии необходимых факторов развивающимся странам нужно обеспечить такую настройку своих институтов, чтобы они создали уникальную возможность как можно более эффективно использования имеющихся в их распоряжении факторов. Технологические изменения в современном мире возможны исключительно на базе планируемых и управляемых изменений институциональной структуры, но опять же они должны быть синхронными, иначе возникающие диспропорции в силу инерции экономического развития навсегда могут похоронить любую благую идею.

Каковы цели передачи знаний и функции института высшей школы и науки в этом вопросе? Если следующее поколение не освоит необходимый пороговый уровень знаний и умений, то после окончательного ухода двух предыдущих поколений оно не сможет воспользоваться созданными достижениями. Поэтому задача стареющих поколений состоит в том, чтобы не только передать имеющийся в их распоряжении объем знаний, а так их переработать, чтобы воспитать в новом поколении желание воспроизводить и передавать знание – уже накопленное и полу-

ченное при передаче от взрослых поколений и то знание, которое удалось создать. Иными словами, центральной задачей при воспроизводстве человеческого капитала выступает создание условий для приращения знаний, поскольку решение задачи обычной передачи тривиально и направлено на торможение развития человеческого общества. Если воспроизводство человеческого капитала будет подчинено исключительно цели передачи знания, а не воспитания способностей и склонностей к его приращению, тогда экономический мир погрязнет в “интеллектуальной стагнации”. Такой бы исход был очень вероятен, если бы не создание специальных институтов – науки и высшей школы, призванных наравне с обучением обеспечить приращение релевантного (полезного) знания.

Усложнение социальных проблем, ограниченность ресурсов, включая пределы ресурса человеческого мозга к обработке и запоминанию информации, высокий уровень накопленных данных за историю развития человеческого общества приводят к масштабной диверсификации научных, профессиональных направлений. Это увеличивает специфику работы над той или иной проблемой, что требует значительных дополнительных ресурсов, возможно неординарного человеческого потенциала, а значит – расширения сферы науки и все большего вовлечения в эту сферу различных специалистов, а значит – расширяются функции науки и образования. Вследствие таких объективных процессов, можно констатировать, что сужение целей и функций, сокращение потенциала, потеря научных школ и каких-либо данных без определения их значимости для общества являются символами увеличивающейся дисфункциональности данной системы.

Возрастной состав “человеческого капитала” выступает важнейшим показателем при оценке дисфункциональности системы воспроизводства человеческого капитала. Это связано с тем, что должна существовать оптимальная пропорция, соотношение между старыми и молодыми специалистами сферы науки и образования. Причем присутствовать должны различные возрасты, однако неукоснителен принцип, что, как правило, с увеличением возраста число специалистов в какой-то узкой области должно сокращаться, а молодежи – возрастать. Социальными психологами давно отмечен факт, что наибольшее число открытий в физике делалось учеными в возрасте 30-35 лет. Возможно это такой период при работе в сфере науке, когда человек, получив структурированное старшими по возрасту специалистами знание, об-

ладает интересом и достаточным уровнем непонимания интересующей проблемы при необходимом знании в этой области, которого достаточно для того, чтобы эту проблему решить. Преобладание пожилых возрастов в науке и образовании есть ярчайшее подтверждение дисфункциональности системы, что означает абсолютную потерю и невозпроизводимость знания как такового, сокращение его качественных характеристик и качества человеческого капитала.

• *Пример № 4. Институт экономической науки.*

• К сожалению, проблема изучения институтов сводится к сложной таксономии правил, норм, обычаев, инстинктов, мыслительных конструкций. Кроме того, замена абстрактно-дедуктивного метода на описательный метод анализа, когда “история имеет значение”, создает проблему субъективной интроспекции институциональной непрерывности. Тем не менее институционализм переносит акцент с индивида на институты, рассматривая последние в качестве единицы анализа, как некие содержательные агрегаты. Однако, по нашему мнению, эти агрегаты и интересны потому, что образуют социальное трение, соответственно, потери и приобретения определяют организацию, аллокацию и адаптацию в экономике. Для институциональной экономической теории, учитывая изложенные особенности, модель экономического человека отходит на второстепенные рубежи и никак не определяет существо аналитических инструментов, которые далеки от удобных количественных моделей и передаточных механизмов политики. Поскольку институты определяют долгосрочную траекторию развития экономической системы, то собрать достаточный объем описательного статистического материала для сопоставительного анализа затруднительно. Более того, экономическая эволюция есть процесс необратимых инкрементальных изменений, происходящих в результате непредсказуемого переплетения телеологических и генетических процессов социальной динамики. Но каково значение тех или иных правил и обычаев в краткосрочном и среднесрочном аспекте развития хозяйства?

Краткосрочные задачи управления экономикой до последнего времени оставались в тени для институциональной теории. Таким образом, институциональное направление экономической мысли, которое противопоставляется мейнстриму, как было

достаточно убедительно показано ранее, не может, надеемся – пока, предложить эффективный передаточный механизм экономической политики. В этом состоит проблема недостижимости цели институциональной теорией, неполное выполнение функции науки, а значит – можно говорить об определенной степени дисфункциональности этого теоретического направления. Иными словами, наука как часть общественной системы так же подвержена дисфункции, как политика или любой сектор хозяйства, или экономика в целом. Наука, безусловно, представляет собой институт, поскольку состоит не только из организаций, университетов, научных школ, исследовательских групп, отдельных ученых, правил, норм, принятых гласно или негласно в исследовательском сообществе, но и представляет некий симбиоз мыслительных конструкций, отчасти стереотипов и условностей, которые могут обеспечить ее развитие, в том числе и по хреодным сценариям. Методологический кризис науки или конкретной теории есть яркое воплощение дисфункции конкретной теоретической области. Было бы совсем неверно утверждать, что институционализм ничего не предлагает для экономической политики. И это касается не только транзитивных экономик и политики трансформации. Однако по сравнению с мейнстримом институционалисты предлагают мероприятия, связанные с изменением основополагающих экономических структур и институтов, включая и международные отношения. Их предложения так же долгосрочно ориентированы, как собственно и сам институциональный анализ, в связи с чем, краткосрочные цели и эффекты часто выпадают из поля зрения, попадая автоматически в вотчину неоклассицизма.

Важным аспектом выступает еще и то, что наука формируется в конкретном историческом периоде и использует прошлые достижения, сформулированные в иных обстоятельствах и в ином историческом контексте. Поэтому возможности науки на рассматриваемом интервале могут быть ограничены, пока не будет предложена некая прорывная идея, стимулирующая новый виток фундаментальных исследований, развивающих аппарат экономической теории, дающих рекомендации для хозяйственной практики и формирующих эффективную экономическую политику. Дисфункциональность науки или какой-либо теории определить непросто, и сводить эту проблему исключительно к верификации экономического знания, на мой взгляд, довольно тривиально. Невозможность верификации или отсутствие поло-

жительного заключения в соответствии с каким-либо избранным критерием верификации, вне всяких сомнений, представляется существенной предпосылкой возникновения, точнее – усиления, дисфункции науки как института знания, но вовсе не означает, что отрицательная верификация и дисфункция – это одно и то же. Дисфункция применительно к институту экономической науки будет означать сокращение функционального назначения науки, областей приложений усилий науки и ее результативности в этих сферах, неправильную постановку или невозможность достижения каких-то целей, высокие и все увеличивающиеся издержки функционирования науки на единицу полезного перспективного результата, в том числе фундаментального назначения. Быстрые и нехарактерные изменения в организации системы науки, низкая устойчивость и конкурентоспособность организаций науки действуют в этом же направлении.

Нужно отметить, что поскольку роль социальных институтов с усложнением общественной системы возрастает, с чем согласно большинство представителей ученого мира, постольку и значение науки как социального института и производительной силы увеличивается. Но по этой же причине должна возрастать и роль экономической науки, которая прилагает усилия по изучению влияния социальных институтов, взаимосвязи ресурсов, организаций и институтов на хозяйственное развитие.

Специфической чертой развития экономической науки, как, в общем, и любой другой, является наличие различных позиций, столкновений взглядов на те или иные проблемы. Хозяйственная практика является противоречивой в силу противоборства интересов: оценки, моральные нормы и критерии находят отражение в экономическом анализе этой практики, поэтому плюрализация науки в большей степени присуща экономическому знанию, нежели, скажем, физике или математике, причем именно она воспроизводит отличные варианты и сценарии экономической политики.

К сожалению, в российском экономическом сообществе гибкость, являющаяся имманентным свойством экономического знания, способом преодоления его дисфункциональности, не воспринимается многими исследователями, замыкая их в рамки надуманных и слабообоснованных позиций или идеологических догм. Например, относительно возможностей институционализма в формировании экономической политики и как теоретического направления можно обнаружить следующие две полярные точки зрения.

Первая точка зрения сводится к изучению “чрезмерного” внимания российских экономистов к институционализму как новой теоретической панацее, способной предложить какие-то выходы в области экономической политики. Сторонники этой позиции практикуют критическое отношение к институционализму и его самой “продвинутой” версии – неоинституционализму. Эта критика возникает по ряду причин. Во-первых, утверждает-ся, что неоинституционализм имеет общие с неоклассикой предмет и область исследований, методологические предпосылки и самое главное – идеологическую платформу, в качестве которой выступает либерализм. В качестве доказательства данного тезиса приводится теория общественного выбора, обосновывающая неэффективность государственного регулирования в силу наличия так называемых провалов государства. Во-вторых, увлечение российских экономистов институционализмом объясняется не необходимостью поиска новых методологических подходов и решений социально-экономических задач, которые не решены в рамках теоретических направлений мейнстрима, а якобы либеральной направленностью неоинституциональной доктрины.

Сразу следует уточнить, что подобные взгляды ошибочны по существу и не могут быть признаны конструктивными с точки зрения совершенствования аппарата экономической теории и разработки эффективных мероприятий экономической политики. Причин тому есть несколько. С одной стороны, необходимо понимать, что термин “неоинституционализм” введен в научный оборот в 1975 г. О. Уильмсоном, чтобы провести линию демаркации между ним и классическим американским старым институционализмом. Вместе с тем неоинституциональная теория представлена далеко не одним научным направлением, а включает теорию институциональных (исторических) изменений Д. Норта, теорию трансакционных издержек О. Уильямсона и Р. Коуза, теорию агентских отношений Дж. Стиглица, теорию прав собственности Г. Демсеца, теорию общественного выбора Дж. Бьюкенена и некоторые другие, поэтому сводить неоинституционализм только к теории общественного выбора, которая действительно содержит положения весьма спорного содержания и дает неоднозначные рекомендации, которые довольно близки к рекомендациям неоклассических школ, видимо, довольно примитивно. Неоинституционализм шире и богаче, нежели хотят представить сторонники отмеченной выше точки зрения. Тем более нельзя все институциональное направление сводить к неоинституциона-

лизму и, критикуя последний за близость к неоклассике и за либеральную ценностную основу, бросать тень на институциональную теорию в целом. Бьюкенен даже в Нобелевской лекции открыто утверждает, что его теоретические результаты базируются на новаторских работах в области налогообложения и выбора К. Викселя, который вел исследовательскую деятельность в рамках основного течения экономики. В то время институционализму еще так не доверяли, как сейчас. Что касается теории трансакционных издержек, контрактов и прав собственности, то эти направления так называемого нового институционализма вышли из соответствующих работ Дж. Коммонса, представителя старой институциональной школы в Америке. А работы Т. Веблена заложили основу современной теории промышленной организации и были, по существу, первым “методологическим ударом” по ортодоксальному экономическому течению.

С другой стороны, как бы ни были сильны ценностные ориентиры и установки при формировании теории, как бы ни была важна идеология и национально-культурное наследие, в рамках которого эта теория возникает, нельзя идеологические предпочтения отдельных ученых приписывать целому научному направлению. Подлинная экономическая теория должна учитывать наличие идеологий и ценностных ориентаций, а не быть исключительно детерминирована только этим фактором. Она обязана объяснить влияние такого фактора на собственное формирование и возможности, которые теория дает в области экономической политики. Неинституционализм не может рассматриваться как один из вариантов современного либерализма, предполагающего в качестве методологической опоры индивидуалистические ценности, поскольку любая экономическая теория не вправе пренебрегать этими ценностями, а представлять доктрину, выстраиваемую исключительно на коллективистских или сугубо индивидуалистических ценностях, – весьма ограниченный подход. Различные теоретические концепты приобретают вес с точки зрения разработки экономико-политических мероприятий, потому что наиболее удобны для решения возникающих задач в конкретном историческом периоде. Именно это обстоятельство может служить главной причиной при переориентации взглядов какого-то числа экономистов, скажем, с неомарксизма и экономического неоклассицизма на институциональное направление анализа.

Упрек в том, что институционалисты не могут разрешить регрессию – институты создаются людьми и сами же формируют

индивидуальное взаимодействие – можно адресовать и представителям ортодоксальных школ, которые вообще-то не избегают подробного анализа регрессионных состояний и их влияния на развитие хозяйства и интерпретацию экономических фактов, т.е. на формирование теории. Отрывать неоинституционализм от старой институциональной школы, несмотря на имеющиеся существенные различия, тем не менее неверно, поскольку это разрушает механизм преемственности знания, его историческую непрерывность. Усложнение мировой экономической системы сопровождается ростом транзакционных издержек, и при этом увеличение данных издержек обычно связывают с неэффективными институциональными изменениями. Однако здесь отсутствует какой-либо парадокс. Вся проблема связана с интерпретацией эффективности, общественного прогресса и экономического развития. Рост объема транзакций в информационной экономике способствует увеличению издержек, связанных с деятельностью по их обслуживанию. Совсем не факт, кстати, что этот процесс может быть охарактеризован высокой эффективностью или идентифицироваться с прогрессом. Увеличение стоимости создаваемых благ приводит к тому, что доля одной из компонент этой стоимости растет. Производственные издержки (трансформационные) также могут возрастать, как и нормы прибылей. Однако экономисты и марксисты не утверждают теперь, что это противоречит прогрессу, хотя еще в начале XX в. считалось, что норма прибыли должна иметь тенденцию к понижению и это похоронит в конечном счете капитализм. Рост же транзакционных издержек в российской экономике, безусловно, не связан с ее прогрессивным развитием, а является отражением увеличивающейся в ходе институциональной трансформации дисфункциональности хозяйственной системы.

Вторая точка зрения, в определенной степени порождающая первую, состоит в завышенной оценке возможностей институционализма, в некотором смысле даже его абсолютизации. Представители российского экономического сообщества, не сумев дать точные объяснения и прогнозы институциональным изменениям, осуществить их планирование и эффективную реализацию, возложили ответственность за результаты реформ на монетарную теорию и другие доктринальные подходы новой классической политэкономии в области экономической политики. Исследовалась связь монетаризма с так называемым вашингтонским консенсусом – принципами экономической политики, в основе

которых лежат балансовые равновесные схемы о функционировании хозяйственной системы. Поскольку предметной областью институционализма являются институты и их изменения, постольку управление трансформацией макроэкономических систем удобно изучать с использованием институциональной теории. Развиваемые этой доктриной принципы в наибольшей степени отвечают тем состояниям и процессам, которые наблюдаются в реальности при подобных управляемых воздействиях на экономику. По сути дела, институционализм помимо изменений генетической природы изучает и управляемые изменения, т.е. изменения как направленный процесс, а значит - речь заходит об исследовании специальной экономической политики. Следовательно, при таком назначении данная теория является более адекватной.

Однако оговорки возникают, когда речь идет о провале методов “шоковой терапии”, базирующихся на неоклассических рекомендациях и либеральной доктрине. При этом другие направления экономической мысли, в частности, институционализм и неокейнсианство как альтернативы ортодоксии, были вытеснены из сферы возможных источников правительственных рекомендаций<sup>56</sup>. Эти два течения исходят из повышения роли государства при реализации целей трансформации и даже общих целей макроэкономической политики стабилизации, имеющей назначение противодействовать кризисам и нестабильности. Относительно неоклассики аналогичного вывода сделать нельзя, так как эта доктрина предполагает минимизацию роли государства в схожих вопросах. В связи с тем, что в России основу социально-экономических изменений составили преобразования отношений собственности, нужен аналитический аппарат, который позволил бы представить содержание и последствия подобных структурных перемен, оценить изменение мотиваций, стимулов агентов. Таким образом, институциональная теория, особенно ее разделы, в рамках которых проводится анализ прав собственности, приобрели высокую актуальность, а сама теория повысила свой рейтинг востребованности. Решение проблемы собственности представляется краеугольным камнем российских реформ 1990-х и последующих годов. Однако предложения в этой области могут касаться микроэкономических основ и моделей поведения агентов, формирующих структуры стимулов, определять направле-

---

<sup>56</sup> Кучуков Р., Савка А. Экономическая политика: институциональный подход // Экономист. 2004. № 4. С. 18.

ние продуктивных институциональных изменений. Одновременно названный подход вряд ли согласован с мероприятиями макроэкономической политики, оставшейся по своему содержанию неоклассической. Россия в этом смысле демонстрировала парадокс в виде конфликта моделей управления институциональными изменениями и моделью макроэкономической политики. Эта причина стала основным фактором низкой эффективности экономической политики преобразований, отсталости российской экономики и финального провала реформ. Описанный конфликт возникал из-за рассогласованности макроэкономических решений и моделей с содержанием институциональных модификаций, причем в очень слабой степени поддающихся правильному прогнозу. Иными словами, не учитывался эффект инерции институциональных перестроек. Предметные области и функциональное разнообразие инструментов макроэкономической политики и институциональных изменений серьезно не совпадали, и это обстоятельство порождало дисфункции правительственной политики, диапазон эффективности которой был имманентно ограничен и не мог быть высоким. Нужно отметить, что и связь макроэкономических решений и решений институционального уровня исследована в экономической науке слабо. В любом случае, ортодоксальный передаточный механизм экономической политики фактически "слеп" к масштабным институциональным мероприятиям и их эффективности. Такие лакуны в сфере экономического знания как института, да еще помноженные на неверные или произвольные обоснования и точки зрения, представляют хорошую базу для объяснения его дисфункции. Когда налицо подобное состояние, т.е. знание не готово обеспечить масштаб замысла преобразований, вероятность отрицательного результата резко увеличивается. Однако я не сторонник считать, что данное обстоятельство является оправданием неразумной или неэффективной политики, поскольку нет доказательств обоснованного, взвешенного выбора иных альтернатив экономической политики, которые способствовали бы получению лучшего результата.

*Пример № 5. Институт экономической политики.*

Дисфункция этого института может возникнуть или увеличиться вследствие отрицательных изменений перечисленных выше семи групп признаков, с помощью которых идентифицируется подобное состояние. Вместе с тем применительно к системам,

предполагающим использование денежного эквивалента обмена, изменения в кредитно-денежной составляющей, выражающиеся в качественной несоразмерности используемого политического инструмента и поставленной цели, невозможности монетарно обеспечить и то и другое, приводят к усилению дисфункции. Применительно к России можно выделить две причины такого рода.

1. Политика воспроизводит примат денежного мотива поведения агентов и формирует функцию индивидуальной полезности, исходя из денежного критерия, что лишает экономическую политику требуемого инструментального разнообразия.

2. Политика подстраивает институты под текущее денежное обеспечение экономики, что делает выполнение ряда функций невозможным, сужает цели, устойчивость к непреднамеренным изменениям, сокращая время до ожидаемых изменений.

Однако невозможно забыть о том, что экономическая политика, являясь системой планируемых мероприятий и предполагающих, по существу, балансовое (бюджетное) мышление, может не достигать целей, не выполнить предназначаемые функции, увеличить издержки функционирования социальной структуры, снизить устойчивость к мутациям и тем самым увеличить степень дисфункциональности как отдельных экономических организаций, так и всего хозяйства. Выходом из таких состояний, обнаруживающих симптомы кризиса, является разработка инструментария, наиболее подходящего по своему качественному содержанию тем целям, которые нужно достичь, чтобы ликвидировать кризис или отклонение наблюдаемых релевантных параметров от ожидаемых значений.

Покажем это на примере отдельных проблем в области экономической политики Китая, Франции, Германии, США. В 1990-х годах Китай активно проводил политику открытия возможностей для зарубежных инвестиций, принял важные земельные ордонансы, послужившие развитию сельского хозяйства, стимулировал развитие частной инициативы и снизил государственный контроль региональных рынков и государственных предприятий. Даже учитывая проведенную переоценку национальных счетов, результат такой политики институциональных модификаций китайской экономики воплотился в интенсивном экономическом росте. После экономической стагнации и “культурной революции” рост в Китае составил в среднем 5% в год в 1980-х годах и 8% – в 1990-х. В период с 1995 по 2001 г. рост доходов на душу населения составлял 7%, что являлось самым высоким показателем

по сравнению с другими азиатскими странами, пострадавшими в ходе кризиса 1997–1998 гг. Это позволило обеспечить средний уровень дохода на душу населения в 2001 г. до 4300 долл., средняя продолжительность жизни возросла с 46 лет в 1960 г. до 70 – в 2000 г. (для сравнения: в Индии – 63, США – 77, Японии – 81 год).

Хотя этот рост не смог ликвидировать серьезных структурных диспропорций между городом и деревней, тем не менее он позволил существенно снизить долю бедных слоев населения без осязательного нарастания неравенства и социальных конфликтов. Залогом успеха Китая явился контроль проводимых модификаций институциональной системы, с сохранением основных законодательных императивов и поддержанием стабильности политического процесса. Процессы либерализации внутреннего рынка, финансовой и банковской системы происходят в Китае довольно медленно под контролем правительства. Зарубежные партнеры, включая и финансовые фирмы, допускаются на китайский рынок на условиях создания совместных предприятий. Это упрощает трансферт новых технологий и освоение их китайскими рабочими и инженерами. Подобная управляемая конкуренция и задачи, которые правительство Китая ставит для государственного сектора экономики, способствуют повышению эффективности функционирования государственных предприятий, конкурирующих с указанными совместными частными фирмами. Сдержанный взгляд на глобализацию позволил уберечь финансовую систему Китая от мирового финансового кризиса 1997–1998 гг.

Центральным моментом институциональной реформы китайской экономики стала земельная реформа. Земледельцы составляли самую бедную часть населения этой страны, причем уровень их доходов не позволял им вырваться из этой бедности, а земля как ресурс была в полном распоряжении государства, которое выступало и владельцем. Поэтому на первом этапе земельной реформы китайское правительство предоставило земледельцам 30-летние права на их наделы, что должно было увеличить инвестиции в сельское хозяйство, а значит – объемы производства. Эта мера была направлена на решение главной для страны проблемы – продовольственной. В итоге, после принятия Закона от 29 августа 2002 года о закреплении права на землю крестьян, 98 млн крестьянских семей заключили контракты на 30 лет. Спустя некоторое время было зафиксировано увеличение расходов на ирригацию, переориентация с возделывания низкоурожайных

культур, в частности риса, на выращивание фруктов, что приносит фермерам большие доходы. Если 135 млн га земли будут в дальнейшем эффективно приватизированы, то, по имеющимся оценкам, емкость рынка сельскохозяйственной продукции составит 1 трлн долл., а уровень бедности сельского населения существенно сократится<sup>57</sup>.

Безусловно, важным источником бурного развития китайской экономики в последние 20 лет выступает активное государственное стимулирование инновационной системы, создание такой структуры правил, которая поощряет появление новатора и внедрение социально значимого результата. Такая экономическая политика предполагает вливание дополнительных государственных средств в создание необходимой инфраструктуры. Однако она окупается тем, что представляет собой своеобразный демпфер против спада конъюнктуры, наблюдавшегося в 2001–2002 гг. и затронувшего экономику ряда быстро развивающихся стран Азии, в частности, Сингапура, Малайзии, Таиланда. Спад деловой конъюнктуры коснулся прежде всего технического экспорта и технологических инновационных проектов, предполагающих долгосрочные вложения, которые были свернуты.

После кризиса 1997–1998 гг. многие азиатские страны имели дефициты бюджета, но в условиях ухудшения конъюнктуры требуется изыскать дополнительный бюджет для обеспечения параметров роста. Правительство Сингапура тут же объявило о снижении налогов и уменьшении выплат в пенсионный фонд. Однако поскольку банки этой и других азиатских стран на тот период имели значительные долги, постольку сокращение налогов и снижение процентных ставок не оказало серьезного влияния на оживление экономики. Банки должны сохранить свою кредитоспособность и выполнить требования перед кредиторами, т.е. обязаны расплачиваться по долгам. Поэтому целесообразной мерой экономической политики выступают мероприятия по стимулированию совокупного спроса и поддержанию конъюнктуры внутреннего рынка. Выходом может стать наращивание внутренних инвестиций за счет относительно высокой нормы сбережения в 20%, а также продажа государственных облигаций, т.е. увеличение внутреннего долга, и использование этих средств на повышение эффективности экономической и социальной инфраструктуры – строительство школ, дорог, больниц, коммуникаций

<sup>57</sup> Land Reform: China // Business Week. 2002. 14 Oct. P. 70.

и т.д. Как видим, по существу, данная экономическая политика является кейнсианской, она направлена на стимулирование внутренней конъюнктуры посредством соответствующих мероприятий.

Однако далеко не всегда политика экспансии приводит к положительному результату и влечет оживление экономики. Дефицит расходов может повергнуть экономику и в хаос, как это было в Аргентине<sup>58</sup>. Значительные интервенции и неэффективность монетарной системы создали в Аргентине к началу 1990-х годов ситуацию, когда большой по величине и растущий дефицит бюджета невозможно было покрыть за счет эмиссии песо, вследствие высокой инфляции, и правительство прибегало к внешним займам, что сильно подрывало структуру платежного баланса. Подобная политика продолжалась на протяжении нескольких десятилетий, пока в 1991 г. не была введена конвертируемость песо по отношению к доллару с фиксированным курсом один к одному. Это позволило снизить ранее высокую инфляцию до 2% в год и сократить объем денежной эмиссии. Однако сохранившийся общий экспансионистский настрой региональных правительств создал ситуацию дефицита бюджета, которая не могла быть снята исключительно процедурой конвертации национальной валюты. Расходы в регионах возросли до 30% ВВП, что не компенсировалось сбором налогов. Тогда правительство пошло на решение проблемы за счет продажи государственных предприятий – прибыли направлялись на погашение дефицита бюджета.

К середине 1990-х годов, по существу, уже нечего было продавать, и правительство опять прибегло к практике иностранных займов, так как иных источников просто не было. Дефицит достиг 4% ВВП, увеличилась величина заимствованных средств, так что потребовалось занимать для выплат процентов по долгу и искать политические возможности, чтобы пролонгировать долг. Сложившаяся ситуация разрешилась дефолтом, завершившимся некоторым облегчением бюджетных проблем, но деструкцией банковской системы и потерей сбережений населения.

Экономисты неолиберального направления считали, что причина неудачи аргентинских реформ состояла в том, что в этой стране высокие торговые барьеры, жесткий рынок труда и довольно громоздкий по сравнению с другими странами Латинской

<sup>58</sup> Deficit Spending Got Argentina into this Mess // Business Week. 2002. 11 Febr. P. 11.

Америки государственный сектор. Критике подверглась стратегия правительства печатать деньги для решения бюджетных проблем. Представители противоположного лагеря обвиняли неолиберализм и чикагскую стилистику проводимой экономической политики. По нашему мнению, не правы и те, и другие. Причина состоит в отсутствии конкурентоспособного ресурса для оздоровления экономики и в непонимании подлинных факторов отсталости и структурной зависимости этой страны, обеспечиваемой внешним долгом. Эта причина состоит как в дисфункциональности применяемых двух видов экономической политики, так и в дисфункции экономической системы в целом.

Совсем другой пример олицетворяет собой Германия и проводимая в стране экономическая политика, которая с системной точки зрения направлена на решение задачи ликвидации диспропорций развития Восточной и Западной Германии после их объединения. Интересно отметить, что для этого правительство Германии использует инновационную экономику. Так, в Дрездене создается “Силиконовая Саксония”, за счет государственных дотаций открываются новые предприятия, увеличивающие занятость в сфере высоких технологий, а использование таких технологий возросло с 1994 г. в 2 раза. Это выправляет структурный перекос немецкой экономики, особенно экономики Восточной Германии, испытывающей недостаток в новых технологиях и высокотехнологичной промышленности. Государственные дотации, по существу, были распределены не по правилу “большого пальца”, а исходя из накопленного опыта, т.е. направлялись в тот регион, где развитие компьютерных технологий наблюдалось еще в прошлые времена. Университеты этого региона накопили достаточный объем знаний и технологического опыта в подобных разработках, что также ускорило принятие верного экономического решения.

Однако не следует полагать, что успешное решение одной структурной проблемы исключает присутствие или обострение структурных проблем иного порядка. Для Германии остро стоит проблема безработицы средних и старших возрастов. Возраст выступает главной дискриминационной причиной на рынке труда современной Германии, что приводит к недоиспользованию потенциала человеческого капитала, а значит – сказывается на уровне жизни в виде недополученного дохода. Всего в Германии около 4 млн человек не имеют работы, и около 40%

от этого числа составляют люди, возраст которых приближается к 45 годам, и всего 39% немцев, чей возраст составляет от 55 до 64 лет, продолжают работать. В США эта цифра составляет 58%<sup>59</sup>. Существует ли связь такого результата и экономической политики? Можно утвердительно ответить на этот вопрос, поскольку и во Франции, и в Италии имеется сходная проблема, причем тесно связанная с конкретными правительственными решениями, точнее, с тем, что эти решения имеют инерцию в их реализации, и наложение кумулятивных эффектов приводит к возникновению проблемы дискриминации на рынке труда по возрасту.

У правительства проблема безработицы существует всегда, и оно также всегда стремится снизить ее по какой-то социальной группе. Так было и в Германии, когда существовала серьезная безработица среди молодых людей. Это порождало потребность создания новых рабочих мест среди молодежи, для чего правительством вводилась сетка стимулов, обращенная к работодателям, предпринимателям, ориентирующая их на поиск работы для молодого поколения, создание систем обучения и переподготовки. При этом указанные меры приводили в принципе к сокращению числа опытных профессионалов. Безработица в 9,6% тормозит экономический рост в Германии. Чем больше людей активны в экономике, тем более эффективна экономическая система. Например, в Норвегии и Швейцарии 70% людей в возрасте от 55 до 65 лет работают, а безработица составляет менее 4%<sup>60</sup>. Действующие институты могут усугублять ситуацию. В Германии это система правил, регулирующих рынок труда, когда владелец фирмы не может уволить работника в возрасте 55 лет и выше, ему легче просто не нанимать людей этого возраста.

Во Франции помимо проблемы высокой доли безработных старших возрастов существует еще более серьезная проблема эффективного использования человеческого капитала самого активного и созидательного возраста от 15 до 40 лет. Именно эти возраста составляют основной источник экономической жизнеспособности нации, но во Франции они вносят меньшую долю в обеспечение процветания. Как отмечают эксперты<sup>61</sup>, проблема

<sup>59</sup> Germany: Giving Middle – Aged Workes the Boot // Business Week. 2002. 11 Febr. P. 19.

<sup>60</sup> Ibidem.

<sup>61</sup> France: Who Speaks for Yoyth? // Business Week. 2002. 22 April. P. 20.

возникает на уровне школьной и вузовской систем и распространяется вглубь экономики, т.е. речь идет об институциональной проблеме и дисфункциональности ряда взаимосвязанных хозяйственных систем. Остановимся на этом подробнее.

Уровень бедности среди французов, которым 20 лет, возрос с менее 6% при Ф. Миттеране до 9% к концу 1990-х годов, а уровень безработных среди 25-летних составляет почти 21%, что является самым высоким показателем в Европе. Система образования дает навыки и знания, которые не востребованы, когда молодой человек начинает искать работу. Кроме того, как отмечает Business Week, экономическая политика правительства в последние годы не способствует созданию новых рабочих мест среди молодежи и развитию предпринимательства<sup>62</sup>. Положение, видимо, будет ухудшаться, так как французская нация быстро стареет и бремя пенсий ляжет на молодое поколение.

Еще одно важное обстоятельство – крупные фирмы страны не нанимают молодежь на работу, а в жесткой транснациональной конкурентной борьбе размещают свои производства за границей, используя экономию на трудовых затратах и снижая риски от рассредоточения своего капитала. Крупные компании, реализуя стратегии повышения производительности, стараются не нанимать молодежь, для которой имманентен низкий уровень умений и производительности и которую обычно необходимо обучать и переквалифицировать. Малый бизнес Франции, где создается до 90% новых рабочих мест, не так гибок, как может показаться, подвержен излишней регуляции и не имеет широких возможностей по трудоустройству молодежи. Ситуацию усугубляет еще один фактор – кризис государственной системы образования, выражающийся в переполненности классов, высоком уровне насилия в школах, низким качеством образовательных услуг, несмотря на то, что во Франции тратятся куда бóльшие государственные средства на систему образования, нежели в других странах Европы. Бóльшую часть этих ресурсов получает система элитного образования. Таким образом, дуальная система образования становится символом довольно опасной структурной проблемы, приводящей к неэффективному использованию человеческого потенциала и снижению уровня жизни и социальной удовлетворенности. Отсутствие должного правительственного внимания к перечисленным проблемам привело к тому, что во

<sup>62</sup> Ibidem.

Франции по сравнению с серединой 1990-х годов преступность среди молодежи возросла в 2 раза. Эти обстоятельства усиливают отток молодых кадров за рубеж. На выборной кампании президента Франции два основных кандидата – Л. Жоспен и Ж. Ширак, избранный президентом, предлагали следующие два варианта решения данной проблемы, которые в экономической науке и экономической политике можно рассматривать как ставшие стереотипными. Л. Жоспен предлагал увеличить субсидии молодежи, которые ищут работу, а Ж. Ширак – облегчить налоговое бремя производителям, фирмам, которые выступают по отношению к молодежи работодателями. Кроме того, и тот, и другой высказывались за необходимость пенсионной реформы.

Таким образом, возникающие проблемы социальной жизни порождают применение общеизвестных методов для их решения. При этом совершенно неясно, насколько используемые способы их решения будут эффективными, может случиться так, что оба метода окажутся нецелесообразными. И Л. Жоспен, и Ж. Ширак предлагают своеобразный аспирин, чтобы снять температуру, но не способ борьбы с болезнью, который должен быть направлен на природные факторы, порождающие и воспроизводящие эту болезнь. Возможно, политические деятели и экономисты не отдают себе полного отчета о тех источниках, которые вызывают отклонение параметров системы при ее функционировании от некоей нормы или от желательных и ожидаемых показателей, т.е. присутствует явное непонимание, почему система образования, трудоустройства, рынки труда испытывают сокращение качественных характеристик. Хорошим ответом на это является представление о дисфункции этих систем, что приводит к решению задачи обеспечения качественных параметров конкретной структуры.

“Я не считаю, что снижение налогов и увеличение государственных расходов будут полезны для содействия краткосрочному возрождению экономики. В действительности это может стать помехой оживлению экономики... для стимулирования долгосрочного экономического роста за счет увеличения инвестирования и развития предпринимательства необходимо поддержать увеличение расходов на оборону, выравнивание подоходного налога и снижение налога на основные средства”, – писал Нобелевский лауреат по экономике Г. Беккер в журнале “Business Week” от 31 декабря 2001 г. Данная точка зрения в значительной степени противоречива. С одной стороны, в лучшем неоклассическом

духе утверждается, что экспансионистская политика не приведет к экономическому росту в обозримой перспективе. Но, с другой стороны, присутствуют элементы военного кейнсианства в виде роста расходов на оборону и увеличения государственного заказа, снижение налогов и изменение структуры отдельных налогов как мера, определяющая стимулы и деловую активность. Таким образом, налицо совмещение элементов ортодоксальной и кейнсианской политики с разделением эффектов в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Далее рассмотрим возможности осуществления экономической политики в США в период замедления темпов роста в 2001–2002 гг. на основе обсуждения проблемы снижения налогов в интерпретации Г. Беккера<sup>63</sup> и предложений, содержащихся в послании президента Дж. Буша<sup>64</sup>.

При снижении налогов очень важно правильно озвучить цель, ради которой это снижение предпринимается. Может быть два варианта: сокращение расходов правительства либо стимулирование персональных расходов. Конечно, все зависит от масштаба снижения налогов, поскольку на каком-то этапе могут достигаться обе цели. Правительство Дж. Буша в 2001 г. на самом деле полагало, что сокращение налогов является хорошей мерой против экономического спада. Однако такое действие не смогло бы серьезно увеличить расходы, так как одновременно произошла замена налоговых изменений в сторону уменьшения на уменьшение государственного долга, а, как известно, это не может сильно повлиять на поведение потребителей.

Г. Беккер, оставаясь приверженцем неоклассического подхода, считает, что самое важное в снижении налогов – это сокращение государственных расходов, а не стимулирование персональных расходов и инвестиций<sup>65</sup>. Однако экономические консультанты Дж. Буша в 2001 г. полагали, что главным фактором экономического роста является снижение предельных налоговых ставок на прибыль, что будет стимулировать инвестиции и активность предпринимателей. Как видим, взгляды на одну и ту же проблему экономической политики расходятся. Более того, речь идет о методах противодействия спаду, который в современных развитых странах принимает облик замедления темпов роста или

<sup>63</sup> *Becker G.S. The Real Reason We Need a Tax Cut // Business Week. 2001. 19 March.*

<sup>64</sup> *The State of the Union: Bush Mostly Got it Right // Business Week. 2002. 25 Febr.*

<sup>65</sup> *Becker G.S. The Real Reason We Need a Tax Cut.*

валютно-финансовых дестабилизаций. В экономической науке отсутствуют строгие объяснения, какой вариант экономической политики будет правильным, да и сложно сказать, какая цель наиболее целесообразна. По всей видимости, стоит предположить, что сокращение налогов как способ сдерживания правительственных расходов – бесперспективный путь, который нарушает качественное состояние базовых институтов и порождает дисфункцию системы вследствие нарушения принципа монетарного обеспечения. Что касается определения влияния снижения налогов на инвестиции и активность предпринимателей, то здесь тоже не все так однозначно, как может показаться на первый взгляд: общий результат будет зависеть от психологической склонности к увеличению предпринимательской активности и наращиванию инвестиций. Снижение налогов стимулирует совокупный спрос, потребительские расходы, и, если реакция предпринимателя на это будет выражена в наращивании объема производства, тогда позитивное влияние налоговых изменений будет оправдано. В противном случае вряд ли можно говорить о существенном позитивном эффекте. При разворачивании строгих объяснений нужно открыто заявить, что перманентные изменения в системе налогообложения крайне опасны по существу и в качестве инструмента экономической политики. Эта опасность происходит в основном вследствие того, что налоги формируют мотивационную структуру поведения агентов, причем в длительном аспекте. Постоянные изменения налоговых ставок, перекладывание налоговой нагрузки, изменение базы налогообложения увеличивают “транзакционное бремя” экономики и действуют в направлении разрушения сложившейся системы мотивов и стимулов. Поэтому решения относительно таких изменений необходимо принимать, учитывая, насколько общество заинтересовано или незаинтересовано в трансформации такой структуры.

Интересно отметить следующую закономерность: правительство берется осуществлять налоговые изменения, когда другие источники и инструменты экономической политики уже исчерпаны. Такое мышление никоим образом не отражает фундаментальных представлений об экономике и управлении макро-системой, поскольку не предполагает использования теории экономической дисфункции. Мне представляется, что преодоление замедления темпов экономического роста в США 2001–2002 гг. и сам экономический рост в середине 1990-х годов и с приходом администрации Дж. Буша обусловлены не только развитием

новой экономики, основанной на информации и продукции электроники, но и экономической политикой, которая поощряла увеличение военных расходов, вызванных рядом войн, которые ведут Соединенные Штаты Америки. Увеличение расходов отрицательно сказалось на дефиците бюджета, что и привело к возникновению желания изменить налоговую систему и ужесточить требования по раскрытию информации в финансовых отчетах.

Политические мероприятия, о которых здесь велась речь, планировались, исходя из условий решения конкретной проблемы, возникающей вследствие тех или иных обстоятельств. Эти экономические мероприятия и инструменты рассматриваются как ответ на ту проблему, решение которой назрело. Вместе с тем никто не знает, не приведет ли решение к порождению новых более острых проблем, не ухудшит ли структуру экономики. Следовательно, мероприятия экономической политики разрабатываются без учета системных последствий. Эта существенная деталь становится поводом для сопротивления применению каких-либо рекомендаций в условиях другой страны. Например, страны Европейского союза очень ревностно относятся к рекомендациях по проведению экономической политики из США. Дело не только в том, что рекомендации могут носить политический оттенок, но и в том, что отдельные лидеры и политики понимают ограниченность использования мер экономической политики, действенных в другой среде, в конкретных условиях жизни их собственной страны. Следовательно, можно утверждать, что меры экономической политики не имеют универсального характера в совокупности всех мер, которые применяет правительство в условиях своей страны. Их универсальность обнаруживается, когда каждая мера применяется локально, а взаимосвязь и взаимодействие различных мер изучены экономической наукой довольно слабо. По этой причине трудно представить себе локальное применение тех или иных мероприятий, да и истоки любой проблемы, будь то рынок труда, стимулирование предпринимательской активности или инвестиций, пенсионная или налоговая система, для каждой страны являются сугубо индивидуальными, как и история ее развития.

Исходя из приведенных примеров, сформулируем некоторые важные выводы относительно оценки дисфункции институциональных систем.

1. Институты воспроизводятся людьми с целью упрощения обменов и взаимодействий и могут выполнять функции общест-

венного блага. В связи с этим можно говорить о процессе производства институтов (норм, правил поведения), формирующих определенный социальный (хозяйственный) порядок. Экономическая политика выстраивается согласно принятым правилам и процедурам, в связи с чем она подвержена институциональным эффектам в той же, если не в большей, мере, что и другие институты, экономические системы. Экономическая политика кейнсианского или неоклассического типа, подход с позиций теории рациональных и адаптивных ожиданий, как удалось показать, а также рассмотрение мероприятий экономической политики с точки зрения обеспечения роста не представляют собой системного видения экономической политики. Это и приводит к тому, что планировать правительственные меры на долгосрочную перспективу довольно проблематично, так как на коротких интервалах события экономической жизни обесценивают предпринимаемые усилия.

2. Институты могут испытывать состояние, когда их качественные параметры начинают непреднамеренно ухудшаться с соответствующей потерей эффективности. Причина может быть любая: как связанная с сокращением монетарного обеспечения функционирования определенной институциональной нормы, так и с потерей цели, области приложения, функционального наполнения, возрастанием издержек действия, снижением устойчивости в силу наличия различных воздействий. Такое состояние называется, согласно нашему определению, данному в серии предыдущих работ, дисфункцией института или экономической системы. Важным направлением преодоления дисфункциональных проявлений представляются инвестиции в человека, поскольку они имеют неявной целью совершенствование воспроизводственного контура знаний и системы (институтов) оценки. Это позволяет точно установить параметры функционирования института, негативное изменение которых и составляет проявление дисфункции. Поэтому инвестиции в человека, если исходить из максимы, что человек создает институты, можно считать превентивными инвестициями на преодоление дисфункции социальных институтов.

3. Стратегия качественного экономического развития – это стратегия создания конкурентоспособного типа воспроизводства продуктов, услуг, социальных функций, институтов. Формирование такой стратегии возможно исключительно на базе проектирования высокоэффективных институтов с общим вектором на

снижение числа и масштаба дисфункций различных хозяйственных систем.

Перспективным направлением исследований является разработка методов измерения дисфункциональных состояний институтов и формирование управленческих инструментов, воздействующих на сокращение глубины и числа дисфункций экономической системы, институтов, а также определение объема инвестиций в человеческий капитал, при котором такое число дисфункций будет минимальным.

### ЭВОЛЮЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

До разработки эволюционной модели экономической системы, составляющей ядро нашего подхода в области новой теории экономической политики, предполагающей изучение влияния динамики новаторов, консерваторов и безработных на валовой национальный продукт, необходимо показать возможности типовых оптимизационных и эволюционных моделей в этой сфере. В наиболее общем смысле теория оптимизации представляет собой совокупность математических результатов и численных методов, ориентированных на нахождение и идентификацию наилучших вариантов из множества альтернатив и позволяющих избежать полного перебора и оценивания возможных вариантов. Для того, чтобы использовать математические результаты и численные методы теории оптимизации для решения практических задач, необходимо установить границы подлежащей оптимизации экономической задачи, определить количественный критерий, на основе которого можно произвести анализ вариантов с целью выявления наилучшего, осуществить выбор внутрисистемных переменных, которые используются для определения вариантов, и построить модель, отражающую взаимосвязи между переменными. Эта последовательность действий составляет содержание процесса постановки задачи оптимизации.

Если границы исследуемой системы определены, то необходимо осуществить выбор критерия, который выявит наилучший вариант проекта. В большинстве случаев по вышеизложенной причине выбирают прямые экономические критерии, например, валовые капитальные затраты, издержки на единицу продукции, чистую прибыль, доходы от инвестиций. Кроме этих существуют косвенные экономические критерии в виде технологических

факторов, например, когда требуется минимизировать продолжительность какого-либо процесса, количество потребляемой энергии, удельный вес объекта или объем, максимизировать нагрузку. Необходимо сказать, что в подобной постановке экономические задачи оптимизации возникают в рамках теории исследования операций.

Важно отметить, что независимо от содержания оптимизационных методов только один критерий может использоваться при определении оптимума, так как невозможно получить решение, которое одновременно обеспечит минимум затрат и максимум, например, надежности. В такой ситуации один критерий выбирается первичным, все остальные – вторичными. Первичный критерий используется как характеристическая мера, вторичный – как ограничение. Эти ограничения устанавливают диапазоны изменений соответствующих показателей от минимального до максимального приемлемого значения. На следующем этапе постановки задачи оптимизации осуществляется выбор независимых переменных, которые должны адекватно описывать допустимые состояния или условия функционирования системы. Существуют два важных условия, определяющих этот выбор. Во-первых, необходимо провести различие между переменными, значения которых могут изменяться в широком диапазоне, и переменными, значения которых фиксированы и определяются внешними факторами. Во-вторых, при постановке задачи следует учитывать все основные переменные, которые влияют на функционирование системы или качество объекта. Очень важно при выполнении двух условий обеспечить достаточный уровень детализации, т.е. наравне с вовлечением всех переменных не перегрузить задачу мелкими, незначительными деталями.

После того, как характеристический критерий и независимые переменные выбраны, на следующем этапе постановки задачи необходимо построить модель, которая описывает взаимосвязи между переменными задачи и отражает влияние независимых переменных на степень достижения цели, определяемой характеристическим критерием. В принципе оптимизационное исследование можно провести на основе экспериментирования с самой системой. Однако на практике проводится математическое представление системы, которое и носит название модели. Модель в математическом оформлении представляет собой некоторый набор уравнений и неравенств, которые определяют взаимосвязь между переменными системы и ограничивают области измене-

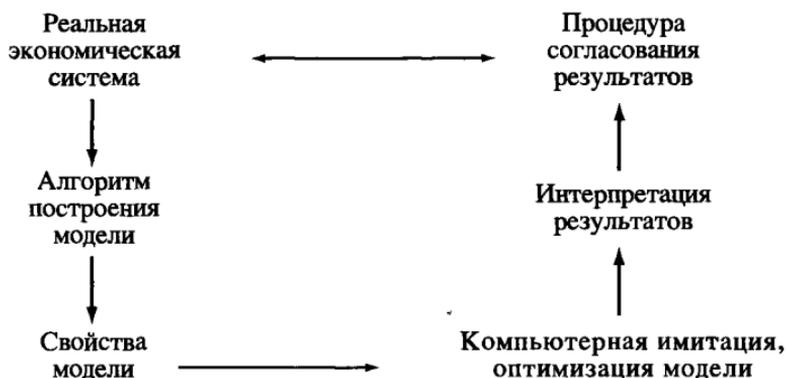


Рис. 4.16. Схема формирования эволюционных и оптимизационных моделей

ния переменных, а функция цели, которая подлежит оптимизации, – суть характеристический критерий. При создании модели реальная система требует обязательного упрощения (рис. 4.16).

Оптимизационные модели приводят к получению определенного критерия, а эволюционные дают масштабную картину изменений в рассматриваемой системе. В этом состоит их принципиальное отличие. Модели, используемые в экономической науке, имеют собственную иерархию по уровню значимости и применимости (в этом смысле эволюционные модели поглощают оптимизационные критерии). Проблема состоит еще и в том, что эволюционисты, как правило, отказываются от рационалистического критерия, не сводят функцию полезности индивида к экстремуму, поскольку не считают индивида максимизатором удовольствий. Однако максимизация функции индивидуальной полезности – это, по существу, задача оптимизации, это критерий оптимизации, к которому не может быть сведено сложное и психологически многогранное человеческое поведение.

Особенность оптимизационного моделирования состоит в том, что специалисты, обладающие одинаковым уровнем подготовки, на одну и ту же реальную систему могут предложить совершенно разные модели. Однако ни одну из таких моделей нельзя считать единственно верной. Качество модели нельзя оценивать ни по структуре, ни по форме. Единственным критерием такой оценки может служить лишь достоверность полученных на модели смысловых результатов поведения реальной системы. При разработке модели стремятся к тому, что известно под принципом оптимальной неточности: модель должна быть настолько

детализирована, насколько это необходимо для целей исследования. Обычно в целях снижения затрат времени и труда на постепенное совершенствование модели ее подгоняют под методы, наиболее развитые к данному моменту. Например, часто возникает желание формулировать все задачи как задачи линейного или геометрического программирования просто потому, что удобно работать с задачами такой структуры. За развитие таких методов Т. Купманс и В.Л. Канторович в 1975 г. были удостоены Нобелевской премии по экономике.

Выделяют три типовых модели оптимизационного исследования: аналитические, поверхности отклика и имитационные. Последние модели наиболее близки по своей фабуле к моделям эволюционного типа. Аналитические модели предполагают формулировку уравнений материального баланса. Уравнения могут содержать интегральные и дифференциальные операторы, а значит – предполагать их замену квадратурными формулами и аппроксимацию. В модели поверхности отклика вся система или входящие в нее части состоят из аппроксимирующих уравнений выбранного вида, коэффициенты которых определяются на основе прямо или косвенно полученной информации о работе системы. Модели такого типа используют, когда отклик системы непредсказуем. В моделях третьего типа основные уравнения группируются в отдельные модули или подпрограммы. Они описывают работу отдельных частей или реакцию системы на изменение ее состояния. Имитационные модели используют, когда имеются неявно заданные переменные, когда от состояния системы зависит выбор алгоритма вычислительной процедуры, когда приходится вводить случайные возмущения в модель. Эти модели обычно нуждаются в больших вычислительных мощностях и используются при определении правил эволюции экономической системы как вспомогательный моделирующий комплекс для имитации каких-то реакций или стратегий поведения системы. Безусловно, эволюционные модели, как модели более высокого порядка сложности, строятся на иных критериях и принципах.

Выбор типа модели определяется качеством имеющейся информации об экономической системе, степенью понимания того, что происходит с системой, зависит от сложности самой системы. В качестве показательного примера оптимизационной модели выступает так называемая инфологическая модель экономической системы. Инфологическая модель строится в предположении, что существует разграничение числа звеньев управ-

ления, информация флуктуирует по контурам между уровнями этих звеньев, а анализ данных производится в режиме реального времени<sup>66</sup>.

В качестве целевой функции в инфологической модели может рассматриваться функционал, выражающий эффективность функционирующей экономической организации. Поэтому возникает задача максимизации этого функционала:

$$\sum \sum \sum_{i \in I, j \in J, l \in L} (\Xi_i - F_{ijl}) x_{ijl} - \sum \sum_{j \in J, l \in L} C_{lj} z_{jl} - \sum \sum_{l, k \in L, s \in S} C_{lks} y_{lks} \rightarrow \\ \rightarrow \max,$$

где  $I$  – множество условных номеров решаемых задач;  $J$  – множество условных номеров технических средств;  $L$  – множество условных номеров уровней решения задач;  $F_{ijl}$  – функция штрафов, задающая оценку потерь вследствие опоздания решения стоящей управленческой задачи из-за задержки решения  $i$ -ой задачи на первом уровне с помощью  $j$ -го технического средства;  $C_{lj}$  – стоимость  $j$ -го технического средства с учетом затрат на приобретение, монтаж и т.д., дополнительных затрат на установку данного технического средства на первом уровне;  $C_{lks}$  – стоимость  $S$ -ного варианта обустройства каналов связи между первым и  $k$ -ым уровнями;  $x_{ijl}$  – условие решения  $i$ -ой задачи на первом уровне  $j$ -ым техническим средством;  $z_{jl}$  – условие наличия  $j$ -го технического средства на первом уровне;  $y_{lks}$  – условие наличия связи между первым и  $k$ -ым уровнями варианта  $s$ ;  $L_i$  – множество номеров технических средств, каждое из которых обеспечивает решение  $i$ -ой задачи;  $L_j$  – множество номеров уровней, на которых целесообразно размещение  $j$ -го комплекса технических средств;  $\Xi_i$  – ожидаемый эффект от автоматизированного решения задачи<sup>67</sup>.

Кроме указанных точных параметров в модель входят величины, определяемые экспертным путем. С одной стороны, это выступает фактором, расширяющим область использования оптимизационных критериев и моделей, но, с другой стороны, вводит в такие модели определенную долю неточности, связан-

<sup>66</sup> Подробнее см.: *Абрамов А.А. Интеграция разнородных информационных сред в системе управления промышленного предприятия / Финансовая академия при Правительстве РФ. М., 1997.*

<sup>67</sup> Подробно описание функционала – см.: *Абрамов А.А. Интеграция разнородных информационных сред в системе управления промышленного предприятия.*

ную с применением экспертных процедур. Занимаясь проблемой распределения инвестиций между объектами вложений, мне пришлось столкнуться с ситуацией, когда оптимизационные модели максимизации совокупного дохода и минимизации риска портфеля инвестиций при разных структурах распределения давали, как минимум, одно состояние, при котором совокупный ожидаемый доход и риск были одинаковыми для различных структур распределения инвестиций. Тогда возникал вопрос: как же все-таки распределить инвестиционный поток, иными словами, какую структуру выбрать? Без качественной оценки структуры распределения, которая могла быть осуществлена в том числе с использованием экспертных методов, дать какой-либо однозначный ответ на этот вопрос и тем более осуществить обоснованный выбор структуры распределения не представляется возможным. Таким образом, оптимизационные модели имеют фундаментальный порок, связанный с тем, что вся гамма эволюционирующих свойств экономической системы сводится к одному-двум агрегированным критериям, которые подвергаются исследованию на экстремум.

Представленная инфологическая модель, по существу, оптимизационная, позволяет акцентировать внимание на изменении структуры, функций, задач экономической системы. В итоге, повышается степень автономности системы, поскольку размываются ее границы: обладание одинаковыми информационными возможностями неуклонно ведет к усреднению доминирующей роли отдельных индивидов, групп и организаций в целом. Однако она есть не что иное, как процедура максимизации разницы приобретаемого дохода от решения конкретной управленческой задачи и издержками, обусловленными созданием необходимой инфраструктуры для решения таких управленческих задач. Следовательно, инфологические модели представляют собой формализацию работы информационного блока экономической системы, когда все процессы рассматриваются через призму информационных потоков и издержек, связанных с их обслуживанием. Полагаю, что очень уместно использовать такого рода модели в качестве вспомогательного инструментария при описании эволюции транзакционного сектора экономики. Вместе с тем такие модели, построенные на оптимальном критерии, не являются достаточными, чтобы понять все закономерности эволюционного процесса. В противном случае эволюция представляется поверхностно и никаких значимых выводов о ее характеристиках сделать не удастся.

Эволюционную модель экономической системы представим на основе одной из работ Дж. Силверберга и Б. Верспагена<sup>68</sup>. Будем исходить из того, что действия агентов подчиняются эффекту “непредсказуемых последствий”, т.е. они ограничено рациональны. Изменение в экономической системе представим, согласно этому подходу, как извлечение из нормального распределения, центрированного около текущего значения отношения НИР к капиталовложениям. Положим, что является закономерным и близким к действительности, что имитацией будут заниматься в основном низко прибыльные структурные элементы (агенты – фирмы) системы. Эволюцию экономической системы будем рассматривать в шумпетерианском ракурсе. Это означает, что система развивается вследствие того, что текущее потребление и инвестирование, приносящие определенный доход агентам, в какой-то части тратятся на осуществление новаций как способа конкурентной состязательности и дальнейшего наращивания прибылей. Совершаемые технические изменения и составляют генератор социально-экономических изменений. Имитация является основой консервативной модели поведения агента.

Поскольку рассматриваемые технические изменения в системе являются результатом получения прибыли, пусть даже с учетом неопределенностей, постольку логика моделирования принимает во внимание классическую рациональность, межвременную оптимизацию, идентификацию равновесных состояний. То же характерно и для моделей Р. Нельсона и С. Уинтера<sup>69</sup>. Требования к модели эндогенного роста в отношении технологии и методов принятия решений сводятся к следующим: 1) в данный момент времени используется не одна, которая мгновенно замещает существующую до нее технологию без имитаций и переливов, а несколько технологий, которые могут быть приняты к реализации даже на пределе инвестиционных возможностей; 2) темп технического прогресса представляет собой функцию диффузии новых технологий; 3) знания и информация в отношении технологий и нововведений могут быть либо вполне доступны, либо

<sup>68</sup> Силверберг Дж., Верспаген Б. Экономическая динамика и адаптация поведения. Приложение к одной эволюционной модели эндогенного роста // Эволюционный подход и проблемы переходной экономики. М.: ИЭ ЦЭМИ РАН, 1995. С. 149–176.

<sup>69</sup> Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000.

нет. Эта идея поднята в ряде работ Р. Нельсона и К. Эрроу<sup>70</sup>. Она состоит в недостаточной исследованности связи между явными и скрытыми нормами прибыли и стимулами к нововведениям. Здесь можно обнаружить явное несоответствие. Вполне возможно, что в экономике наблюдается недостаточное число проводимых НИОКР, а это означает, что она находится в состоянии недоразвитости по сравнению с состоянием, характеризующимся достаточным уровнем НИОКР. Одновременно с этим может наблюдаться, условно говоря, избыток НИОКР, которые не приносят весомой отдачи и поэтому могут быть отсрочены или вообще свернуты. Проблема, таким образом, касается пропорции в осуществлении вложений в НИОКР, необходимости этих направлений, приоритетов развития, но осложняется тем, что научно-технические разработки при современном уровне развития науки и техники требуются даже на имитации уже осуществленных нововведений. Многочисленны случаи, когда не удавалось в относительно короткое время воспроизвести объекты военно-космической техники в силу требующихся колоссальных затрат на проведение собственных НИР для того, чтобы понять технологические особенности объекта и имитировать его.

Концепция ограниченной рациональности, отбора и обучения позволяет проводить с помощью компьютерного моделирования и создания "искусственных миров" идентификацию стратегий поведения фирм в отношении новаций и осуществляемых вложений в НИР на базе прибыльных представлений. Для российских предприятий будут интересны два вывода, которые следуют из реализации подобных моделей: при всех оговоренных допущениях фирмы, во-первых, проявляют тенденцию выбора стратегий на основе анализа параметра отношения НИР к товарообороту, а не отношения НИР к прибыли; во-вторых, в стадии стагнации фирмы "зондируют" область возможных стратегий путем описанных мутаций и имитаций и в конечном счете могут обнаружить полезность осуществления НИР в качестве прорывных действий, преодолевающих кризисное состояние. Возможности модели ограничены тремя крупными недостатками: во-первых, при рассмотрении вложений в НИР речь идет об

<sup>70</sup> *Nelson R. What is Public and What is Private about Technology? // Berkeley: CCC, Working Paper. 1990. N 90 (9); Arrow K. Economic welfare and allocation of resources for invention. The Rate and Direction of Inventive Activity / Ed. R. Nelson. Princeton: NBER. Princeton University Press, 1962.*

однородном продукте; во-вторых, вхождение новой фирмы в популяцию происходит только в результате выбытия ранее существовавшей фирмы, так что общее число фирм является фиксированным и, наконец, в-третьих, при использовании уравнения, описывающего темпы изменения занятости, в модели игнорировался платежеспособный спрос на объем выпускаемой продукции, считалось, что объем производства соответствует величине производственной мощности, а это очень натянутое допущение. Исходя из перечисленных ограничений модели, становится ясно, что она не сможет дать ответа в отношении стратегий фирм, вкладывающих в НИР определенные средства, например, при случайном входе или выходе фирмы из популяции и варьируемом общем числе фирм. Если учитывать неоднородность продуктов и платежеспособный спрос, колебания которого случайны и определяются множеством причин, то, очевидно, результаты будут не столь обнадеживающими, а часть выводов потребует пересмотра.

Теперь остановимся на другой эволюционной модели, предполагающей рассмотрение экономической системы в виде популяции фирм, но имеющей очень похожие недостатки. Они делают проблематичным использование представленных подходов и моделей в качестве теоретического инструмента формирования экономической политики. Иными словами, модели подобного рода довольно трудно адаптировать в области подготовки мероприятий макроэкономической политики и заложить в основу теории экономической политики. С позиций эволюционного подхода экономическая система описывается параметрами состояния и правилами, задающими динамику перехода в другое состояние. Это правила индивидуального поведения и правила поведения популяции в целом, например, правила входа в популяцию, правила выхода, правила накопления и передачи опыта, взаимодействия внутри популяции и т.д.

Если воспользоваться теорией жизненного цикла, то в ряде работ<sup>71</sup> описывается ситуация, когда государство вмешивается в процессы функционирования предприятий (элементы системы – хозяйствующие субъекты, активные экономические агенты),

---

<sup>71</sup> *Murrell P.* An Evolutionary Perspective on the Transition to Market Economy in Formerly Centrally Planned Economies // Maryland University. IRIS working paper. 1991. N 19; *Ickes B., Ryterman R.* Entry Without Exit: Economic Selection under Socialism // The World Bank, working materials. 1993. August.

в фазе “старения” или накануне этой фазы осуществляет субсидирование и тем самым не дает неэффективным фирмам “спокойно умереть”. Как раз здесь и существуют два аспекта, о которых исследователи обычно умалчивают. Во-первых, это проблема банкротства и эффективности обанкротившейся организации. Во-вторых, это проблема государственной политики стимулирования развития неэффективных фирм не только в централизованной экономике, но и в экономике рыночной формы организации. Американская экономическая история дает достаточное количество фактов, когда правительство выдвигало лозунг вроде: «Что хорошо для “Дженерал Моторс” – то хорошо для Америки!». Тем самым оно помогало своим транснациональным гигантам справиться с угрожающими их благополучию трудностями. Более того, как можно рассуждать об организационной “смерти” подобных корпоративных гигантов, составляющих скелет современной промышленности? Скорее всего, проблема должна сводиться не к реализации концепции “вход без выхода”, которая присуща централизованной экономике, а к отношению “ни входа – ни выхода” для определенных рыночных структур, в которых действуют гиганты. Кроме того, возможна ситуация “скоординированный вход – скоординированный выход” для централизованного хозяйства, когда по решению центрального органа может быть образовано одно предприятие и преобразовано другое, с передачей имеющихся фондов своим “коллегам” по отрасли. Если учесть, что производственные фонды не могут исчезнуть бесследно при ликвидации предприятия ни в рыночной форме хозяйства, ни в централизованной, а это является фактом реальной экономической жизни, то из модели необходимо вывести механизм обнуления производственных фондов. Следовательно, заслуживает иной трактовки и дополнительных изучений проблема банкротства, как составной элемент эволюционных процессов. Необходимо учитывать, что банкротство с позиций современных институтов воспринимается как неэффективность, на самом деле оно не подразумевает автоматическую неэффективность “потерпевшего” и обоснованность наказания, которое осуществляет рынок. Экономическая мысль сегодняшнего дня подтверждает, что банкротство может быть результатом скоротечных изменений внешней по отношению к субъекту среды, институциональных правил, высоких темпов объема продаж (известны случаи, когда растущая темпом 20–25% фирма не справлялась с платежами и, несмотря на поразительные рыночные

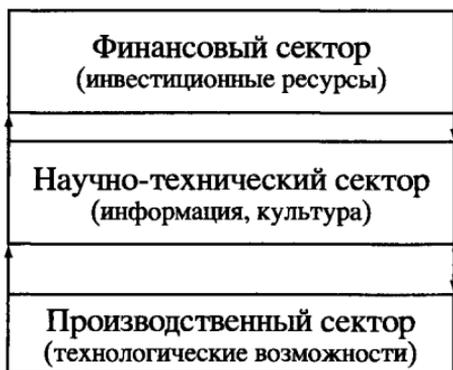


Рис. 4.17. Модель самоорганизующейся экономической системы

успехи, оказывалась на грани банкротства или становилась банкротом) и многих других факторов.

Поправки в указанную модель могут быть следующие.

Представим экономику как самоорганизующуюся систему (рис. 4.17). Примем модель экономической системы в виде трех секторов: 1) финансового, под которым понимаются возможности аккумуляции инвестиционных ресурсов; 2) научно-технического потенциала,

позволяющего реализовать стратегии в отношении НИР, возможности накопления и обработки информации, поступающей извне и циркулирующей внутри системы; 3) производственного сектора, где на выходе имеем комбинацию “старых”, т.е. являющихся продуктом традиционного профиля деятельности системы, и “новых” товаров, полученных при отказе от определенных профильных производств или в результате расширения деятельности системы, ее реструктуризации и осуществления новых инвестиционных проектов либо такого совершенствования “старого” товара, когда он начинает восприниматься потребителем в качестве обновленного.

Исходя из ресурсных возможностей, можно предположить, что по мере наращивания объемов производства новой продукции исчерпывается потенциал традиционных производств. Эволюция экономики как сложной системы предстает в виде непрекращающегося поиска внутренне согласованной структуры производства.

Экономическая система задается уравнениями и СР-ограничениями, под которыми понимается диссипативный поток – постоянный поток потерь произведенного, представленный в виде функции потерь для каждого сектора. Цикл самоорганизации системы означает замкнутую цепь положительной обратной связи, когда каждая последующая компонента стимулируется предыдущей и сама выступает своеобразным генератором для последующей. В случае выделенных трех секторов наблюдаются следующие взаимодействия: концентрация финансовых ресурсов

в финансовом секторе используется на проведение НИР, ОКР, подготовку производства новых продуктов; осуществленные исследования и разработки стимулируют как производство, так и поиск новых инвестиционных средств на продолжение исследований и разработок; производственный сектор, выпуская определенный объем продукции, приносит доход, осуществляя вклад в формирование финансовых ресурсов и стимулируя научный сектор на новые исследования и создание новых видов продукции. Разрывы связей, когда финансовый сектор становится самодостаточным и самоорганизующимся, приводят к различного рода конфликтам и диспропорциям в системе, увеличивают число и размер дисфункций.

## МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА ОСНОВЕ РАСШИРЕННОЙ ШУМПЕТЕРИАНСКОЙ СИСТЕМЫ “НОВАТОР–КОНСЕРВАТОР–БЕЗРАБОТНЫЙ”<sup>72</sup>

Эволюционная макроэкономика в ответ на ставшие стереотипными дихотомии экономической политики – “экспансия–рестрикция”, бюджетный “дефицит–профицит”, “инвестиции–сбережения”, “рост–рецессия” – предлагает собственную дихотомию: “новаторы–консерваторы”, восходящую к работе Й. Шумпетера (Schumpeter, 1969).

Процесс эволюции представляется в виде появления новаторов, которые вытесняют консерваторов с поля экономических взаимодействий и рыночных ниш и занимают освободившиеся пространства сами. Посредством адаптации к новой реальности (системе правил) происходит в силу привыкания постепенное превращение новаторов в консерваторов. На этом этапе экономической эволюции становится важным одно обстоятельство: каким образом на дальнейшее появление новаторов влияет система

<sup>72</sup> Рассматриваемая в этом параграфе модель с наиболее общей точки зрения предложена автором в ряде работ: “Институты и экономическое развитие” (2005), “Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика” (2004). “Теоретические основы инвестиций в человека и инноваций” (2004). Однако здесь модель получает свое развитие на формальном уровне и с элементами компьютерной имитации, что находит отражение в системе дифференциальных уравнений, описывающих взаимодействие в экономической системе “новатор–консерватор–безработный”.

институтов, созданных предыдущим поколением агентов-новаторов. Если институты, созданные поколением новаторов числом  $n_1$ , приводят к появлению числа новаторов  $n_2 < n_1$ , то возникает вопрос: что будет происходить на следующем шаге эволюции? Либо число новаторов в экономике еще уменьшится  $n_3 < n_2 < n_1$ , поскольку новаторам  $n_2$  не удастся улучшить систему институтов, стимулирующих появление новаторов и выбытие консерваторов, сохраняющих приемлемую пропорцию между группами данных экономических агентов, либо это число возрастет (или не уменьшится), так как новаторам группы  $n_2$  удастся модифицировать созданные на предыдущем интервале правила.

Все зависит от того, имелось ли в нулевой точке избыточное число новаторов или ощущался их явный недостаток. Однако можно утверждать, что для конкретной экономической системы на определенном отрезке эволюции существует оптимальное соотношение между новаторами и консерваторами, хотя численность этих хозяйствующих групп является динамическим параметром, постоянно изменяемым. Существует довольно серьезная научная проблема критерия, в соответствии с которой необходимо определять размер каждой из групп агентов. Вместе с тем следует говорить о наличии верхней границы – максимально возможного числа новаторов, которых может вынести экономика без каких-либо осложнений в своем развитии, а также нижней границы – максимально возможного числа консерваторов, когда появление дополнительного количества новаторов становится затруднительным, происходит фиксация status quo экономической системы, а ее инновационный потенциал восстановить становится весьма проблематично, по крайней мере без специальных мер экономической политики.

Нужно отметить, что ортодоксальные экономические теории и предлагаемые на их основе рецепты экономической политики нечувствительны к социальному явлению рождения агента-новатора. Иными словами, отсутствует механизм управления процессом появления новаторов. Если отыскать этот механизм и облечь его в конкретные схемы экономической политики, тогда и будет получена новая парадигма управления на макроуровне хозяйственной системы. При этом станет очевидной связь микро- и макропроцессов экономической эволюции, которую потребуется задействовать в аспекте управления.

Экономика в том случае высоко адаптивна, когда она обеспечивает низкие издержки замещения различных решений, субъек-

тов, организационных форм, так как при этом становится легко исправить ошибку или заменить неэффективную норму, мешающую системе развиваться. Для нее может быть одинаково опасным как избыточное число консерваторов, препятствующих внедрению новых качеств и экономических функций и ввергающих экономику в состояние “спячки”, так и избыточное число новаторов, которые могут предъявить избыточный спрос на нерасполагаемый экономикой объем (возможностей) инвестиционных ресурсов, что завершится внезапным кризисом и потерей позитивных ожиданий развития – психологическим шоком.

В экономической науке принято возвышать позитивное значение новаторов и подчеркивать негативное влияние консерваторов на хозяйственное развитие. Эта традиция восходит к Й. Шумпетеру и настолько сильно проникла в логику экономического анализа, что последующие поколения экономистов, включая современных представителей мэйнстрима и эволюционной экономики, не подвергают эту позицию сомнению.

Эволюционная экономика как будто предлагает механизм объяснения процесса появления новаторов – эволюционную инфляцию<sup>73</sup> посредством которой осуществляется перераспределение ресурсов между (макрогенерациями) консерваторами и новаторами. Однако это решение порождает комплекс проблем, наиболее острые из которых следующие.

Во-первых, применение теоретического аппарата эволюционной экономики в данном ракурсе приводит к дифференциации описания инфляции как макроэкономического явления, что явно конфликтует с холистическим представлением экономических процессов (эволюции). В частности, инфляция принимает вид нелинейной суммы так называемой эволюционной и неэволюционной инфляции, причем последняя имеет для экономики деструктивное значение и якобы связана исключительно с деятельностью консерваторов. При этом эволюционная инфляция и вызывающая ее денежная эмиссия выступают механизмом перераспределения ресурсов в пользу новаторов, при котором хозяйственное пространство консерваторов сужается. Таким образом, не учитывается сила “хозяйственного саморасширения”, когда появление новых агентов происходит не вследствие “уничтоже-

<sup>73</sup> *Mayevsky V., Kazhdan M. Evolution Macrogenation // Journal of Evolutionary Economica. 1998. Vol. 8. N 4. С. 407–422.*

ния” консерваторов, а за счет технологического развития и расширения эксплуатируемой ресурсной базы.

Здесь очень важно учесть три разновидности выбытия консерваторов: вследствие “естественного” старения и смерти, в процессе конкуренции с другими консерваторами и новаторами. Кроме того, новатор тоже может потерпеть поражение из-за бóльшей активности других новаторов. Поэтому отождествлять эволюционную инфляцию исключительно с деятельностью новаторов, при этом признавая правительственные расходы на управление фактором незволюционной инфляции, с теоретической точки зрения весьма некорректно, поскольку нельзя из экономической эволюции исключить целые группы других агентов, а также правительство, выступающее чуть ли не центральным звеном эволюционного процесса. Необходимо говорить лишь о некотором масштабе изменения цен, который является заслугой работы новаторов в экономике.

Во-вторых, не все ясно с проблемой “созидательного разрушения”, которая признается существенной *ex ante*. Это обстоятельство также обусловлено шумпетерианским видением экономической эволюции, которая есть результат противоборства новаторов и консерваторов. На мой взгляд, не совсем правильно считать, что новаторы появляются исключительно в фазе спада объемов ВВП бизнес-цикла, обеспечивают преодоление кризиса и дальнейший экономический рост. В этом случае возникает следующий логический парадокс. Если новаторы в ходе своей деятельности, предъявляя спрос на ресурсы и подталкивая цены вверх, разрушают хозяйственные цепочки консерваторов, провоцируя тем самым спад производства (идея “созидательного разрушения”), то каким образом, на какой основе в фазе кризиса им удастся появиться и за счет каких источников организовать подъем экономики, если согласно концепции “созидательного разрушения” это происходит за счет снижения хозяйственной активности консерваторов?

В фазе наступившего кризиса активность консерваторов согласно разбираемым теоретическим представлениям, которые как будто подкреплены модельными испытаниями, уже снижена, и по этой причине не ясно, насколько значительна величина запаса на дальнейшее сокращение хозяйственных цепочек консерваторов при появлении новаторов. Полагать, что замедление роста и/или спад происходят только по вине консерваторов — это значит не учитывать роли новаторов в разворачивании данно-

го процесса, которая может быть довольно велика. Очевидно, что без рассмотрения закономерностей превращений в системе “консерватор–новатор” трудно дать убедительные объяснения циклической динамики.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что теория экономического развития (эволюции) Шумпетера имеет, как минимум, одно слабое звено – концепцию “созидательного разрушения”, требующую не только дополнительной верификации, но и существенной теоретической модификации.

В-третьих, экономическая политика, нацеленная на поддержку новаторов представляет собой односторонний инструмент политического воздействия, которое сводится к денежно-кредитной эмиссии, называемой по аналогии с инфляцией эволюционной.

Новация реализуема только тогда, когда она авансирована – обеспечена в должной мере кредитом. Однако важен не только приток денег к новаторам, но и их отток (подобно вводу и выбытию производственных фондов) – последующий оборот, так как эта денежная масса может быть использована для пролонгации хозяйственной активности неэффективных агентов или для срабатывания эффекта блокировки (“lock in”), что означает фиксацию неэффективной системы правил, которая продолжит “успешно” функционировать. Поэтому экономическая политика обязана исходить не из формальной кредитно-денежной поддержки новаторов, а должна решать проблему управления экономическим развитием целесообразными инструментами: поощрять инновационную деятельность в экономике, облегчать процесс превращения консерваторов в новаторов, регулировать соотношение числа представителей названных двух групп агентов, монетарно обеспечивать работу новаторов и, что особенно важно, “консерваторов” – при различных состояниях экономической конъюнктуры.

И новаторы, и консерваторы играют в хозяйстве позитивную роль. Наличие консерваторов помогает идентифицировать “новацию”, правильно организовать работу институтов оценки. Кроме того, они обеспечивают насыщение сложившихся социальных стандартов до того момента, пока под влиянием новаторов не начнет происходить переориентация на новые стандарты, которые постепенно становятся наиболее привлекательными. Важно, чтобы соотношение числа новаторов и консерваторов было оптимальным, чтобы не возникало неоправданных преиму-

ществ одной из групп и, как следствие, чрезмерного увеличения числа ее представителей.

Значительные преимущества в экономике для консерваторов, так же как и преобладание новаторов в условиях, когда ощущается острая нехватка ресурсов, необходимых для раскрытия их потенциала, могут быть губительными для развития хозяйственной системы, приводить ее к кризису или существенно занижать темпы роста и уровень социального развития. Количественное определение указанной пропорции является довольно сложной научной проблемой, как и выстраивание экономической политики, воздействующей и изменяющей это соотношение в ту или другую сторону.

Если нормативно принять приоритетность новаторов в дихотомии “новаторы–консерваторы”, а, видимо, против этого тезиса трудно возразить, поскольку новаторы выступают генератором экономического прогресса, то экономическая политика должна строиться таким образом, чтобы обеспечить не только появление новых новаторов, т.е. создавать стимулы для инноваций, но и поощрять, оказывать всяческую поддержку данной модели поведения. Характеристику модели поведения новаторов и консерваторов по выбранным параметрам, задающим разновидность дисфункции экономической системы, отражает табл. 4.3.

Из таблицы видно, что новаторы демонстрируют достаточно высокую адаптивную эффективность благодаря имманентной легкости в преодолении возникающих дисфункций. Если бы это было не так, то инновации были бы просто невозможны. В экономике с преобладающим числом дисфункций это наиболее отчетливо видно: даже при имеющихся новых идеях, которые в современном мире особенно дефицитны, их практическая реализация крайне затруднена, если вообще осуществима. В такой экономике ведущую роль играют консерваторы, препятствующие всему новому, а в поведенческом смысле преобладают модели перераспределения и сохранения текущих позиций. Для этой экономики характерен очень высокий уровень внутреннего трения, трансакционных издержек, и отличительная особенность состоит в значительной глубине дисфункций, так что ее состояние может даже приближаться к макродисфункции<sup>74</sup>.

<sup>74</sup> Сухарев О.С. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 70–81.

Таблица 4.3. Модели поведения агентов в экономической эволюции

Параметр	Новаторы	Консерваторы
Цель существования	Реализация новых идей, технологий, продуктов	Сохранение прежних позиций в области идей, технологий, продуктов
Область приложения усилий	Новые направления деятельности	Эксплуатация старых форм, методов, сфер деятельности
Функциональное наполнение	Значительное и постоянно расширяющееся за счет новых функций	Стабильное или сокращающееся в процессе конкуренции с новаторами
Интервал функционирования	1. До превращения в консерватора 2. До внезапного банкротства в процессе конкуренции с новаторами и консерваторами	1. До выхода из хозяйственного поля взаимодействий и изменения вида деятельности (после банкротства) 2. До превращения в новатора
Издержки модели поведения	Невысокие при отлаженном кредитно-денежном механизме	Значительные или постоянно увеличивающиеся
Степень отторжения	Низкая при эффективном институциональном окружении. Высокая в экономике с преобладающим числом дисфункций	Высокая при отлаженной системе институтов. Низкая в дисфункциональной экономике
Устойчивость к изменениям	Высокая – за счет новизны реализуемых проектов	Низкая – за счет роста издержек

Изменение экономической модели поведения агента, предстающего в образе новатора или консерватора, либо сочетающего черты того и другого в зависимости от складывающихся обстоятельств, есть прежде всего психологическое изменение, происходящее вследствие индивидуального восприятия субъектом текущих социально-экономических параметров, значимых для него и определяющих его решение, а также происходящее по причине генетической предрасположенности к такого рода трансформациям. Помимо указанных факторов, регулирующих число новаторов и консерваторов в экономике, важное влияние

на этот процесс оказывают непредсказуемые сдвиги в институциональной структуре и мероприятия экономической политики.

Интересно проанализировать поведение агента-новатора в экономике, испытывающей абсолютный спад валового продукта, сравнив его с поведением аналогичного субъекта в растущей экономике, а также в условиях замедления темпа роста. Последняя ситуация характерна для развитых стран Запада. Если исходить из гипотезы о появлении значительного числа новаторов в фазе депрессии делового цикла, то для современных западных стран данная проблема приобретает совсем другую формулировку: что происходит с новаторами в фазе замедления темпов экономического роста? На этой стадии наблюдается сокращение числа новаций и новаторов, а не их увеличение, а затем число новаторов восстанавливается и может продолжать увеличиваться до некоторого значения. Таким образом, неоклассическая теория циклической динамики дает в этом плане неудовлетворительное объяснение.

Безусловно, в указанных трех случаях речь идет об агентах-новаторах, но можно уверенно утверждать, что это кардинально различные хозяйствующие субъекты как по модели своего поведения, так и по качественным характеристикам генерируемых и реализуемых новаций, иными словами, в экономике на различных этапах ее развития присутствуют различные новаторы и новации, не говоря уже о сравнении данной модели поведения субъектов, принадлежащих хозяйственным системам разных стран. Причина отмеченных расхождений не только в качестве развиваемых новаторских идей, проектов, технологий, продуктов, но и в существующих ресурсных и адаптационных возможностях их практической реализации. В связи с этим одна и та же новация в одних условиях эффективна, т.е. может быть с успехом реализована, а в других – дисфункциональна, т.е. либо не может быть осуществлена в полном объеме, либо реализуется частично с высокой долей функциональных потерь, что в итоге приводит к существенному снижению ее эффективности. Инвестиции тогда не окупаются, а хозяйствующий субъект несет абсолютные издержки.

Если ввести понятие “монетарный диапазон” поведения экономического агента и считать, что он задается верхней и нижней границами денежного обеспечения функционирования конкретного субъекта в единицу времени, тогда модель консерватора будет соответствовать нижней, а модель новатора – верхней

части этого диапазона. Конечно, границы диапазона для каждого агента на относительно длительных интервалах времени являются динамически изменяемыми параметрами.

Здесь явно прослеживается предпосылка о том, что новация и модель поведения новатора требуют большего денежного обеспечения по сравнению с приспособлением и консервативной моделью. Издержки новатора складываются из издержек на поиск и обработку информации, заключение контрактов, разработку новой идеи, проекта, продукта, освоение нового рынка, внедрение (при необходимости) новой организационной формы, производство продукта и продвижения его на рынке. Издержки консерватора включают ряд названных издержек, в частности, на производство продукта, поддержание рыночной ниши, напоминающую рекламу, возможны и судебные издержки, однако их общая величина, как видно из простого сопоставления, ниже величины издержек новатора. Вот почему новатор нуждается в большем объеме инвестиций. Это вытекает из психологических свойств указанных моделей поведения агента. Новатор стремится освоить новый рынок (продукт), консерватор – удержать имеющийся рынок. Следовательно, консерватор движется в сторону снижения уровня безубыточности в силу возможного сокращения объема продаж и опережающего роста цен на ресурсы по сравнению с ценами на выпускаемые виды стереотипных изделий. Что касается новатора, то он, как правило, убыточен в начальной точке и движется в сторону безубыточности за счет увеличения объема продаж и расширения рыночных ниш.

У консерватора открываются две перспективы – превратиться в новатора или сохранить свою консервативную модель. Новатор имеет другие цели: превратиться в консерватора, что может ассоциироваться с долгожданным отдыхом, или раскрыть новаторский потенциал в смежных областях.

В случае, когда новатор и консерватор в момент времени  $t_0$  – два разных субъекта, каждый из них имеет свой монетарный диапазон существования в социально-экономическом и инвестиционном пространстве (рис. 4.18). Для одного и того же субъекта, изменяющего модель поведения от консервативной до новаторской и обратно, левая и правая часть рис. 4.18 совмещаются по границе  $m_1$ , нижней границей становится  $m_0$ , верхней –  $m_2$ . Но в районе точки  $m_1$  по обе стороны имеется величина денежного обеспечения  $\chi$ , которую нужно воспринимать в качестве издержек превращения в новатора и консерватора соответственно

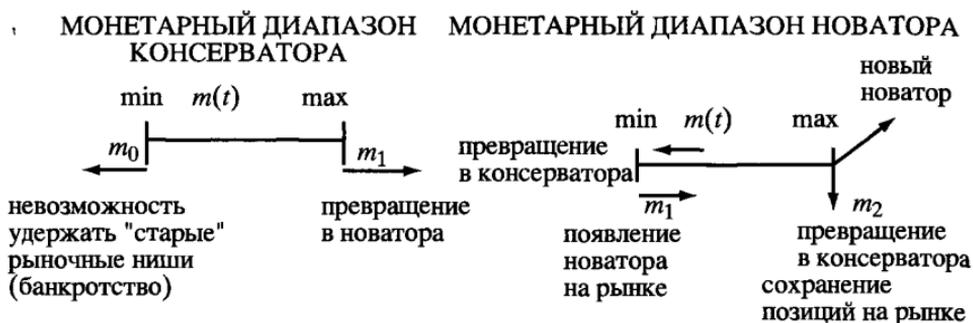


Рис. 4.18. Монетарный диапазон системы “новатор–консерватор”

(по аналогии с издержками функционирования механизма цен в экономике рынков).

На микроуровне проблема эволюции системы “новатор–консерватор” сводится к сосуществованию данных групп агентов в рамках одной экономической организации – фирмы, которая располагает и новаторами, и консерваторами. При этом осваиваются новые продукты и рынки, а также выпускается “старая” продукция. Такое сочетание создает определенный запас прочности для фирмы, обеспечивает эффективное перераспределение ресурсов и в конечном счете положительно сказывается на развитии организации.

На макроуровне хозяйственной системы вопрос сводится к поиску наиболее целесообразного сочетания числа новаторов и консерваторов. В общем случае консерватор не стремится к максимизации прибыли, ему лишь важно находиться в диапазоне:  $m_0 < m_k < m_1$ . Цель новатора – достичь уровня обеспечения  $m_2$  с учетом его возможного динамического изменения, т.е.  $m_n \rightarrow m_2$ , причем  $m_n > m_1$ . Отсюда с необходимостью вытекает, что дихотомия “новатор–консерватор” распадается на три состояния – модели существования  $n$ -го экономического агента (где границы диапазонов в общем виде являются функцией времени), а именно:

- $m(t) < m_0$  – безработный;
- $m_0 < m(t) < (m_1 - \chi)$  – консерватор;
- $(m_1 + \chi) < m(t) < m_2$  – новатор.

Таким образом, получен весьма интересный результат: безработный, являясь бездеятельным с позиций хозяйственного права агентом, просто не в состоянии реализовать модель консерватора и тем более новатора без изменения величины денежного обеспечения, необходимой на приобретение им знаний, деловой

активности, стартового капитала, для выхода хотя бы на известные рынки. Подобная структуризация моделей поведения агентов в корне меняет выводы эволюционных экономистов относительно мероприятий макроэкономической политики, направленных на стимулирование активности исключительно новаторов посредством механизма эволюционной инфляции, которая благодаря этому стимулированию и признается целесообразной. На самом деле, в зависимости от текущего состояния хозяйственной системы политические решения, возможно, должны быть приложимы к поощрению перехода от модели безработного к модели консерватора – реально действующего агента, либо от модели новатора к модели консерватора, либо следует наоборот – предотвратить подобный переход. Возможен вариант, когда усилия правительства должны быть дифференцированными, т.е. направленными на поиск компромисса между первой и второй, второй и третьей моделями поведения хозяйствующих субъектов. На практике именно последний подход в силу своей гибкости и адекватности должен составить суть проводимой экономической политики, ее передаточного механизма.

Чтобы найти какое-либо приемлемое решение поставленной проблемы, нужно представить макроуровень экономики в виде трех секторов, состоящих из безработных, консерваторов, новаторов. Тогда индекс конфигурации хозяйствующих субъектов в экономике запишется так:

$$X(t) = [N(t) - K(t)] / \{N(t) + K(t) + U(t)\};$$

$$S(t) = N(t) + K(t) + U(t);$$

$$n = N/S, k = K/S, u = U/S, n + k + u = 1$$

$$X(t) = n - k;$$

$$dX(t)/dt = dn/dt - dk/dt;$$

$$dX(t)/dt = d[2n - 1 + u]/dt;$$

$$dX(t)/dt = 2dn/dt + du/dt = f(n(t), m_1, m_2, m(t));$$

$dY(t) = F(n/k, M, u - u^*)$ , где:  $Y(t)$  – валовой внутренний продукт;  $X(t)$  – индекс конфигурации;  $N(t)$  – число новаторов;  $K(t)$  – число консерваторов;  $U(t)$  – число безработных;  $S(t)$  – трудоспособные агенты;  $n, k, u$  – соответственно доля новаторов, консерваторов, безработных в общей величине трудоспособных агентов.

Индекс конфигурации записан через изменение числа новаторов и безработных в экономике. При стабильной занятости

сти/безработице в течение продолжительного периода времени  $du/dt$  можно будет принять равной нулю. Динамику валового внутреннего продукта  $Y(t)$  можно представить в виде функции отношения числа новаторов и консерваторов, изменения денежной массы  $M(t)$  и превышения уровня фактической безработицы естественной нормы, а индекс конфигурации – в виде функции числа новаторов, переключателей модели поведения  $m_1$  и  $m_2$  – границ монетарного диапазона и текущей величины денежного обеспечения  $m(t)$ . Эту функцию следует называть функцией силового формирования экономической структуры. Представляется очевидной связь динамики ВВП и индекса конфигурации.

Теперь необходимо расширить действие модели за счет введения специальных величин и формальных связей между ними, чтобы дать полное представление об эволюции экономической системы посредством взаимодействия моделей агентов – новаторов и консерваторов. Модель удастся включить в типовые макроэкономические аналитические схемы (модели), если только станет возможным показать связь новаторов, консерваторов с категорией безработных, фигурирующей в базовых моделях рынка труда и макроэкономической системы в целом. Эту связь легко обнаружить, если представить, что новаторы и консерваторы есть агенты, осуществляющие какую-либо деятельность, а безработный, по крайней мере с позиций официальной статистики труда, аналогичную деятельность не осуществляет в силу своего статуса.

В макроэкономическом анализе известна закономерность, получившая наименование закона А. Оукена. Согласно этой закономерности, когда фактическая безработица превышает естественный уровень (инфляционно нейтральный) на один процентный пункт, тогда фактический ВВП отстает от потенциального (для естественного уровня) на 2,5 процентных пункта. Таким образом, в нашей модели можно положить, что ВВП есть некая функция, зависящая от уровня развития технологии, имеющегося физического капитала и индекса конфигурации новаторов и консерваторов, влияющего и на возможности экономики в смысле развития технологии и капитала. Индекс конфигурации можно задать некоторой функцией<sup>75</sup>, считая, что она меняет знак в

<sup>75</sup> Занг В.Ю. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. М.: Мир, 1999. С. 210. Ранее этот вид функций был применен: Weidlich W., Haag G. Qualitative Sociology. Springer; Berlin-Heidelberg, 1983.

точке превращения новатора в консерватора и обратно, так что изменение знака функции символизирует преобладание одной модели поведения над другой. Эта функция в общем случае принимает вид:

$$\frac{dx_i}{dt} = f(x_i, u_i, k_i), f(x_i, u_i, k_i) = sh(u_i + k_i x_i) - x_i ch(u_i + k_i x_i)$$

Управляющий параметр в общем виде может быть представлен и так:

$$du/dt = x_i ch(u_i + k_i x_i) - sh(u_i + k_i x_i).$$

В приведенных выражениях  $x$  – индекс конфигурации;  $u$  – управляющий параметр, характеризующий смену модели поведения агента с новаторской на консервативную и обратно или с консерватора на безработного;  $k$  – коэффициент координации моделей поведения агентов. Эти параметры далее будут определяться, исходя из смены знака представленной функции  $f = f(x_i, u_i, k_i)$  в точках монетарного диапазона  $m_0, m_1, m_2$  (согласно рисунку 4.18).

Дадим расширительную трактовку вышеприведенной модели. Введем следующие величины, характеризующие функционирование системы (института):  $R(t)$  – резерв институциональной системы (института) в ликвидной форме (запас денег), изменяющийся в границах некоторого монетарного диапазона системы;  $I(t)$  – издержки функционирования института (системы), включая транзакционные;  $\sigma = R(t)/I(t)$  – индекс ликвидности (запас рентабельности системы);  $\beta$  – скорость адаптации института (системы). Тогда можно записать следующую модель эволюции параметров институциональной системы, представленную такими дифференциальными уравнениями:

$$dR/dt = M_2(t) - I(t) \quad (4.4)$$

$$dI/dt = \beta(R/\sigma - I). \quad (4.5)$$

Цели реализации подобной модели могут быть следующими:

- 1) описать динамику институтов издержками их функционирования;
- 2) описать фактическое отклонение ликвидности от некоего стандарта;
- 3) обеспечить связь резерва и скорости адаптации системы (института);

4) представить процесс адаптации монотонным либо циклическим.

Осуществив необходимые подстановки (4.5) в (4.4), получим уравнение изменения резерва системы (института) в виде:

$$\frac{d^2 R}{dt^2} + \beta \frac{dR}{dt} + \frac{\beta}{\sigma} R = \frac{dM_2(t)}{dt} + \beta M_2(t).$$

Подбирая функцию  $M_2$  и считая  $\sigma = \text{const}$ , можно получить решение. Если верхняя граница диапазона не изменяется  $M_2 = \text{const}$ , то  $dM_2/dt = 0$ , уравнение примет вид:

$$\frac{d^2 R}{dt^2} + \beta \frac{dR}{dt} + \frac{\beta}{\sigma} R = \beta M_2(t).$$

Если задать условие очень медленной адаптации, когда приспособление в институциональной системе происходит монотонно без колебаний, то коэффициент  $\beta = 0$  и тогда осциллирующая динамика возникнет, как следует из теории дифференциальных уравнений, когда  $\beta > 4/\sigma$ . Иными словами, при отклонении  $R$  от приемлемых значений, соответствующих необходимой или наиболее целесообразной структуре агентов (индексу конфигурации), возврат  $R$  к прежним значениям даже исходя из чисто математической логики будет длиться в течение времени, равном  $\sigma$ . Так как скорость адаптации в системе вряд ли равна нулю и действуют институциональные факторы, создающие инерцию системы, возврат  $R$  к приемлемым значениям потребует специальных действий правительства и, конечно, не будет столь быстрым, как при медленной адаптации.

Ниже представим развернутый вариант модели институциональной системы с новаторами, консерваторами и безработными.

$$\begin{cases} n + k + u = 1 \\ \frac{dx}{dt} = f(m(t)) \\ \frac{du}{dt} = -\alpha \left( \frac{dy}{dt} - k_0 \right) \\ \frac{dy}{dt} = \tilde{f}(y, t, x) - h(t) \\ \tilde{f}(y, t, x) = T(t)L_2^a K^b \end{cases}$$

$$h(t) = l(t)y(t) = Z_L$$

$$l = \frac{Z_L}{y}$$

$$\frac{dT}{dt} = l_1 y + H(c_1 y, L_1, x, T) - \mu T$$

$$H = C_1 x y L_1^d T^w / (b_1 + c_1 y)$$

$$C_1 = \frac{y}{L_1}, C_2 = \frac{y}{L_2}, L_1 + L_2 = L$$

$$Z_1 = \frac{L_1}{L}, Z_2 = \frac{L_2}{L}$$

$$\frac{dK}{dt} = [1 - C_1 Z_1 - C_2 Z_2] y(t) - \sigma_1(t) K$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{dx}{dt} = \begin{cases} f\left(\frac{R}{m}(t)\right), & |x(t)| \leq 1 \\ 0, & |x(t)| > 1 \end{cases} \\ \frac{du}{dt} = \begin{cases} -\alpha(\tilde{f}(y, T, K) - h(t) - K_0), & 0 \leq u \leq \frac{1}{3} \\ 0, 02u \notin \left[0, \frac{1}{3}\right] \end{cases} \\ \frac{dy}{dt} = e \frac{y}{N + K} + x \frac{y^2}{b_1 L_1 + y^2} L_1^d T^w - \mu T \\ \frac{dk}{dt} = \left(1 - 2 \frac{y}{L}\right) y - \sigma_1 K, \quad \sigma_1 = 0, 2 \end{array} \right.$$

$$\tilde{f}(y, T, K) = T(t) L_2^a K^b$$

$$h(t) = Z_L$$

$$C_1 = \frac{y}{L_1}$$

$$H = C_1 x y L_1^d T^w / (b_1 + c_1 y) = x y^2 L_1^{d-1} T^w / (b_1 + y^2 / L_1) =$$

$$= x y^2 L_1^d T^w / (b_1 L_1 + y^2) = x \frac{y^2}{b_1 L_1 + y^2} L_1^d T^w$$

$$\frac{dk}{dt} = (1 - C_1 Z_1 - C_2 Z_2) y(t) - \sigma_1 K = \left( 1 - \frac{y}{L_1} \frac{L_1}{L} - \frac{y}{L_2} \frac{L_2}{L} \right) y - \sigma_1 K =$$

$$= \left( 1 - 2 \frac{y}{L} \right) y - \sigma_1 K.$$

$\frac{dy_i}{dt} = f_i(y, t, x) - h_i(t)$  – функция роста экономической системы;

$h_i(t)$  – функция реструктуризации, пропорциональна величине трудовых затрат на единицу продукции и объему выпуска  $h = l y_i$ ;  $L$  – общая занятость;  $L_{1i} = z_{1i} L_i$  – работники умственного труда;  $L_{2i} = z_{2i} L_i$  – работники исключительно физического труда (рабочие);  $z_{1i} + z_{2i} = 1$ ;  $y_i(t) = T_i(t) L_{2i}^a K_i^b$  – производственная функция системы;  $T_i(t)$  – технологическая функция системы;  $K$  – физический капитал системы (основные фонды);  $dK/dt$  описывает процесс накопления капитала в институциональной системе;  $c_{1i}, c_{2i}$  – нормы распределения совокупного дохода между работниками умственного и физического труда;  $\sigma_i$  – норма амортизации, фиксированная на коротком отрезке времени;  $dT_i/dt$  – изменение в технологии;  $e y_i(t)$  – описывает эффекты обучения в институциональной системе;  $H = c_{1i} y_i \times L_{1i}^d T_i^w / (b_{1i} + c_{1i} y_i)$  – функция, отражающая вклад работников в накопление технологических знаний;  $\mu_i$  – величина, характеризующая темп обесценивания знаний, устаревания технологий;  $b_1, d$  и  $w (d + w = 1)$  – неотрицательные параметры;

Параметры и начальные условия для модели:

$L_1 = 0,4L$	$a = 0,3$	$x = 0,325$
$L_2 = 0,6L$	$b = 0,7$	$u = 0,1$
$\sigma_0 = 1$	$b_1 = 1$	$y = 6$
$\beta = 0,8$	$l = 0,01$	$T_2 = 0,5$
$a_0 = -0,4$	$\mu = 0,2$	$K = 1$
$k_0 = 1,2$	$d = 0,4$	$t = 0$
$e = 0,01$	$w = 0,6$	$L = 65,5$ млн чел.
$\sigma = 0,8$	$\sigma_1 = 0,25$	$U = 6,1$ млн чел.

Поскольку в нашей модели  $m_0 = 1, m_1 = 2,3$  и  $m_2 = 4,5$ , то функция  $f(x_i, u_i, k_i)$  после решения соответствующих уравнений будет равна:

$$f(x) = \{sh(2x - 6,8) - (x - 1,9)ch(2x - 6,8)\}0,13 + 0,9.$$

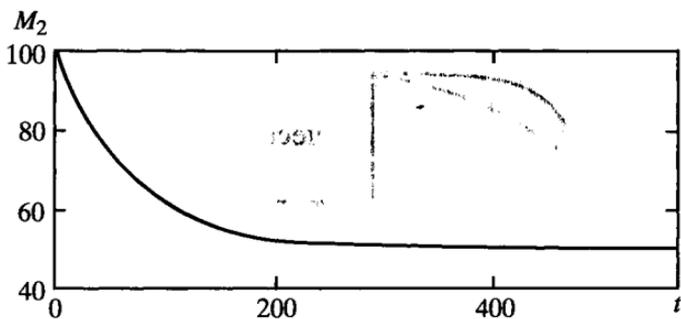


Рис. 4.19. Закон изменения верхней границы монетарного диапазона

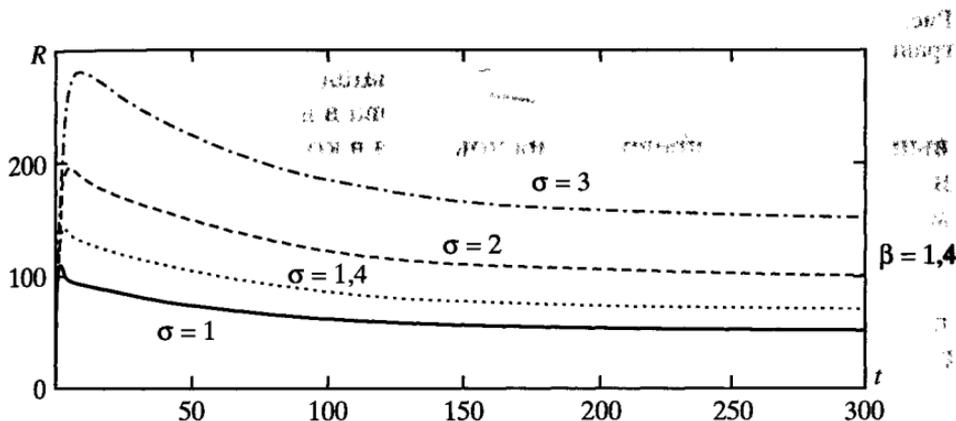


Рис. 4.20. Динамическая модель резерва ( $R$ ) институциональной системы

Результаты реализации эволюционной модели представленной системы вынесены на графиках (рис. 4.19–4.22).

Интересно отметить, что при снижении верхней границы монетарного диапазона величина резерва институциональной системы при разных значениях ликвидности изменяется похожим образом, т.е. также снижается, а в случае расширения верхней границы – увеличивается (рис. 4.19–4.20, рис. 4.21–4.22). Как видим, наш подход вполне может быть вписан в макроэкономические модели и может применяться для объяснения развития экономик, где безработица и технологическое отставание имеют высокое значение. Кроме того, его можно будет применить в анализе проблем инновационно-технологического развития бедных стран (Африки, Латинской Америки и др.), что на современном этапе развития эволюционной экономической теории представляется довольно трудным, поскольку она, увлекаясь моделированием, не умеет в необходимом объеме учесть институцио-

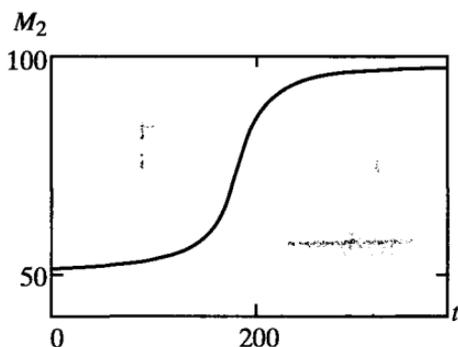


Рис. 4.21. Закон изменения верхней границы монетарного диапазона

нальные особенности разных стран и проблематику отставания, обусловленную специфическими институтами.

Ниже представим результат модели при постоянной величине верхней границы монетарного диапазона, когда индекс конфигурации положителен, т.е. преобладают новаторы и величина резерва планомерно возрастает. Ниже показаны два случая: величина резерва в начальной точке превышает границу превращения новатора в консерватора и консерватора в новатора  $m_1 = 2, 3$ , и величина резерва в начальный момент меньше этого порогового значения (рис. 4.23).

Анализ представленных на рисунке 4.23 (стрела времени направлена слева направо) результатов компьютерной имитации, решения системы дифференциальных уравнений позволяют сделать несколько важных выводов. Во-первых, улучшение индекса конфигурации системы, т.е. увеличение числа новаторов, возможно при снижении валового продукта.

Во-вторых, дальнейший рост институциональной системы происходит с ухудшением индекса конфигурации за счет роста числа консерваторов. Увеличение числа консерваторов с ростом продолжается до тех пор, пока индекс конфигурации не станет отри-

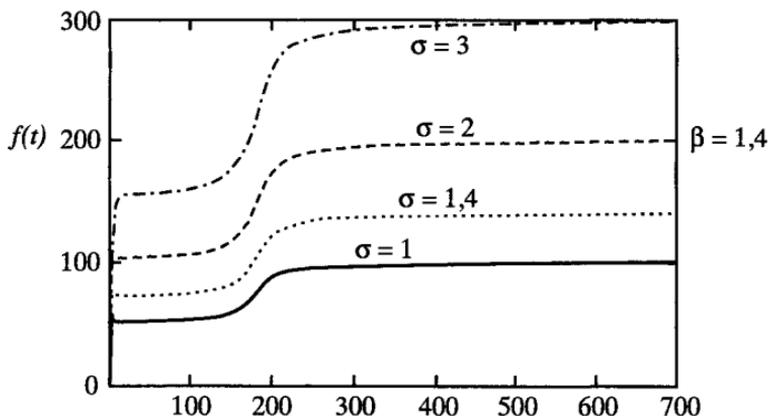


Рис. 4.22. Динамическая модель резерва ( $R$ ) институциональной системы

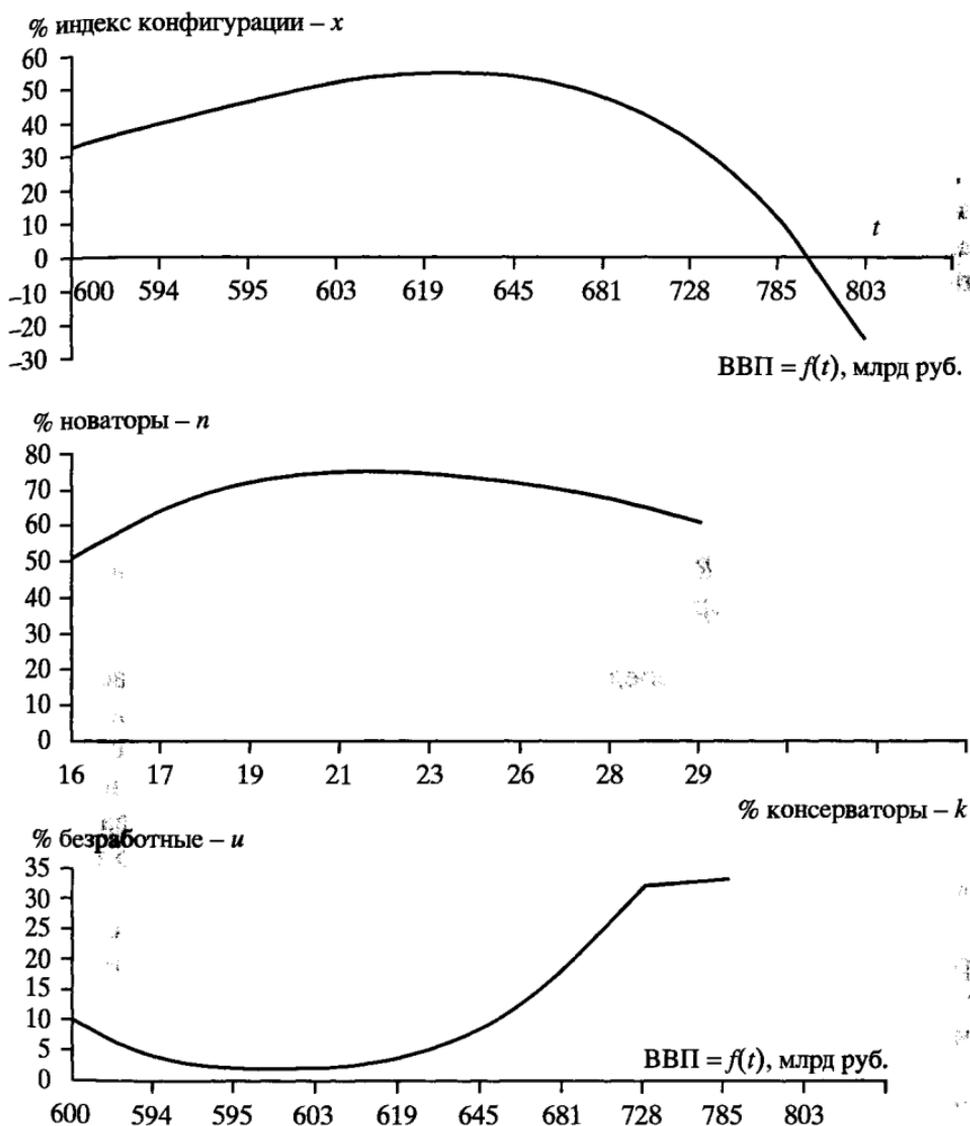


Рис. 4.23. Результат имитации модели при  $M_2 = 4,5$  (const),  $R = 3,5$  возрастает до  $M_2$  и выше,  $y \cdot \text{ВВП} = 645$  млрд руб.

цательным. В этом случае консерваторы преобладают и экономический рост происходит исключительно за счет их активности.

В-третьих, в связи с тем, что число новаторов возрастает, при одновременном росте консерваторов, наблюдается снижение уровня безработицы.

Однако как объяснить такой исход при условии снижения валового продукта? Остается предположить, что ситуация, полученная при реализации данной модели, соответствует тому, что при изначальном господстве новаторов их последующее увеличение требует дополнительных ресурсов, обеспеченных ростом резерва системы  $R$ , что с ростом числа консерваторов достигается за счет сокращения безработных и выражается снижением темпов роста ВВП или отрицательным приростом. Вместе с тем возобновление экономического роста обуславливается ликвидацией избыточного числа новаторов и выражается в росте числа агентов консервативной модели поведения и безработных. Таким образом, рост продолжается с высвобождением ресурсов и направлен на сохранение приобретенных позиций, т.е. подкрепляется консервативной моделью хозяйственного поведения. Изменение тенденции динамики индекса конфигурации наблюдается, когда величина  $R$  денежного обеспечения (резерва системы) возрастает до верхней границы монетарного диапазона  $M_2$  и превосходит ее.

На рисунке 4.24 представлен результат, при котором величина денежного обеспечения институциональной системы ниже точки  $m_1$  и растет. Однако до точки перелома число консерваторов будет увеличиваться за счет сокращения новаторов, но безработица заметно снизится, так как рост числа консерваторов будет превышать сокращение числа новаторов, постоянно замедляющееся в силу роста  $R$ .

Безусловно, представленные разъяснения нуждаются в эмпирической верификации и составляют лишь модельную интерпретацию. Однако при чистоте модели и повторных тестах мы получаем инструмент, с помощью которого эволюция институциональной системы при наличии трех указанных групп агентов получает своеобразное наполнение, что не может не отразиться на существующих эффектах, связанных с вариантами фискальной и кредитно-денежной политики.

Ценный вывод из испытанной модели состоит в том, что монетарное правило М. Фридмена<sup>76</sup> не может применяться без учета структуры агентов, придерживающихся указанных моделей поведения – новаторской или консервативной. Рост денежной массы (в нашем случае – величины  $R$ ) может сопровождаться как увеличением индекса конфигурации за счет роста числа

<sup>76</sup> Фридмен М. Если бы деньги заговорили. М.: Дело, 1998. С. 100–103.

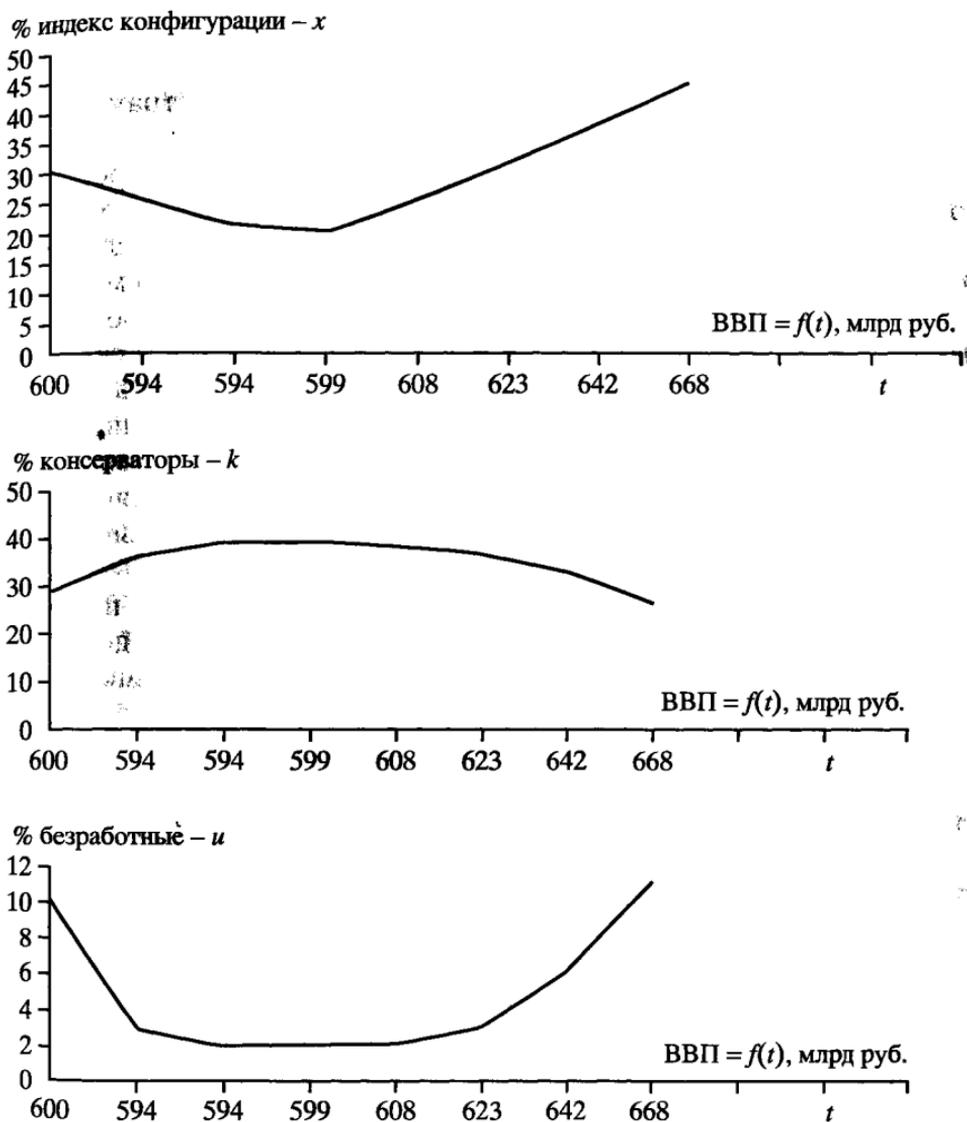


Рис. 4.24. Результат имитации модели при  $M_2 = 4,5$  (const),  $R = 1,5$  возрастает до  $M_1 = 2,3$  и выше, отвечает у (ВВП) = 600 млрд руб.

новаторов, так и уменьшением за счет роста числа консерваторов. При этом безработица будет снижаться и в одном, и в другом случае при некотором снижении ВВП, а затем – расти с увеличением темпа экономического роста. В одном случае рост происходит за счет новаторов, а в другом – за счет консервативной модели поведения, хотя в обоих вариантах новаторы преобладают. Если в начальной точке принять индекс конфигурации отрицатель-

ным, что соответствует преобладанию консерваторов, то ситуация может характеризоваться довольно продолжительным спадом ВВП: все будет определяться другими параметрами и начальными условиями.

Теперь можно сделать важный вывод для планирования экономической политики: ее меры должны быть распределены между необходимостью снижения безработицы, в том числе и путем поощрения консервативной модели поведения, и стимулирования развития инновационного потенциала, а не приводить к перенакоплению ресурсов в инновационном секторе за счет сосредоточения усилий на поощрении исключительно новаторов. Так удастся перейти от предлагаемых дифференцированных мероприятий экономической политики, имеющих локализованную область назначения, к долгосрочно ориентированной хозяйственной политике, распространяющей воздействие на разные типы агентов в их системной совокупности.

Важно отметить, что рассмотренная экономическая политика принесет пользу обществу только тогда, когда начнет действовать фактор "государственного управления", пронизывающий все уровни хозяйственной организации, особенно первичные ячейки управления, в частности, местные сообщества.

Отличительной чертой этой проблемы, довольно остро стоящей для России и в прошлом, является относительно новое для современной экономики явление, когда частный предприниматель перестает быть ведущим экономическим агентом. В более широком контексте это явление проявляется в том, что капитал в марксистском значении, и субъекты, владеющие им, имеют несравнимо меньшую политическую власть<sup>77</sup>, чем ранее, скажем, еще полвека назад. В современном хозяйстве другие группы агентов демонстрируют активное политическое влияние, в основе которого лежит не собственно капитал и возможности, связанные с его использованием, а способность контролировать важнейшие функции субъекта управления, влиять на принятие решений, имеющих стратегические последствия. Групповая динамика и даже структура групп разнородных агентов могут оказывать куда более серьезное влияние на ход экономического развития, чем отдельно взятый предприниматель, будь то новатор или консерватор.

---

<sup>77</sup> Похожую мысль высказывает Дж.К. Гэлбрейт. См: *Galbraith J.K. Good Society. The Humane Agenda.* Houghton Mifflin. Boston; N.Y., 1996. P. 14–22.

В представленной модели неявно предполагается, что и другие агенты могут играть не меньшую роль, чем новаторы. Роль шумпетерианского предпринимателя-новатора в постиндустриальном обществе начинают выполнять “обюрократившиеся” структуры – транснациональные корпорации, финансовые группы и само государство. Например, в России государство в лице правительства, по сути дела, торгует принадлежащей ей собственностью, сокращая тем самым область приложения усилий и сокращая собственный функциональный потенциал вместо того, чтобы заботиться о повышении эффективности эксплуатации и управления этой собственностью.

Таким образом, происходит опасная подмена важнейших функций государства: возрастает его “транзакционность” и сокращаются управленческие и организаторские “способности” или, по-другому, – уровень компетенции. Государство теряет свои исконные функции – прогнозирование, предотвращения и выправления ценовых, межотраслевых диспропорций, становящихся значительной силой трения экономическому развитию, иными словами, теряет функцию управления структурными изменениями, являющейся основной функцией эффективного хозяйствования. Тем самым подтверждается идея о наличии дисфункциональности экономики и конкретно – российского государства как системы управления экономикой и организации человеческой жизни.

Поэтому центральная задача организации управления на всех уровнях иерархии экономической системы должна состоять, во-первых, в восстановлении необходимых функций, а во-вторых, в требуемом качественном их наполнении. Одним из условий реализации этих действий выступает снижение издержек управления. Вариантом эффективной стратегии снижения указанных издержек является “минимизация” управляющего субъекта, когда решения и ответственность за них ложатся на местное сообщество как организацию малого размера, как правило, такие организации демонстрируют наибольшую устойчивость и жизнеспособность. Данная модель распределения власти и ответственности за экономическую политику не должна рассматриваться в рамках ошибочной доктрины “минимального государства”, а требует восприятия как система мер по повышению ответственности центрального правительства за постановку и достижение конкретных целей социального развития страны.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАСШИРЕНИЕ ПРИНЦИПА Я. ТИНБЕРГЕНА

На уровне макроэкономики наблюдается медленный прогресс, касающийся появления крайне необходимых новых инструментов, методов принятия решений, разработки и реализации мероприятий экономической политики. Ортодоксальные доктрины, дающие теоретические описания экономической политики, исходят из равновесных представлений об экономической динамике, объясняют механизм возникновения кризисных ситуаций через “парадокс бережливости”, избыточное денежное предложение или злоупотребления в бюджетном и кредитно-денежном планировании, приводящие к росту дефицита и внешнего долга, часто с увеличением темпа инфляции. Указанные подходы к проектированию экономической политики предполагают воздействия на совокупный спрос и предложение. Однако при развертывании структурных процессов, в условиях сложных институциональных модификаций и роста информационного потенциала экономики, управление на макроэкономическом уровне хозяйственной системы не может исчерпываться только воздействием на спрос и/или предложение в макроэкономическом смысле, поскольку это влияние в конечном счете определено исключительно монетарной составляющей, принимающей вид передаточного механизма фискальной или денежно-кредитной политики. Таким образом, в сторону отходят операциональные (микроэкономические) цели политики, не учитывается текущее состояние хозяйствующих субъектов, степень эффективности отбираемых ими моделей экономического поведения, в то время как безапелляционно на это поведение накладываются макроограничения, которые изменяют монетарную насыщенность исполняемых функций, тем самым определяя новое качество моделей поведения и границы выбора хозяйствующих субъектов. Очень часто изменение границ выбора и моделей поведения агентов рассогласуется с направлением воздействия на макропоказатель, например, совокупный спрос. Так, рестриктивная политика в отношении спроса может не привести к планируемому на макроуровне результату в силу того, что реакция экономических агентов примет вид сокращения ими накопленных сбережений, которые позволят компенсировать “рестриктивную атаку” правительства, а в итоге общий уровень расходов и спрос в экономике останутся неизменными.

Теория стабилизации экономики предлагает нормативные методы управления процессом колебаний уровня экономической активности, согласно которым требуется минимизировать отклонения важнейших экономических параметров от установленных нормативов, используя при этом подходящий политико-экономический инструментарий. Обращаясь к Я. Тинбергену и Г. Тейлу, можно утверждать, что если в качестве цели политики выступает функция благосостояния или социальных потерь, то, исходя из параметров этих функций, могут быть точно определены стратегия и тактика управления на макроуровне хозяйственной системы, т.е. указаны конкретные решения, позволяющие оптимизировать названные функции. При этом число инструментов экономической политики не должно быть меньше числа целей этой политики: только в этом случае возможно эффективное управление на макроуровне. Под целями понимаются определенные количественные показатели, на достижение которых должна быть направлена экономическая политика, причем инструменты политики требуется включить в функцию, подлежащую оптимизации, – иначе не будут учтены издержки использования самих инструментов, что резко затруднит определение целесообразности их применения на различных этапах развития экономики. Однако и у этого подхода существует серьезный недостаток: количественные показатели (цели) сильно зависимы от экономического инструментария и самих политических решений. Поэтому, ориентируясь на такие цели, довольно трудно дать верную оценку модели экономической политики. “Критика Лукаса”, которая только что сформулирована, со своей стороны тоже не решает данной проблемы, ибо утверждает, что роль правительства деструктивна по причине наличия рациональных ожиданий. Таким образом, провозглашается невозможность достижения каких-либо экономических целей политическими средствами, так как реакции агентов, предугадывающих направления воздействий, нейтрализуют мероприятия политики. Из этого следует, что теряется смысл не только функции общественного благосостояния или функции социальных потерь, но вообще целевого управления на макроэкономическом уровне.

В стандартном виде функция социальных потерь представляется так:

$$L = b_1(u - u^*)^2 + b_2(p - p^*)^2, \quad (4.6)$$

где  $u^*$ ,  $p^*$  – приемлемые норма безработицы и темп инфляции в экономике;  $u$ ,  $p$  – фактические значения нормы безработицы и

темпа инфляции;  $b_1, b_2$  – весовые коэффициенты входящих в функцию социальных потерь показателей, устанавливаемые в соответствии с мнением разработчика экономической политики.

Задача минимизации функции (4.6) решается путем нахождения необходимой пропорции между параметрами  $u$  и  $p$ . Но и в этом случае область возможных решений лежит в рамках четырех ставших классическими инструментов политики: фискальной, денежно-кредитной, регулирования валютного курса и доходов, которые оказываются необходимыми, однако недостаточными при проведении политики социальных и институциональных реформ. Причина этой необходимости состоит в том, что в управлении экономикой все-таки распространены балансовые схемы, используемые при принятии политических решений, а недостаточности – в том, что в конечном итоге все сводится к “старой” схеме – поощрения совокупного спроса и/или предложения. Через эти параметры достигается изменение величины безработицы и инфляции и минимизируется функция социальных потерь.

Нужно отметить, что ожидания так же зависимы от инструментов, как и количественные показатели – цели. Ввод Р. Лукасом в теорию экономической политики ожиданий является, конечно, важным добавлением в теорию, однако этот подход строится на равновесных представлениях о функционировании экономики, на гипотезе естественного уровня безработицы. Именно поэтому преимущества “критики Лукаса” перед моделью Тинбергена–Тейла весьма призрачны, тем более что в модели рациональных ожиданий присутствуют эффекты инерции.

Предложить новую парадигму управления хозяйственной системой – довольно сложная задача, однако посильная, если удастся вывести теорию экономической политики за рамки дихотомии “спрос–предложение” и спроектировать другую систему отсчета, пусть и являющуюся очередной дихотомией, но зато исключающую “балансовое” мышление, внедряющее в экономическую политику примитивные схемы передаточного механизма экономической политики – управления.

Изменение экономической модели поведения агента, представляющего в образе новатора или консерватора либо сочетающего черты того и другого в зависимости от складывающихся обстоятельств, есть прежде всего психологическое изменение, происходящее вследствие индивидуального восприятия субъектом текущих социально-экономических параметров, значимых

для него и определяющих его решение, а также происходящее по причине генетической предрасположенности к такого рода трансформациям. Помимо указанных факторов, регулирующих число новаторов и консерваторов в экономике, важное влияние на этот процесс оказывают непредсказуемые сдвиги в институциональной структуре и мероприятиях экономической политики.

Одна и та же новация в одних условиях эффективна, т.е. может быть с успехом реализована, а в других – дисфункциональна, т.е. либо не может быть осуществлена в полном объеме, либо реализуется частично с высокой долей функциональных потерь, что в итоге приводит к существенному снижению ее эффективности. Инвестиции в таком случае не окупаются, а хозяйствующий субъект несет абсолютные издержки.

По аналогии с функцией социальных потерь можно ввести функцию оптимального социального назначения экономических агентов, представив ее в виде:

$$F = b_1(n - n^*)^2 + b_2(k - k^*)^2, \quad (4.7)$$

где  $n$ ,  $k$  – соответственно фактическая доля новаторов и консерваторов в общем числе активно действующих экономических агентов (занятых);  $n^*$ ,  $k^*$  – желательная доля новаторов и консерваторов в общем числе активно действующих субъектов (занятых);  $n + k = 1$ ,  $n^* + k^* = 1$ ;  $b_1$ ,  $b_2$  – вес значимости новаторов и консерваторов в экономической системе, причем  $b_1 + b_2 = 1$ .

Подставив выражения  $k = 1 - n$ ,  $k^* = 1 - n^*$  в функцию оптимального социального назначения экономических агентов (4.7), получим:  $F = (b_1 + b_2)(n - n^*)^2 = (n - n^*)^2$ . Требование минимизации функции  $F = (n - n^*)^2$  приводит к тому, что экстремум достигается при  $n = n^*$ , когда фактическая доля новаторов в экономике равна желательной доли. Откуда следует, что экономическая политика должна приводить к минимальной разнице между фактической и желательной долями новаторов в общем числе активных хозяйствующих субъектов в экономике. Проблема сводится к определению понятия “желательное число новаторов”, а также факторов, от которых это число зависимо. Установить желательную долю новаторов можно, исходя из гипотезы естественного уровня безработицы, полагая, что это число новаторов обеспечивает инфляционно нейтральный уровень безработицы в экономике. Возможна совсем иная постановка данной проблемы, когда указанная желательная доля новаторов может определяться как число названных агентов, наличие которых в экономике обеспе-

чивает устойчивый темп роста ВВП и реальных доходов населения страны при снижении или поддержании неизменным уровня безработицы без увеличения темпа инфляции. Тогда экономическая политика сведется к достижению одной единственной цели – созданию в экономике числа новаторов  $n$ , равного  $n^*$ , для реализации которой понадобится совершенный, разветвленный передаточный механизм.

Если предположить равенство функций социальных потерь и оптимального социального назначения экономических агентов и учесть рационалистические ожидания субъектов хозяйства, тогда можно показать, что  $F = L$ ;  $(n - n^*)^2 = a_1(u - u^*)^2 + a_2(p - p^*)^2$ , и с учетом  $u = u^* + h(p - p^*)$  имеем  $(n - n^*)^2 = (u - u^*)^2(a_1h_2 + a_2)/h_2^2$ , откуда  $n = n^* + h_1(u - u^*)$ .

Полученный результат предзадан допущением, что  $F = L$ , для которого нужны веские основания. Как минимум, требуется точно показать, что такое равенство может иметь место. Исходя из  $h_1 > 0$  следует, что при превышении безработицы естественного уровня  $u > u^*$  число новаторов также превзойдет желательный уровень –  $n^*$ . Если безработица низка  $u < u^*$ , то число новаторов меньше приемлемой величины  $n^*$ . Таким образом, в случае привязки желательного числа новаторов в экономике к естественному уровню безработицы вывод о том, что число новаторов в фазе депрессии (стагнации) превосходит число новаторов в условиях экономического роста – становится запрограммированным довольно сомнительным допущением, о котором сказано выше. Причем этот вывод расходится с эмпирическими свидетельствами об изменении числа новаций при спаде и росте экономики, особенно на современном этапе развития хозяйственной системы.

Итак, подход с позиций установления цели экономической политики и развития известен давно. Однако он не в полной мере учитывает функциональное многообразие хозяйственной системы, сводя проблему к некоему моноагрегату и его оптимизации. Развиваемый здесь подход с позиции необходимости стимулирования конкретных групп агентов обладает большим разнообразием и расширяет возможности применения управленческого инструментария. При этом важно учитывать возникновение функции системы, воспринимая ее как реакцию на имеющуюся потребность и потерю качества и числа функций – дисфункцию системы. Новая теория управления и экономической политики, на мой взгляд, должна исходить из необходимости разработки механизмов, направленных на преодоление дисфункций,

их профилактику. Для этого, конечно, необходимо научиться определять дисфункцию, понимать ее природу, ориентировочно прогнозировать возникновение или условия возникновения и создавать превентивные мероприятия. Экономическая логика и управленческая в данном случае становятся очень близкими: важно обеспечить поддержание и постоянную потребность в создаваемом функциональном наборе для конкретной хозяйственной системы и/или управлять изменением этой потребности, т.е. числом и качественным содержанием имеющихся функций для указанного поля деятельности. Таким образом, на повестку дня выходит проблема производства функций системы как проблема создания новых благ, причем благ общественных, создаваемых не столько рынком, сколько государством (общественным сектором), а если возникает дисфункция, то появляется проблема подбора инструментария для ее преодоления.

Если описывать экономическую систему, в которой планируется и реализуется экономическая политика как способ ее самоорганизации, не просто целями развития и инструментами экономической политики, из чего исходит принцип Тинбергена, а необходимыми и достаточными группами параметров, задающих уровень дисфункциональности системы. Тогда можно использовать метод социоконфигураций и аппарат нечетких множеств для новой формулировки принципа Тинбергена.

В методе *социоконфигураций* динамика макроскопических переменных описывается при помощи вероятностного феноменологического описания микроэлементов, причем по их эволюции восстанавливается характер изменений в макроструктурах.

Пусть рассматриваемая популяция состоит из  $N$  фирм, из которых можно выделить  $P$  подгрупп  $P_k$  ( $k = 1, \dots, P$ ), каждая из которых состоит из  $N_k$  членов:  $N = n_1 + \dots + N_k + \dots + N_p$ , причем величины  $N_k$  могут изменяться. Допустим, что существует некоторое количество моделей поведения фирм –  $M$ , относящихся к определенным областям – передача знаний, потребление полученного дохода, производство и т.д. Для каждой модели  $m$  ( $m = 1, \dots, M$ ) существует  $d_m$  различных позиций ( $i_m = 1, \dots, d_m$ ). Пространство позиций  $U$  размерности  $M$  состоит из  $M$  различных моделей. Позиции, или стратегии, фирмы можно обозначить вектором  $i = \{i_1, \dots, i_M\}$ . Тогда число возможных комбинаций позиций (стра-

тегий) будет задано:  $J = \prod_{m=1}^M d_m$ . Поскольку фирмы реализуют

различные стратегии, отстаивают разные позиции, постольку, обозначив  $n_{ki}$  число членов подгруппы  $P_k$ , имеющих стратегию  $i$ , а общее число фирм, следующих стратегий  $i$  –  $N_i$ , получим:

$$N_i = n_{1i} + \dots + n_{Pi}, N_k = n_{k1} + \dots + n_{kj}.$$

Откуда следует определение социоконфигурации, описывающей микроэкономическое состояние системы. При изменении  $n_{ki}$  в момент времени  $t$  имеем социоконфигурацию:  $n(t) = \{n_{ki}(t), k = 1, \dots, P, i = 1, \dots, J\}$  из  $R = PJ$  неотрицательных целых элементов. Однако для описания популяции фирм приведенных выкладок недостаточно, поскольку в них не фигурируют ресурсная составляющая популяции и количественные параметры, характеризующие ее изменение. Допустим, что существует количественная мера  $y_c$  ( $c = 1, \dots, L$ ), охватывающая  $L$ -мерное пространство состояний  $H$ . Тогда каждое динамическое состояние описывается вектором  $y(t) = \{y_1(t), \dots, y_L(t)\}$ , принадлежавшим пространству  $H$ .

Общий вывод гласит, что эволюция популяции описывается изменением во времени взаимодействующих векторов, задающих социоконфигурацию и ситуацию, характеризуемую определенным распределением ресурсов и издержками, а наиболее перспективным подходом к моделированию эволюции популяций является метод социоконфигураций, позволяющий учесть агрегатный подход и метод биологических аналогий.

При проведении экономической политики правительства принимают, как правило, решения, касающиеся всей системы, но одновременно эти решения затрагивают и отдельные элементы системы по-разному. Тем самым изменяются цели, ограничения, критерии выбора – они не могут быть абсолютно точно определены. В силу высокой степени неопределенности влияния свойства системы подлежат непреднамеренному изменению. Это отражается на целях, функциях, областях приложения усилий системы, издержках действия, времени до изменения базовых параметров, устойчивости к мутациям, уровню отторжения вновь вводимых норм. Нечеткость передаточного механизма экономической политики возникает вследствие невозможности обладания точными знаниями о тех вариантах политики, которые наиболее целесообразны. При анализе больших макроэкономических систем открывается возможность моделирования неопределенности, выраженной, в частности, в градациях информированности центра принятия решения о состоянии нижележащих уровней.

Отметим, что до настоящего времени силы исследователей были направлены в основном на формализацию отдельных процедур и этапов процесса принятия решения, а макроэкономисты исходили из соответствия целей и инструментов, как будто цели четкие и правильные. Между тем системы теряют свои цели, функции, области приложения усилий, в них наблюдается рост издержек и снижается устойчивость к мутации. Это означает дисфункциональность системы, глубина которой определяется величиной отклонения. Такой подход приводит к тому, что все равно нужно знать некое начальное или приемлемое состояние системы, чтобы понимать масштаб возникшей дисфункции.

Таким образом, подавляющая часть моделей принятия решения в нечетких условиях носит нормативный характер, когда множество альтернатив, критерии целей и ограничения, отношения предпочтения считаются заданными.

С помощью целевой функции формально представляется одно из основных свойств: ценность, полезность, стоимость, качество и т.д. Нечеткость в постановке задачи математического программирования может содержаться как в описании множества альтернатив, так и в описании целевой функции. По Беллману–Заде, задача достижения нечетко поставленной цели при нечетком ограничении решается на основе принципа слияния<sup>78</sup>. Нечеткая цель (например, достижение цели макроэкономической политики)  $G$  и нечеткое ограничение (распределение инструментов для реализации целей макроэкономической политики с тем, чтобы система обладала необходимым числом функций)  $C$  описываются нечеткими подмножествами универсального множества альтернатив  $X$ , т.е. соответственно функциями  $\mu_G: X \rightarrow (0, 1)$  и  $\mu_C: X \rightarrow (0, 1)$  из  $F(X) = \{\mu/\mu: X(0, 1)\}$ . При этом нечеткое решение определяется как нечеткое подмножество  $D$  множеств  $X$ , получающееся в результате слияния нечетких целей и нечетких ограничений лица, принимающего решение, в данном случае правительства.

Решение задачи сводится к интеграции исходной информации с помощью некоторой операции над нечеткими подмножествами  $G$  и  $C$  множества радиусов  $\{R\}$  с последующим выбором такой альтернативы  $R^*$ .

<sup>78</sup> Дальнейшие выкладки опубликованы в совместной статье с С.В. Шманевым и проделаны применительно к задаче Беллмана–Заде.

Задача многоцелевого (многокритериального) принятия решения в бóльшей степени отвечает описанию дисфункции системы. Многокритериальную оптимизацию в нечетких условиях можно представить в виде системы  $(X, C_1, \dots, C_n, L)$  где  $X$  – универсальное множество альтернатив (по целям, функциям, области приложения, издержкам действия, сроку до изменения системы, устойчивости к мутации),  $L$  – решетка, а критерием  $C_i (i = 1, \dots, n)$  называется  $L$ -нечеткое множество.

$$\mu_{C_i} \in f_L(X), f_L(X) = \left\{ \mu_{C_i} \mid \mu_{C_i} : X \rightarrow L \right\}$$

Если все критерии рассматривать как равнозначные и сравнимые, то в соответствии с принципом слияния имеем набор  $(X, D, L)$ , где  $D = C_1 \cap \dots \cap C_n$ , т.е.  $\mu_D = \mu_{C_1}^* \mu_{C_2}^* \dots \mu_{C_n}^*$ ,  $*$  – один из вариантов операции пересечения нечетких множеств в  $f_L(X)$ . Однако в реальных условиях принятие решения происходит при наличии критериев неодинаковой значимости. Тогда если имеется множество нечетких критериев и множество весов критериев, то нечеткое подмножество  $Q \rightarrow M$ :

$$\mu_Q(\mu_{C_i}(x)) = \begin{cases} P_i, & \text{если } C_i \in M \\ 0, & \text{если } C_i \notin M \end{cases}$$

определяет взвешивание критериев.

Процедура взвешивания критериев рассматривается как отображение  $v: P(N_n) \rightarrow L$ , где  $P(N_n)$  – множество всех подмножеств индексов критериев оценки дисфункции системы  $N_n - \{1, \dots, n\}$ ,  $L$  – решетка. Функция  $D: X \rightarrow L$ , отображающая решения, определяется с помощью нечеткого интеграла. Таким образом, понятие оптимальности заменяется в векторной оптимизации понятием недоминируемости. Для дальнейшего сужения этого множества  $P^0$  необходима дополнительная информация. Примерами таких обобщенных критериев могут служить взвешенная сумма нечетких критериев  $C = \sum_{i=1}^n \omega_i C_i$ ; произведение вида  $C = \prod_{i=1}^n C_i \omega_i$ ; минимум отношения  $C = \min_{i=1, \dots, n} (C_i / \omega_i)$ , где  $C_i$  – нормализованные критерии (нечеткие цели, по Беллману и Заде), а  $\omega_i$  – их вес  $(i, \dots, n)$ .

Нечеткая постановка задачи многокритериального выбора предполагает, что известно множество сравнимых альтернатив и множество критериев (аспектов) сравнения, причем нечеткая

оценка альтернативы  $A_i$  по критерию  $C_i$  характеризуется функцией принадлежности  $\mu_{R_{ji}}(r_{ji})$ ,  $r_{ji} \in R$ , а относительная важность  $\omega_i$  критерия  $C_i$  – функцией принадлежности  $\mu_{w_i}(w_i)$ ,  $w \in R$ .

Управление многими реальными экономическими процессами, по сути дела, представляет собой последовательность решений, направленных на достижение некоторой цели. Этим объясняется особое внимание экономистов к созданию динамических моделей принятия решения при нечеткой исходной информации, когда учитывается ее изменение во времени. Любой процесс управления экономической системой характеризуется множеством состояний этой системы  $X$  и множеством значений управления  $U$ ; состояния и значения управления для момента времени  $t \in T$  будем обозначать через  $x_t$  и  $u_t$  соответственно. Функционирование системы, т.е. ее переходы из состояния в состояние под воздействием управления, описывается уравнением состояния (движения):  $x_{t+1} = f(x_t, u_t)$ . Здесь предполагается, что изменения состояний происходят в дискретном времени  $T = \{t\} = \{0, 1, 2, \dots\}$ . Если, кроме того, система имеет конечное число состояний и управлений, то многошаговый процесс принятия решения можно представить с помощью модели  $(X, U, f, x_0, X_t)$ , где  $X = \{x_1, \dots, x_N\}$ ,  $U = \{u_1, \dots, u_m\}$ ,  $f$  – переходное отображение,  $x_0 \in X$  – начальное состояние,  $X_t \in X$  – множество конечных состояний. Таким образом, для решения проблемы описания дисфункции системы, а под ней я понимаю особое промежуточное динамическое состояние любой системы или института, нужно уметь определить начальную точку или задаться ей, знать то состояние, к которому необходимо прийти. Под конечным состоянием можно понимать тот результат экономической политики правительства, который желателен.

Итак, нам удалось продемонстрировать направления дальнейшего поиска по использованию модели “новатор–консерватор” для получения новых рецептов в сфере макроуправления экономической системы на основе эволюционных представлений шumpетерианского типа, существенно модифицировав эти представления. Появление новой комбинации отнюдь не гарантирует экономического развития.

### СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКИ: ВОЗМОЖНОСТИ ИЗМЕРЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА<sup>1</sup>

В настоящее время структурные изменения все больше становятся предметом исследований в экономической науке в связи с возникновением так называемой информационной экономики, появлением транзакционного сектора, возникновением различных деформаций в структуре потребления, мотиваций, предпочтений. Анализ структурной политики, ее положение среди видов правительственных воздействий на экономику приобрели такое значение, что теперь вполне справедливо говорить о формировании экономической теории структурных изменений, которая располагает и собственным терминологическим аппаратом (в частности, такими терминами, как “структурные изменения”, “преобразования”, “структурная политика”, “структурный сдвиг”, “структурный кризис”, “реструктуризация”, “реорганизация”, “регуляция” и т.д.). Эти термины объединяют разобранные в этом параграфе подходы и методы изучения изменений в структуре экономики.

#### СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ И КРИЗИСЫ

Развитие общества начиная с 1970-х годов XX в. определялось углублением кризиса индустриализма и формированием основ новой постиндустриальной цивилизации, что нашло отражение в работах Дж.К. Гэлбрейта и Д. Белла<sup>2</sup>. Если Дж. Гэлбрейт объяснял новое индустриальное общество и происходящие

<sup>1</sup> Материал из этой главы опубликован в соавторстве с к.э.н. А.В. Малявиной в виде статьи в журнале “Промышленная политика в РФ” в № 8 за 2006 г.

<sup>2</sup> Имеются в виду его работы Новое индустриальное общество (1967), “Экономические теории и цели общества” (1973), “Деньги” (1975), “Век неуверенности” (1977). Гэлбрейт в своих работах обозначил характеристики зарождающегося нового индустриализма, который в работах Д. Белла “Начало постиндустриального общества” (1973), “Культурные противоречия капитализма” (1978) был заменен концепцией постиндустриального общества.

изменения развитием научно-технологического прогресса, техноструктур, корпораций и системы “человек–машина”, то Д. Белл связывал развитие общества с развитием технико-экономическим, культурным и политическим. Главный двигатель развития общества – это наука и технология, т.е. знания людей, воплощенные в технологических способностях. Опыт развитых стран показал, что высокий уровень потребления, базирующийся на индустриализме, оказывается чрезвычайно дорогим. Растрачиваются ограниченные ресурсы земли, нерационально используется человеческий капитал, нарушается равновесие в системе человек–окружающая среда, что приводит к экологическим катастрофам.

Как указывается в аналитическом докладе Института экономики РАН, “если бы весь мир попытался приблизиться к стандартам потребления развитых стран в рамках прежних технологий, то такая попытка была бы ограничена абсолютными пределами ресурсов, находящихся в распоряжении общества, и привела бы к подлинной экологической катастрофе”<sup>3</sup>.

Имеется ряд факторов, тормозящих ход общественного прогресса: разбалансированность научно-технических, экономических, экологических, социальных и других элементов, составляющих структуру общества, потеря управляемости экономикой, ослабление стимулов к труду и накоплению, изменение мотивационно-ценностных структур, потребительского поведения. Эти диспропорции приводят к кризисам мировой экономики: демографическому, экологическому, энергетическому, сырьевому, продовольственному и в целом структурному кризису мировой экономики<sup>4</sup>. Эти кризисы приобрели наиболее острую форму в России.

Институциональные условия современных экономических систем обуславливают характер инновационной динамики и в конечном счете структурные сдвиги в экономике. Так, при проведении приватизации в России в отдельных секторах промышленности акционерный капитал был распределен таким образом, что директорат не мог увольнять работников предприятия, опасаясь

<sup>3</sup> Стратегия реформирования экономики России: доклад Ин-та экономики РАН // Вопросы экономики. 1996. № 3. С. 9.

<sup>4</sup> Взаимодействие мировых кризисов и появившихся позитивных тенденций есть переломный момент в развитии человеческого общества накануне XXI в., сущность его трансформации.

увеличения числа аутсайдеров, а персонал в связи с высокой неопределенностью будущего сохранял старый менеджмент, исходя из похожих опасений. В итоге это негативно сказывалось на организации инновационных систем предприятия, производительности труда, мотивации и т.д. Указанное институциональное ограничение можно считать довольно сильным тормозящим фактором для промышленных инноваций и эффективной стратегии развития предприятий, так как сложившуюся пропорцию распределения производственного, научно-технологического капитала промышленности изменить в короткий срок на основе имеющихся законов не представляется возможным. Это обусловлено тем, что перелив уже распределенного капитала между субъектами владения – это инкрементальный процесс, предполагающий разветвленную сеть дополнительных трансакций, развертывающихся во времени.

Инновационная деятельность предполагает поиск, который может быть направлен на совершенствование старых технологий или разработку новых. С одной стороны, появление новой технологии приводит к упразднению старой, что является процессом “созидательного разрушения”, но, с другой стороны, для технологического развития характерен кумулятивный эффект, связанный с закреплением результатов внедрения новой технологии, превращением ее в стереотипную, знакомую для фирм. Психологически становится трудно вкладывать средства во что-то новое. Таким образом, кумулятивный эффект оборачивается эффектом блокировки появления новых технологий, вследствие особенностей накопления опыта и знаний, поведения потребителей. Поэтому фирмы охотнее направляют инвестиции на повышение эффективности известных для них технологий, в крайнем случае если образовавшаяся система институтов не поощряет фирмы к продуктивному вложению средств, иными словами, если проще оперировать старым капиталом, чем создавать новый, то они будут торговать собственными активами.

Для того чтобы каким-либо образом привести в соответствие изменения в России принципу внешнего дополнения, необходимо обозначить императивы мировой экономической трансформации. Следуя им с некоторыми дополнениями, учитывающими специфические российские черты и показатели, можно добиться столь долгожданного прогресса в реструктуризации экономической системы.

В качестве императивов таких изменений можно назвать следующие:

- 1) переход к новому технологическому способу производства и новому типу экономического развития;
- 2) гуманизация и социализация экономики;
- 3) разнообразие форм собственности и экономических укладов, эволюция экономических отношений и институтов;
- 4) усиление региональных и глобальных интеграционных процессов.

Главной характеристикой формирующегося технологического уклада постиндустриального общества выступает информатизация, которая изменяет не только производство, но и все остальные стороны общественного воспроизводства. Системообразующими факторами информационного общества выступают наука и научно-технический прогресс. Они приводят к широкой диверсификации производства, формируют и удовлетворяют потребности более высокого уровня, дают мощный импульс структурной перестройке экономики, благодаря опережающему развитию наукоемких отраслей, высоких технологий.

Структурные изменения происходят под воздействием факторов традиционного хозяйства, нелинейно взаимодействующих с факторами нового информационного общества, порождаемыми информационными системами. Под “структурными изменениями” будем понимать такое изменение соотношения между элементами системы, которое приводит к осязаемой трансформации качества их взаимодействия и меняет характер их взаимосвязи. Структурные изменения часто трактуются в широком аспекте как смена пропорций, соотношений между элементами вообще, что соответствует общепринятым канонам в кибернетике и синергетике. А вот под структурным сдвигом понимается “качественное изменение взаимосвязей между сопоставимыми элементами макроэкономической системы, обусловленное неравномерной динамикой”<sup>5</sup>. Причем под “сопоставимыми элементами” понимаются элементы одного уровня экономической системы.

На наш взгляд, такое определение не совсем корректно с терминологической точки зрения, поскольку структурное изменение в этом случае имеет неконкретную формулировку. В постиндустриальном обществе информация выступает важнейшим фактором производства и ее релевантность определяет

<sup>5</sup> Красильников О.Ю. Теоретико-методологические основы исследования структурных сдвигов в современной российской экономике: автореф. дисс. на соискание уч. ст. д.э.н. М.: МГУ. 2002.

успех в конкурентном соревновании. Изменение в базах данных, сведениях о технологиях, даже структуризация тезауруса отдельных корпораций, фирм и тем более правительств, способно изменять в существенной степени качество взаимодействия и взаимосвязи отдельных элементов экономической системы. Структурные сдвиги могут быть управляемыми и неуправляемыми, т.е. спонтанными. Они все равно представляют собой структурное изменение, но только более видимое по масштабу либо произошедшее на ограниченном интервале времени и по этой причине хорошо идентифицируемое, регистрируемое. Следовательно, определение структурного сдвига зависит от того периода времени, на котором рассматривается структурное изменение и определяется мера значительности этого изменения, т.е. можно ли его назвать сдвигом. Структурные изменения продолжительны по времени, однако структурные сдвиги могут охватывать как короткие, так и длинные исторические периоды. Нужно отметить, что с повышением транзакционности экономики эти интервалы времени имеют тенденцию к сокращению, т.е. структурные сдвиги становятся все более скоростными и по этой причине отчасти неуправляемыми. Инерция принятия правительственных решений, наличие политической системы и бюрократические процедуры затрудняют принятие оперативных управленческих решений относительно изменений экономических структур, и поэтому эффективность такого управления понижается.

Иногда структурные сдвиги предстают как экономический процесс, подобно процессам циклической динамики. Это восходит к работам Н.Д. Кондратьева<sup>6</sup>. Основная идея этих работ сводилась к объяснению хозяйственных изменений на больших исторических интервалах с описанием причин повторяемости кризисов. Статистические обобщения позволили показать, что экономические системы испытывают изменения двух типов: обратимые (циклические) и необратимые (эволюционные). При этом второй тип изменений связан с областью экономической генетики, определяющей ядро саморазвития экономики, а первый – представляет собой экономическую динамику. На тот период это был прорыв в экономической науке, поскольку она в основном интересовалась вопросами экономической статики, а динамике и изменениям уделялось меньшее внимание. Однако

<sup>6</sup> Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.

институциональное и технологическое развитие на длительных исторических периодах, возможно, способно сглаживать циклический характер развития, т.е. сокращать амплитуду колебаний. При этом кризисы могут совершенно не повторяться и иметь разную природу и основу. В настоящее время куда более распространены так называемые валютно-биржевые кризисы, а также кризисы финансовой системы, банков либо отдельных экономических подсистем, так называемые конвергентные кризисы. Только их совокупность может провоцировать кризисы общего характера. Однако в любом случае проблема относительно правомерности представления развития как некоей системы сменяющих друг друга волн либо циклов остается. Анализ структурных изменений и сдвигов приобретает вес с точки зрения так называемых структурных кризисов и вытекающей проблемы государственного регулирования. Фаза спада (кризиса) в длинной волне Н.Д. Кондратьева характеризуется тем, что:

- во-первых, наблюдается длительная стагнация в традиционных отраслях и секторах экономики;
- во-вторых, происходят множественные нарушения в кредитно-денежной, валютной сферах, а также международной торговле и формах регулирования экономики<sup>7</sup>.

Совокупность названных явлений С.М. Меншиков и Л.А. Клименко назвали структурным кризисом, тем самым, как видим, практически повторили концепцию французских регуляционистов, но применительно к описанию фазы кризиса длинной волны Н.Д. Кондратьева. Кризис этого типа демонстрирует, что дальнейшая экономическая активность не может прирастать темпом, превышающим средний темп роста, без коренного изменения структуры производства, технологических способов воспроизводства благ, системы межсекторных связей (потоков), организационных форм и методов регулирования экономики.

Согласно гипотезе о жизненном цикле любой системы, структурный кризис возникает, когда старая структура не может удовлетворить новые потребности и обеспечить функционирование новых технологий. Влияние старой структуры на возникающую новую структуру проявляется в замедлении темпа роста, возникновении различных диспропорций, снижении эффективности. Преодоление структурного кризиса происходит тогда, когда

<sup>7</sup> Меншиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. М.: Международные отношения, 1989. С. 86.

старая структура начинает уступать место новой структуре экономики – формам организации и методам регулирования. Проявления структурного кризиса обычно охватывают промежуток времени в семь–десять лет, т.е. превышают период одного цикла средней продолжительности, согласно концепции Н.Д. Кондратьева.

Однако современные обстоятельства, связанные с трансформацией экономических систем, причем не только стран бывшего социалистического лагеря, но и капиталистических стран Европы, инициировавших интеграционные процессы, связанные с институциональной, политико-правовой, экономико-организационной перестройкой их уклада жизни, порождают кризис структуры в коротком периоде, вызванный намеренными действиями правительств данных стран, решающих конкретные задачи преобразований. Этот кризис является своеобразной ответной реакцией сложной социально-экономической системы на осуществляемые модификации. Иными словами, при реорганизации системы всегда возникает некая степень ее дезорганизации, которую потребуется преодолеть, чтобы система в ходе своего дальнейшего функционирования вошла в приемлемый диапазон эффективности.

Подводя промежуточный итог, важно заметить, что и структурный сдвиг, и структурный кризис представляют собой структурные изменения. Отличие, по нашему мнению, состоит в том, что структурный сдвиг распространяется на положительную и отрицательную части шкалы оценки структурных изменений, причем отрицательный вариант структурного сдвига, выражающийся в ухудшении качества экономической структуры, снижении эффективности, стагнации производств, можно считать структурным кризисом, точнее, его разновидностью. Следовательно, структурный кризис – это структурный сдвиг с отрицательным потенциалом, или отрицательным качеством.

Структурный кризис, как и сдвиги в структуре экономике в широком смысле, происходит не только в силу замещения старой техники и технологий новыми, но и по причине динамики общественного спроса на инвестиции и связанные с ними товары. Имеется в виду, что изменения в структуре экономики порождаются еще и так называемыми шоками спроса и предложения, довольно хорошо изученными в экономической науке. Макроэкономические эффекты, такие, например, как “голландская болезнь”, могут формировать неэффективную экономическую структуру и в конечном счете приводить к ситуации структурного кризиса.

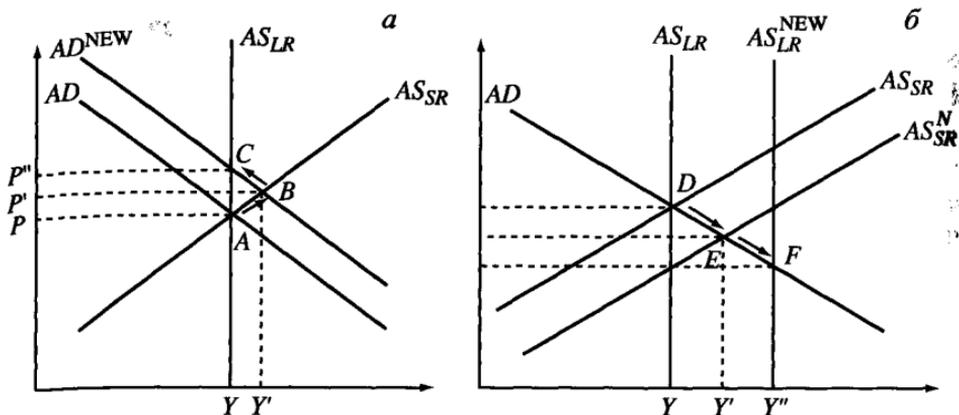


Рис. 5.1. "Шок спроса" (а) и "шок предложения" (б) как основа структурного сдвига

Как видно из рисунка 5.1, на котором представлена классическая модель "шока спроса" и "шока предложения", при изменении спроса в коротком периоде имеется прирост объема выпуска и рост цен, но в долгосрочном периоде экономические структуры приспосабливаются к новым ценам, которые съедают фактически прирост выпуска. Поэтому в целом ситуация сводится к тому, что общий выпуск существенно не меняется, а цены возрастают. При "шоке предложения" имеет место наращивание объема выпуска при общей тенденции к дефляции (рис. 5.1б). Конечно, "шок спроса" и "шок предложения" взаимосвязаны. Структурно-вариационный анализ посредством суммирования и анализа взаимосвязи различных шоков в макроэкономической системе определять общую динамику выпуска и пропорции в базовых экономических структурах. Математически этот метод довольно хорошо разработан. В общем виде можно представить продукт, создаваемый в экономике:

$$X_t = \mu + \sum_{i=1}^k A_i X_{t-i} + u_t,$$

где  $X_t = f(\Delta u_t, \Delta p_t)$  – функция выпуска в зависимости от "шока спроса" или "шока предложения", выражаемого приростом реального продукта  $\Delta u_t$  и динамикой индекса цен  $\Delta p_t$ ;  $\mu$  – коэффициент возмущения (запаздывания);  $u_t = (u_{yt}, u_{pt})$  – функция ошибки (отклонений).

Экономическая система имеет институциональные структуры, которые не обеспечивают таких прямолинейных реакций, как в условиях неоклассической модели. В обществе, где инфор-

мация выступает самостоятельным фактором производства, имеют значение трансакции и трансакционные издержки. Не просто изменение в пропорциях цен, как считал Д. Норт<sup>8</sup>, провоцирует институциональные и структурные изменения, скорее, цены являются отражением сдвигов в структурах различного масштаба и соподчинения – иерархического расположения в хозяйстве. Подобные пропорции и их динамику необходимо измерять и связывать как с изменением цен, так и других макропараметров экономической системы.

Измерение структурных сдвигов и структурных кризисов является самостоятельной научной проблемой, в решении которой экономическая наука добилась некоторых весьма ощутимых результатов. Экономическая динамика характеризуется на основе таких количественных и качественных показателей, как производительность труда, капиталовооруженность и капиталотдача, норма прибыли, оценка доли элементов в структуре капитала и др. Интенсивность структурных изменений, обусловленная структурными сдвигами, определяется при помощи различных показателей, один из которых предложен Экономической комиссией ООН для Европы (ЭКЕ) и представляет взвешенную среднюю долю ежегодных изменений быстро растущих отраслей в продукции, занятости и основном капитале. Математически его можно представить так:

$$I = \sum_{i=1}^q [S(i,t) - S(i,O)] / (qT), \quad (5.1)$$

где  $S(i, t)$  – доля  $i$ -й отрасли в продукции, занятости или капитале в момент  $t$ ;  $O, T$  обозначают начало и конец измеряемого периода;  $T$  – протяженность периода времени;  $q$  – число отраслей, увеличивших свою долю.

Безусловно, этот индекс можно считать по каждому фактору производства отдельно, можно посчитать интегральный вариант этого индекса по всем видам факторов. Учитывая, что данный индекс не вполне корректно описывает малые структурные изменения, которые год от года кумулятивно могут давать весьма существенный общий результат, выражающийся в исчезновении отдельных отраслей и появлении новых секторов, то можно пересчитывать его с учетом сравнения доли быстро

<sup>8</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд “Начала”, 1997.

растущих отраслей в начале и конце каждого периода<sup>9</sup>. Кстати, это позволит принять во внимание все аспекты лавинообразно ускоряющегося роста информационной экономики. Данный индекс реализует известный методологический подход к измерению части целого, когда, чтобы оценить структурный сдвиг, нужно определить изменение удельного веса и доли структурного элемента или показателя, характеризующего элемент с течением времени, точнее, за указанный промежуток времени.

Кроме того, в экономической науке стали употребительными следующие показатели измерения структурных сдвигов:

- масса структурного сдвига;
- скорость структурного сдвига;
- интенсивность;
- инерционность структурного сдвига;
- потенциал структурного сдвига;
- индекс структурного сдвига, представляющий отношение массы структурного сдвига к базовому значению экономического показателя, характеризующего сдвиг (это соответствует приведенной формуле (5.1)).

Масса структурного сдвига определяется как разница доли структурного показателя в текущем периоде и доли этого же показателя в базовом периоде, как показано в формуле (5.1). Скорость структурного сдвига рассчитывается как отношение массы или индекса структурного сдвига к промежутку времени, который он охватывает. Интенсивность структурного сдвига является основным показателем для оценки происходящих в экономике изменений и показывает степень изменения массы сдвига в единицу времени. Инерционность сдвига есть, по существу, время, в течение которого сдвиг будет развиваться, если пренебречь правительственными вмешательствами или считать их условно стабильными (стандартными). Этот показатель самый сложный из всех, поскольку довольно тяжело какие-либо сдвиги в экономике после их выявления абстрагировать от правительственных мероприятий. Поэтому точно инерционность определить проблематично, что и создает трудности с прогнозом структурных изменений, в том числе и по причине их нелинейности и невозможности отделения одних сдвигов от других (принцип взаимосвязанности причин). Потенциал структурного сдвига – это величина самого сдвига к

<sup>9</sup> Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Указ. соч. С. 98.

моменту исчерпания его энергии, т.е. изменившаяся пропорция экономической структуры.

Если происходит намеренная трансформация хозяйственной системы, выступающая целевым ориентиром общества и правительства, тогда структурные сдвиги приобретают не столько генетический, сколько телеологический характер, требуется специальная экономическая политика по управлению такими структурными изменениями. В связи с этим очень важна оценка эффективности структурных сдвигов, а также связь сдвигов с макроэкономическими процессами в экономике. Нужно сразу отметить, что качество и эффективность экономической структуры или структуры какой-либо хозяйственной организации – это совсем не то же самое, что и качество или эффективность структурного сдвига. Кроме того, особо следует выделить эффективность управления структурными сдвигами и целесообразность применения тех или иных мероприятий экономической политики. Эффективность структурных сдвигов – это изменение пропорций экономической системы (с такой скоростью), которое позволяет планомерно наращивать эффективность экономики в целом. Поэтому нам представляется, что общепринятая формула определения не совсем корректна но является относительным, пусть и несовершенным, показателем измерения эффективности структурных сдвигов. Эффективность структурного сдвига определяется, согласно общей позиции, как отношение массы структурного сдвига в стоимостном выражении к величине затрат на осуществление структурного сдвига<sup>10</sup>.

Кроме того, такой подход не учитывает малые изменения, которые кумулятивно накапливаются и определяют качественные изменения в экономических структурах, а значит – и их эффективность, но и, по сути, утверждает, что чем выше доля структурного показателя при его изменении, т.е. чем выше масса сдвига при тех же затратах, тем он эффективнее. Существует проблема выделения затрат, которые обеспечили данный сдвиг. По моему, российские реформы показали неприменимость такой логики. Трансформация экономической системы и проблематика управления требуют несколько иного подхода, который может быть найден на стыке известных науке методов изучения структурных изменений.

Нужно особо отметить, что эффективность детерминирована размером исторического периода, на котором структурные сдви-

<sup>10</sup> Красильников О.Ю. Указ. соч.

ги рассматриваются, а также тем, каким образом сами сдвиги связаны между собой. Здесь уместно применение синергетического и кибернетического подходов к анализу структурных сдвигов. Это в полной мере будет отражать и сложность постиндустриального мира, в котором эти изменения происходят.

Как раз в современной экономике факторы структурных изменений могут быть сведены к следующим положениям:

- изменения в продуктах и услугах (технико-экономические характеристики, формы сервиса и обслуживания);
- глобализация как одно из центральных направлений постиндустриализма;
- цифровая (информационная) революция;
- изменения в финансовом секторе;
- изменения в состоянии рынков продуктов и услуг;
- изменения на рынках труда и трудовых отношений;
- изменения в макроэкономической политике.

Как видим, эти положения существенно отличаются от тех, которые перечислял Й. Шумпетер в качестве базовых причин появления новых комбинаций, считавшихся генераторами структурных изменений, хотя они в определенном смысле не отвергают и даже включают положения Й. Шумпетера. Однако названные нами факторы как нельзя лучше отражают специфику постиндустриального общества и динамизма изменений, порождаемых таким обществом. Центральное место в управлении этими изменениями должно принадлежать государству и специальной государственной политике, которая должна быть адекватной самим изменениям, базироваться на методологии “структурного мышления” и информационно-цивилизационной доктрине развития современного общества.

## ТРАНЗИТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Свойство транзитивности экономики, т.е. ее переходности, например, от централизованного типа хозяйствования к децентрализованным рынкам либо наоборот (хотя к обратному переходу этот термин, естественно, не применялся), предполагает наличие промежуточных и окончательных (стратегических) целей развития и экономической политики. Это объяснимо тем, что прави-

тельство может сформулировать конечную цель, но используемый им инструментарий, обеспечивающий динамику перехода, может применяться и быть действенным только для достижения промежуточных целей, поскольку сам изменяется по мере трансформации экономической системы. Точно предсказать такого рода изменения становится довольно проблематично. Видимо, по этой причине нобелевский лауреат Л. Клейн отмечал: “Переходная экономика не должна немедленно настраиваться на достижение конечных целей. Вначале надо стремиться к достижению определенной макроэкономической стабильности. В странах – бывших членах СЭВ, например, альтернативный путь мог бы состоять в стабилизации (в широком смысле) и последующем реструктурировании экономики”<sup>11</sup>.

Трансформация экономической системы складывается обычно из двух элементов – управляемых преобразований, составляющих предмет экономической политики, и неуправляемых изменений, точнее, изменений генетической природы, на которые правительственные воздействия все-таки не могут не оказывать влияния, так как представляют собой неотъемлемую часть системы. Таким образом с позиций методологии науки структурные изменения, их анализ и изучение, выступают своеобразной связующей нитью генетических и телеологических характеристик целостной хозяйственной системы. Однако, опираясь на опыт структурных преобразований, анализ ошибок экономической политики трансформации, можно утверждать, что общей методологии государственного регулирования трансформационных процессов в экономике до сих пор не выработано. Более того, на наш взгляд, отсутствует необходимый уровень “структурного мышления” при принятии управленческих решений и реализации мероприятий макроэкономической политики. Причина состоит, как нам видится, в том, что в экономической науке господствовали и довлели над политиками представления о хозяйственном оптимуме и экономическом равновесии, которые, на самом деле, несмотря на возможность относительно несложного математического определения, довольно трудно установить практически (эмпирически), обнаружить в реальной экономике. Однако долгие

---

<sup>11</sup> Клейн Л. Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной системе? // Реформы глазами российских и американских ученых // под ред. О.Т. Богомолова. М.: Российский экономический журнал «Фонд “За экономическую грамотность”» 1996.

годы, согласно канонам экономической теории, политика стремилась предложить такие формы воздействия на экономику, такие методы государственного регулирования, которые приближали бы систему к точке равновесия, оптимальному распределению ресурсов и наивысшей экономической эффективности. Вместе с тем теория, обеспечивающая такие выводы и предложения, использовала допущения и критерии, далекие от реального состояния дел. В частности, к подобным ограничениям можно отнести:

- свободный “вход–выход” на всех рынках;
- равный доступ к экономической информации;
- рациональное экономическое поведение всех субъектов;
- отсутствие проявлений монопольной и монополистической силы;
- отсутствие стихийных бедствий (погода, физическая среда, климат и т.п.);
- полное использование людских и иных ресурсов<sup>12</sup>.

Транзитивность, структурные сдвиги экономики представляют собой динамически неравновесный процесс, в котором происходит изменение пропорций между элементами хозяйственной системы. Поэтому линейная логика вряд ли уместна в применении к описанию столь сложных явлений, порождаемых этими процессами. От того, какого характера мероприятия осуществляются правительством, зависит результативность трансформации, цели которой обычно сводятся не просто к изменению каких-либо пропорций, но и к достижению темпа роста и социальных индикаторов развития, признаваемых приемлемыми. Довольно часто “структурное мышление” подменяется краткосрочными целями обеспечения экономического роста, что является отражением макроэкономической логики государственного регулирования, возникающей вследствие необходимости достижения сугубо политических задач и реализации политических интересов в рамках демократической общественной системы.

Макроэкономическая теория, изучая природу хозяйственных кризисов, обосновала совокупность правительственных мероприятий, получившую наименование политики макроэкономической стабилизации. Подобные обоснованные меры подчиняются критериям, таким как:

- сдерживание инфляции до 10% в год;
- сохранение высоких темпов экономического роста;

<sup>12</sup> Там же.

- относительно высокий уровень занятости и справедливое распределение доходов;
- обеспечение хотя бы минимально приемлемого уровня потребления социальных благ;
- достижение сбалансированности государственного бюджета, уравновешенного платежного баланса;
- контроль над денежным предложением при умеренном его росте;
- создание необходимой инфраструктуры<sup>13</sup>.

Как видим, набор критериев есть по существу система мероприятий правительства, проводящего политику трансформации экономики. Однако экономический смысл всех перечисленных действий состоит в том, чтобы создать здоровую финансовую систему, в которой бюджетный дефицит покрывался бы исключительно за счет производства благ, а не денежной эмиссии или крупных займов. При этом экономика должна демонстрировать относительно высокий динамизм без обострения социальных проблем. Здесь важно особо отметить, что политика макроэкономической стабилизации напрямую противоречит логике “структурного мышления”, поскольку, во-первых, она ориентирована на относительно короткий срок, а структурные преобразования охватывают, как правило, значительный интервал времени; во-вторых, ее критериальная основа абсолютно не совпадает с принципами, описывающими структурные сдвиги в экономике и устанавливающими мероприятия, пригодные для управления ими. В частности, можно указать следующие критерии выделения структурных сдвигов:

- структура национального богатства конкретной страны, определяемая сочетанием различных релевантных элементов богатства, что задает возможности экономики в области производства и конкурентоспособности;
- структура экономических секторов, принимающих вид секторальных диспропорций и деформаций межсекторных связей;
- межрегиональная структура в масштабе одной страны либо регионов мировой экономики (межрегиональная дивергенция и

---

<sup>13</sup> Очень похожие положения были приведены Л. Клейном в работе: *Клейн Л. Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной системе? // Реформы глазами российских и американских ученых / под ред. О.Т. Богомолова. М.: Российский экономический журнал «Фонд “За экономическую грамотность”», 1996.*

диспропорции в распределении ресурсов и валового регионально-го продукта, особенности финансовой устойчивости – регионы-доноры и реципиенты);

- технологическая структура, определяемая воспроизводством различных типов технологических укладов;

- институциональная структура и распределение собственности и доходов, задающие структуру потребностей и общественного потребления, базирующуюся на структуре интересов и моделей поведения, предпочтений; в конечном счете именно эти структуры детерминируют выбор и определяют характер экономических решений;

- структура агентов – активных игроков на рынке и конкуренции, которая обеспечивает разный уровень монопольной власти над хозяйственными сделками.

Проблема согласования перечисленных групп критериев и принципов представляет собой важнейшую задачу поиска компромисса между краткосрочными и долгосрочными ориентирами экономической политики и задачами государственного регулирования. Нужно отметить, что готовых методологических рецептов в этом плане наукой еще не выработано. Можно сказать, что структурные сдвиги и управление ими должны приводить к таким качественным изменениям, т.е. к возникновению таких пропорций в системе, которые приводили бы к устойчивому экономическому росту и необходимому уровню социальной удовлетворенности.

Таким образом, из списка макроэкономических мероприятий только создание необходимой инфраструктуры предполагает структурные модификации, остальные факторы, конечно, определяют структурную динамику в какой-то мере, но напрямую ее не формируют, более того, даже могут спровоцировать ухудшение структуры экономики. Особенно это относится к денежным и фискальным инструментам макроэкономического воздействия.

Специфика структурных преобразований в России была такова, что они не имели системного характера и в основном опирались на устаревшие методы макроэкономической стабилизации, которые вытекали из принципов так называемого Вашингтонского консенсуса. Ошибочность методологической базы трансформации обеспечила ее низкую эффективность. Структурные сдвиги в России 1990-х годов и начала 2000-х имели отрицательное качество, т.е. приобрели вид структурного кризиса нециклической, а трансформационной, даже транзитивной, при-

роды, поскольку проблема состояла в нарушениях и коллапсе релевантных для хозяйственного поведения структур правил (институтов).

Выделим принципы Вашингтонского консенсуса, которые впервые были сформулированы Дж. Вильямсоном в 1989 г. в докладе "Что Вашингтон подразумевает под политикой реформ". Автор преследовал цель – убедить Вашингтонскую администрацию в том, что Латинская Америка заслуживает финансовой помощи. "Вашингтонский консенсус" включает десять положений:

1) обеспечение финансовой дисциплины. Бюджетный дефицит должен быть достаточно мал для того, чтобы государство не прибегало к инфляционному налогу;

2) в качестве приоритетных государственных расходов должны оставаться система здравоохранения, образование и инфраструктура, а оборона и административные расходы должны быть сокращены;

3) налоговая реформа должна включать расширение налоговой базы и уменьшение предельных ставок налога;

4) финансовая либерализация;

5) обменный курс валюты необходим на таком уровне, чтобы стимулировать рост экспорта и обеспечить приток валютных поступлений в страну;

6) либерализация внешней торговли. Количественные торговые ограничения необходимо заменить тарифами;

7) прямые иностранные инвестиции. Необходимо устранить все барьеры для них;

8) приватизация. Государственный сектор необходимо приватизировать в как можно большем объеме.

9) дерегулирование. Правительство должно отменить все ограничения конкуренции и созданию новых фирм;

10) права собственности. Судебная система должна обеспечить эффективную защиту прав собственности<sup>14</sup>.

Как видим, данная система рекомендаций по своему содержанию нацелена на структурную модификацию экономики, т.е. является ориентиром для правительства в осуществлении структурных преобразований, но она исходит из наличия рыночных институтов и обращена к развивающимся странам.

<sup>14</sup> Полтерович В.М. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. 2005. № 1. С. 7–24.

В экономической науке отсутствуют доказательства того, что эта система применима для стран, проводящих экономическую трансформацию, не говоря уже о том, что отдельно взятые мероприятия обладают своими недостатками и ограниченным диапазоном применения. Системный подход к разработке мер государственной политики в части осуществления структурных преобразований и управления экономикой здесь явно не реализован.

Трансформационный кризис в России имел прежде всего структурное содержание. В итоге сформировалась неэффективная структура хозяйства, которая затем и обеспечила его некоторый рост. Матрица структурных сдвигов в пространстве “качество–рост” по трем секторам – постиндустриальному (информационному), индустриальному и доиндустриальному – дает следующее соотношение (в порядке перечисления секторов): спад – 30%; 48; 0%, рост – 2%; 28; 48%<sup>15</sup>. Таким образом, общий вектор структурного сдвига экономики в целом характеризуется тем, что резко увеличивается доля примитивных старых производств и технологий, а сокращаются наиболее передовые производства и технологии, доля промежуточных (индустриальных) – сокращается значительно, чем возрастает.

Причина состоит в том, что “правильное понимание трансформации привело к формированию и реализации абсолютно неправильной стратегии”<sup>16</sup>. Далее можно отметить: “Правильная стратегия могла состоять из следующей долгосрочной последовательности необходимых мероприятий. Во-первых, постепенной приватизации отраслей сначала легкой, а затем тяжелой промышленности, во-вторых, плавной либерализации цен при сохранении позиций отечественных производителей на внутреннем и внешних рынках а, при необходимости, проведении локальных стабилизационных мероприятий, учитывающих состояние валютного курса и резервов.

При этом важнейшим условием могло стать сохранение монополии государства на природно-ресурсную ренту и использование ее в качестве инструмента управления структурными модификациями российской экономики и источника столь необходи-

<sup>15</sup> Красильников О.Ю. Теоретико-методологические основы исследования структурных сдвигов в современной российской экономике: автореф. дисс. на соискание уч. ст. д.э.н. М.: МГУ, 2002.

<sup>16</sup> Сухарев О.С. Стратегия и тактика фирмы. М.: Мысль, 2005. С. 10.

мых на осуществление подобных масштабных хозяйственных преобразований ресурсов”<sup>17</sup>.

Таким образом, методология разработки экономической политики правительства должна предполагать наличие изначально “структурного мышления” как основной формы государственно-го управления и регулирования. Однако не так однозначны результаты структурных реформ в экономически передовых странах Европы, где многие эксперты говорят о том, что структурные реформы дают неопределенные и отсроченные по времени результаты, причем их качество нужно сравнивать с результатами стереотипной экономической политики, в частности, налоговым регулированием и наращиванием инвестиций либо регулированием рынков труда и т.д.

### СТРУКТУРНЫЕ РЕФОРМЫ В ЕВРОПЕ: СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ ГЕРМАНИИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ФРАНЦУЗСКИХ СТРУКТУРАЛИСТОВ

Теперь кратко опишем современный опыт структурных реформ в Германии, имеющей наиболее высокие социальные индикаторы развития в Европе и высокоразвитую конкурентоспособную экономику. В качестве структурной политики в Европе обычно понимается целая система мероприятий, направленных на формирование необходимых пропорций в экономической системе или ее подсистемах. В Германии традиционно эти мероприятия сводятся к применению правительственных инструментов регулирования на рынке труда, в области пенсионного обеспечения (законодательства), а также к проведению приватизации (национализации), либерализации и дерегулирования.

Конечно, структурные реформы всегда опираются на то, какое соотношение государственной и частной собственности, государственного и частного секторов сформировано в экономике и насколько развита и подготовлена хозяйственная инфраструктура, которая обеспечивает проведение структурных преобразований. В связи с этим интересно, на наш взгляд, привести

<sup>17</sup> Там же. С. 10.

данные величины государственной собственности в ряде стран, включая Германию, в отрасли телекоммуникаций и инфраструктурных отраслях (почтовые услуги, железные дороги, авиалинии, электричество и др.), обеспечивающих развитие информационной экономики. Государственная собственность по развитым странам распространяется в объеме 75% и выше на почтовые услуги, железные дороги и телекоммуникации. Приводимые данные относятся к периоду начала приватизации в России, поэтому они демонстрируют, что российские структурные реформы на тот период не соответствовали логике и содержанию сложившихся базовых пропорций в распределении собственности на Западе. Кроме того, нужно отметить, что отдельные отрасли высокотехнологичных производств контролировались государством. Реализуя крупные проекты, в том числе инфраструктурного назначения, государство обеспечивало прогресс в развитии фундаментальных с точки зрения технологии и доли передовой науки производств, а затем, через определенный промежуток времени, осуществляло постепенную приватизацию, проводя политику регулирования развития высокотехнологичной промышленности.

С общих хозяйственных позиций приватизация, либерализация и дерегулирование являются составными частями политики, нацеленной на усиление конкуренции на рынке товаров и услуг. Однако, на самом деле, подобное представление, которое часто встречается в научной экономической литературе, довольно примитивно, поскольку названные меры и способы воздействия на экономику имеют куда более серьезное влияние на все ее подсистемы и отдельных агентов, потому что воспроизводят изменение хозяйственных структур – моделей поведения, мотиваций, отношений.

Итак, можно заключить, что в западных странах, и особенно в странах Европы, где сформировался так называемый рейнский капитализм, государственная собственность, которая обеспечивает инфраструктурные услуги, такие как почтовые услуги, железные дороги, телекоммуникации, электричество, авиалинии и т.п., имеет значительное распространение, и, по существу, использование возможностей государственного сектора становится основой в проведении структурных реформ, нацеленных не только на повышение эффективности частных рынков, но и самого государства.

Согласно Г. Хорну<sup>18</sup>, под структурными реформами необходимо понимать институциональные изменения, которые меняют индивидуальные установки, способствующие экономическому росту. Как следует из такого представления, структурная реформа, точнее, ее определение, соответствует целям правительства и имеет краткосрочную ориентацию. Основная идея – предложить совокупность институциональных воздействий, которые бы ускорили экономический рост. Тем самым на структурные реформы накладывается еще одно важное требование (ограничение) – они должны быть взаимосвязаны с макроэкономической политикой. Подобное видение структурных реформ отвечает системе, где имеются базовые принципы и институты функционирования, подтвердившие свою эффективность в течение длительного времени развития.

Видимо, ограничиваться данным представлением не совсем правильно, если речь идет о трансформации не только моделей поведения экономических игроков, но и об изменении базисных основ хозяйственной системы – ее технологических, производственных пропорций, структуры национального богатства, социально-экономических, правовых, политических институтов и т.д. В этом случае имеет место не просто структурная реформа, имеющая задачу повышения качества и скорости экономического роста, а цель масштабной структурной реорганизации экономической системы, которая не может быть достигнута в короткий срок. Подход к такой реорганизации должен базироваться на общей методологии осуществления структурных реформ, представленной в институциональном контексте, а также предполагать разработку специального режима макроэкономического управления. Это в высшей степени актуально и справедливо для современной России. Однако в Германии варианты структурных реформ ограничиваются мерами воздействия на доходы безработных и реформой рынков труда. Например, если снизить пособие по безработице, то увеличивается интенсивность поиска работы, возникает тенденция к снижению заработных плат, поскольку люди соглашаются и на более низкооплачиваемую работу, предложение труда возрастает, увеличивается занятость, спрос, следовательно, общие доходы тоже имеют тенденцию к увеличению, растет потребление и наблюдается экономический рост.

---

<sup>18</sup> *Horn G.A. Structural reforms and Macroeconomic Policy // European Economic and Employment Policy Brief. 2005. № 3.*

Однако, во-первых, сокращение номинальной заработной платы в относительном виде – это еще не сокращение реальной заработной платы; во-вторых, если при проведении реформы ущемляется спрос домохозяйств, то затраты на единицу труда могут сокращаться, и это не вызовет снижения безработицы. Доходы и спрос сократятся, безработица может возрасти, а рост замедлится.

Иными словами, у структурных реформ, насколько бы сложными или простыми по своему содержанию они ни казались, имеются как позитивные, так и негативные эффекты. В сегодняшней Германии отрицательное значение структурных реформ связано с тем, что они проводятся без учета макроэкономической политики. В итоге такие правительственные мероприятия, как снижение налогов на корпорации или политика интенсификации инвестиций в высокотехнологичных отраслях, которые рассматриваются аналитиками и экспертами как отдельные мероприятия, не связанные напрямую со структурными реформами, дают куда более обнадеживающие результаты, чем собственно структурная реформа, затрагивающая в основном рынок труда (табл. 5.1).

Как видно из приведенной таблицы, структурные реформы требуют увеличения нагрузки на бюджет, но дают по преимуществу отрицательные отклонения по большинству макроэкономических параметров развития хозяйственной системы в ближайшие три года. Особо негативные эффекты сказываются на рынке труда, частных инвестициях, потреблении – частном и общественном. Безусловно, 100%-ных гарантий, что второй сценарий (структурных реформ) обязательно приведет к созданию эффективной структуры, которая компенсирует потери первых лет, не существует. Хотя, как следует из этой же таблицы, позитивные эффекты наращивания инвестиций, налоговых изменений, проявляемые в обозримый период, не означают сохранения положительной динамики на длительном интервале времени.

Структурная реформа, сводимая к преобразованиям на рынке труда, в широком масштабе проводилась в Великобритании, Дании, Швеции. Однако в Дании и Швеции такие реформы сопровождались значительной девальвацией национальной валюты, что повышало параметры конкурентоспособности экономики и создавало оптимистические ожидания от структурной реформы. Причина банальна – девальвация компенсировала

**Таблица 5.1. Макроэкономические эффекты и структурные реформы в Германии (Программа реформ 2003–2010 гг.), отклонения в % от базы 2003 г.**

Показатель	Сценарий № 1. Налоговая реформа			Сценарий № 2. Структурная реформа			Сценарий № 3. Увеличение инвестиций		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Реальный ВВП	0,3	0,4	0,0	-0,6	-0,9	-0,6	0,9	0,9	0,4
Реальное частное потребление	0,4	0,7	0,1	-0,5	-1,1	-0,9	0,1	0,5	0,4
Реальные и инвестиции	0,3	0,5	-0,1	-0,6	-0,8	-0,3	6,0	1,5	1,0
Реальный экспорт	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,4	0,0	0,0	-0,2
Трудовые издержки на единицу труда	-	0,1	0,5	-0,5	-1,2	-1,7	-0,4	0,4	0,9
Занятость	0,0	0,1	0,1	-0,1	-0,3	-0,4	0,1	0,3	0,2

Источник: на основе данных по: *Horn G.A. Structural reforms and Macroeconomic Policy / European Economic and Employment Policy Brief. 2005. № 3.*

угнетение спроса домохозяйств, вызванного самой структурной реформой. Это важный аспект планирования вообще любых реформ, который можно назвать фундаментальным институциональным принципом реформирования экономики: при осуществлении структурных воздействий макроэкономическая политика должна являться компенсатором отрицательных эффектов структурных модификаций. Финансовая политика при проведении структурных реформ должна преследовать цель направить сбережения домохозяйств в приоритетные направления развития экономической системы и появляющейся новой структуры. В 2003 г. в Германии была принята Программа структурных реформ до 2010 года.

Подводя промежуточные итоги, сравнивая структурную политику с налоговой и наращиванием инвестиций, можно отметить, что отклонение ВВП от базового значения в случае структурных реформ выше, чем при использовании ставших стандартными инструментов макроэкономической политики (налогового и инвестиционного)<sup>19</sup>. Тем самым эффективность их ниже, по крайней мере в краткосрочном аспекте, а результаты длительного периода вряд ли могут быть точно оценены, в том числе по причине множественных кумулятивных эффектов, связанных с наложением различных мер экономической политики во времени.

Опыт Германии позволяет утверждать, что, с одной стороны, структурные преобразования необходимо планировать, а с другой – они не могут ограничиваться только текущими или кратко и среднесрочными задачами, поскольку приводят к изменению пропорций, формирующих различные комбинации в современном хозяйстве. В связи с этим необходимо добиться точного соответствия между структурной и макроэкономической политикой, обеспечить согласование различных инструментов, имеющих в распоряжении правительства.

С позиции установления целей структурной политики важно использовать категорию “национальное богатство”, особенно что касается оценки и управления структурными сдвигами. Экономической науке известно, что структурные сдвиги измеряются посредством анализа динамики изменения доли структурного элемента рассматриваемой экономической системы. При этом базовой количественной характеристикой структурных сдвигов выступает величина массы структурного сдвига. Она определяет-

<sup>19</sup> Ibidem.

ся как разница доли структурного показателя в текущем и базовом периоде<sup>20</sup>.

Если ввести формулу<sup>21</sup> оценки национального богатства ( $W$ ) и представить его как  $W = R_K + H_K + F_K + I_K + Y_S$ , где  $W$  – накопленное и располагаемое национальное богатство за определенный период времени;  $R_K$  – природно-ресурсный капитал с учетом открытых месторождений;  $H_K$  – человеческий капитал и накопленный информационно-культурный тезаурус;  $F_K$  – чистый располагаемый физический капитал за обозначенный период времени;  $I_K$  – стоимостная оценка институционального и организационного капитала;  $Y_S = \sum_{t=t_0}^T s_t y_t$  – сбереженная и накопленная

часть валового национального продукта  $y_t$  за период  $[t_0, T]$  с динамически изменяемой долей сбережений  $s_t$ , тогда полезно исследовать структурную модификацию каждого элемента национального богатства и планировать правительственные мероприятия как инструменты, воздействующие именно на эти элементы.

Записав выражение для национального богатства в терминах прироста его элементов, поделив на прирост текущего валового внутреннего продукта, получим интегральный параметр эффективности использования элементов национального богатства для производства единицы валового продукта:

$$\Delta K = \frac{\Delta W}{\Delta Y} = \Delta r + \Delta h + \Delta f + \Delta i + \Delta s,$$

где  $\Delta r, \Delta h, \Delta f, \Delta i, \Delta s$  – коэффициент изменения каждого элемента национального богатства соответственно в расчете на единицу валового продукта. При расчете коэффициента в числителе – фактически масса структурного сдвига по конкретному элементу богатства (капитала), в знаменателе – разница между текущим и базовым ВВП ( $\Delta Y$ ).

По существу, это есть коэффициенты оценки эффективности структурного сдвига по каждому элементу национального богатства. В идеале лучше всего для страны при наименьшем богатстве производить как можно больший объем валового продукта, т.е. по абсолютному значению коэффициент лучше, если не

<sup>20</sup> Казинец Л.С. Измерение структурных сдвигов в экономике. М.: Экономика, 1967.

<sup>21</sup> Эта формула введена в ст.: Сухарев О.С. Национальное богатство и структурная политика // Экономист. 2006. № 2. С. 24–38.

высокий. В этом случае минимальное значение указанного коэффициента эффективности наиболее приемлемо, а наибольшее говорит о неблагоприятной ситуации в части распоряжения элементами национального богатства, да и распоряжения приростом ВВП. Хотя в случае меркантилистской постановки целей экономической политики, при положительном  $\Delta W$  и  $\Delta Y$ , наибольшее значение  $\Delta K$  может восприниматься вполне адекватно. Если  $\Delta W$  и  $\Delta Y$  отрицательны, то  $\Delta K$  будет положительным, хотя данная ситуация является наихудшим вариантом развития экономики: сокращается и богатство, и валовой продукт (типичная ситуация для России 1990-годов). В силу того, что интегральный коэффициент, по сути, дает оценку структурного сдвига по национальному богатству и позволяет характеризовать экономический рост во взаимосвязи с изменениями именно в этой структуре, определяющее значение приобретает знак и направленность изменения  $\Delta W$  и  $\Delta Y$ . Если интегральный коэффициент отрицателен, то это означает ситуацию, когда  $\Delta W > 0$  и  $\Delta Y < 0$  либо  $\Delta W < 0$  и  $\Delta Y > 0$ , что в обоих вариантах можно рассматривать как хреодное развитие.

Таким образом, с нашей точки зрения, методологический интерес для формирования системы управления структурными изменениями на уровне правительств лежит в плоскости реализации опыта институционального и индикативного планирования. Здесь возникает проблема выбора стратегической цели или, если угодно, целевой стратегической функции при положительном изменении  $\Delta W$  и  $\Delta Y$ , какое соотношение приростов устроит общество? Ведь можно реализовывать стратегию, согласно которой заморозить часть богатства, а остальную использовать очень умело для наращивания ВВП, так что коэффициент будет невысок. Возможна и иная ситуация, когда страна очень богата, но проживает в ней относительно немного людей, что обеспечивает высокое значение данного показателя, и нужно ли снижать его, сделав отрицательным, за счет сокращения национального богатства этой страны – весьма спорный вопрос.

С нашей точки зрения, методологический интерес для формирования системы управления структурными изменениями на уровне правительств лежит в плоскости достижений французского структурализма, опыта институционального и индикативного планирования, накопленного во Франции. Подтверждает этот тезис изученный и рассмотренный нами опыт структурных реформ и экономической политики в Германии конца 1990-х и

2000–2006 гг. Кроме того, указанная методология – одна из немногих в экономической науке, которая прошла уникальную апробацию при восстановлении европейского хозяйства после Второй мировой войны, получив наименование плана Ж. Моннэ, основателя подхода индикативного планирования. Его идея состояла в том, чтобы частный сектор и общественные производства формировали взаимно согласуемые планы производства и инвестиций. Затем такие планы служили для различных предприятий недирективными ориентирами, формирующими их поведение и реакции на правительственные решения. Индикативное планирование, по сути, являлось формой управления экономической структурой восстанавливаемого хозяйства, испытывающего различные перекосы. Оно выполняло функцию по недопущению углубления этих диспропорций.

Вот что писал в части применения индикативного планирования и использования французского опыта в России нобелевский лауреат проф. Дж. Тобин: «Принадлежащие Моннэ институциональные изобретения могли бы быть полезными в переходный период от коммунистических к рыночным экономикам. Однако предубеждение относительно коммунистического управления столь сильно, что любые методы, предполагающие участие государства и напоминающие “планирование” (несмотря на добровольность и индикативность), отвергаются с ходу»<sup>22</sup>.

Французский дирижизм, опирающийся на структуралистские концепции Ф. Перру и французских регуляционистов, создал фактически фундаментальные принципы институционального планирования. К числу таких концепций нужно отнести:

- доктрину доминирующей экономики;
- теорию гармонизированного роста;
- всеобщей экономики, предполагающей наращивание нравственного капитала и сокращение степени неравенства<sup>23</sup>.

Различия в информационном обеспечении и владении собственностью (капиталом) порождают самые сильные структурные диспропорции, основой которых выступает неравенство, воссоздающее доминирующие и доминируемые единицы в экономике, что и делает бессильными в аналитическом смысле концепции,

<sup>22</sup> Тобин Дж. Вызовы и возможности // Реформы глазами российских и американских ученых / под ред. О.Т. Богомолова. М., 1996.

<sup>23</sup> Перу Ф. Экономика XX века // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. IV. М.: Мысль, 2004. С. 402–413.

предполагающие наличие точки равновесия хозяйственной системы. Эффект доминирования распространяется по всем уровням экономической иерархии, охватывая отдельные предприятия, агентов, отрасли, регионы и страны.

Ф. Перру формулирует три важнейших вывода, которые необходимо использовать для выстраивания методологии исследования и управления структурными изменениями в информационной экономике:

- сбалансированный экономический рост, на самом деле, представляет собой неравномерный рост, следовательно, и экономическая политика должна исходить из такой предпосылки;
- структурная политика должна исходить не из приспособления к существующим структурам, а из необходимой, детерминированной социальными целями модификации структур в желаемом направлении;
- неравномерность экономического роста говорит о том, что любая структурная политика всегда является избирательной.

Заключая, можно подвести итог, что структурная политика, или политика структурных изменений, не противоречит цели экономического роста, а должна добиваться, обеспечивать рост гармонизированный, т.е. выражающийся в максимально возможном увеличении реального валового продукта, минимизации флуктуаций различных макропеременных, уменьшении выявленных диспропорций между секторами и сферами экономики, гуманизации экономического развития в целом.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИДЕОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Теперь уделим внимание экономическим особенностям отношений между двумя полюсам политической системы – “правыми” и “левыми”, поскольку они являются яркими представителями противоположных экономических идеологий, а также взглядов, касающихся влияния экономической политики на изменение общественного благосостояния. Конфликтность между этими группами, обнаруживаемая в конкурентной борьбе за власть, приводит к перманентным ротациям в правительстве, что обеспечивает переориентацию вектора экономической политики, со всеми вытекающими последствиями для развития экономики. Можно утверждать, что это издержки демократии, когда инерция прошлой экономической политики способна резко снизить эффективность новых мероприятий. Уменьшить их можно, только если позиции различных политических сил, и главным образом находящихся на диаметрально противоположных платформах, под воздействием обстоятельств, связанных с нанесением ущерба гражданам, сблизятся. Так может быть обеспечена инкрементальность экономической политики, основу которой составят объективные факты экономической жизни, а не внутренние ощущения большей или меньшей ценности для общества и индивида отдельных установок, принимаемых на вооружение политическими партиями.

Как видим, это проблема экономико-политического гистерезиса, т.е. остаточного влияния, которое оказывает на экономику проводившаяся политика уже после того, как в ней произошли соответствующие изменения. В теоретическом смысле она остается нерешенной, а известные макроэкономические модели не могут учитывать эту инерцию, поскольку присутствуют трудности ее количественного описания, формализации, а также достаточно тяжело дать точную оценку времени, в течение которого предыдущие мероприятия экономической политики будут действовать на экономику и их влияние еще не подавит свежие системы действий. В основном макроэкономика обходится моде-

лированием ожиданий в отношении изменения цен, объемов выпуска, денежной массы в обращении, курса национальной валюты и процентных ставок. Сказать что-то более существенное, а именно – как повлияют на состояние дел в экономике новый налоговый кодекс, земельный закон, правила учета внешнеэкономических операций, появление новых организационных форм и институтов, классическая макроэкономика не может. Многочисленные попытки, направленные на то, чтобы представить экономическую теорию независимой от политической системы и политических модификаций, от идеологических предпочтений и оценок, обычно заканчивались не усилением теории, а ее значительным ослаблением. Р. Хайлбронер определенно высказался по этому поводу: “Экономическая наука должна осознать себя самое не только как аналитическую дисциплину, но и как идеологию”<sup>1</sup>.

Ранее нами было обращено внимание на то, что, проходя хозяйственную трансформацию, общество испытывает сильную опасность попасть в ловушку кризиса морали, когда структуры ценностей и мировоззрение людей, на которых покоилась прежняя система хозяйственных отношений, утрачивают свое значение вместе с последней и при этом спонтанно возникают институты, поощряющие модели поведения, считавшиеся ранее неприемлемыми. Моральный кризис, поразивший властные структуры, расплзается по всем клеточкам государства, приобретая облик коррупции, воровства, лжи. Перечисленные явления в России имеют давнюю историю. Показательны слова Ж. де Местра, который в письме к П.Б. Козловскому пишет о русском характере: “два недостатка русских: непостоянство и лживость. Во всех жилах государства обращается дух недоверия и обмана... Воровство в виде грабежа у вас реже...; зато воровство в виде обмана – непрерывное ...Этим духом заражены все пути управления, и он производит страшные опустошения”.

На это есть две главные причины, и они не связаны с генетикой российского человека. Первая – порочная организация политической системы, вторая – бедность, с вытекающими проблемами в области культуры и образования. В последние два десятилетия добавилась еще одна причина, спровоцированная вхождением обществ в электронную фазу развития. В связи с

<sup>1</sup> Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 41–55.

этим социальные проблемы обостряются. Труд становится все более специализированным, возрастает дифференциация, общество атомизируется. Это приводит к обострению чувства справедливости, повышает требования к вознаграждению за труд, знания и услуги. Когда знания отдельных студентов в предметных областях превосходят кругозор профессора, читающего курс лекций, по некоторым вопросам предметной области его исследований, не говоря уже о побочных сферах, то данный результат представляет собой следствие информационной культуры, всецело поглощающей жизнь человека и способствующей росту амбиций, в том числе и политических. Не случайно часто приходится слушать о том, что современная молодежь цинична и амбициозна. Эти качества являются приобретенными, и электронная субкультура играет здесь не последнюю роль. Технологическая инерция не позволяет отказаться от нее, поэтому для выправления перекосов необходимо применять систему демпфирования, т.е. заниматься реорганизацией политических отношений, обеспечивать рост реальных доходов людей, расширяя их возможности и противодействуя увеличению социального неравенства, повышать роль образования и вовлекать в систему высшего образования большие слои населения, обеспечивать примат культурных ценностей над конъюнктурными мотивами молниеносного личного обогащения, не сдерживаемого никакими интериоризированными культурными нормами.

Любая авторитарная психология, будь то “правого” или “левого” толка, воплощенная в конкретных экономических решениях и действиях, может стать опасной для общества, особенно если конституция провоцирует авторитаризм – политический, товарный, денежный, авторитет закона или какой-либо другой и является барьером в развитии политической и экономической системы. В России 90-х годов XX в. либеральная психология, либеральный авторитаризм, подобно “левому” авторитаризму, господствовавшему ранее, себя уже показал, обеспечив системную деградацию российской экономики, создав условия для валютно-долгового кризиса в августе 1998 г. Основными причинами этого кризиса выступали: двойная либерализация – национальной валюты (полная конвертируемость) и движения капитала (свободный перелив); накопленные ошибки политики макроэкономической стабилизации 1995–1998 гг., когда валютный курс являлся якорем для подавления инфляции, а процентным ставкам придавалось пассивное значение, а также политическое решение об

отказе правительства от своих обязательств по внешнему и внутреннему долгу.

Вопрос о том, почему политика реформизма в России была по своему содержанию авторитарной, заслуживает отдельных исследований, не только с помощью экономической, но и социологической методологии, анализа правовых отношений и систем. Глобальных причин может быть две: историческое привыкание к авторитарным методам государственного управления и хозяйствования, т.е. отсутствие знаний и опыта в отношении иных возможностей, институциональная предрасположенность к авторитаризму, нашедшая отражение в российской конституции, а также возникшие еще в недрах советского хозяйственного устройства мощные стимулы личного обогащения, охватившие практически все уровни социальной иерархии. Если использовать неоклассическую равновесную модель экономики, то в результате проводимых мероприятий по реформированию российского хозяйства, право на осуществление которых властные элиты получили по факту занимаемого положения, а не в результате голосования, произошло в ходе нескольких шоков совокупного спроса и предложения перемещение экономики в новую точку равновесия с более низким уровнем национального потребления, обеспеченностью разнообразными благами, включая услуги, с пониженной ролью на международной арене и потенциалом дальнейшего развития – демографического, социально-экономического, военно-политического, научно-технологического. Кроме того, за счет населения предпринимались попытки стабилизировать это состояние. В этом контексте интересно выражение Викселя: “Вопиющей несправедливостью является принуждение людей к уплате налогов, которые потом затрачиваются на деятельность, не соответствующую интересам налогоплательщиков или даже противоречащую им”<sup>2</sup>.

Современные западные демократии устроены так, что они не только не могут исключить подобного развертывания событий, но даже поощряют их, а решение вопросов путем голосования, тем более в условиях процветания суррогатных форм, не может обеспечить достижения экономически эффективных результатов, отвечающих сложившимся представлениям об общественной справедливости. Такой же вывод следует из теоремы невоз-

<sup>2</sup> Wicksell K. A New Principle of Just Taxation // Classics in the Theory of Public Finance / ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock. L.: McMillan, 1958. P. 72–118.

возможности Эрроу, утверждающей, что прийти общепринятыми процедурами демократического голосования к равновесию, с которым неоклассики связывали состояние максимальной экономической эффективности, пусть и в модельном представлении, нельзя. Экономическая жизнь и реальная политика, выходящие за равновесные рамки, сильно взаимосвязаны и зависят даже от формы голосования, которая часто выступает камнем преткновения при решении определенных политических проблем.

Доказать, какая форма голосования – закрытая или открытая – является более или менее демократичной, невозможно. При закрытой форме существует вероятность нажима и фальсификации еще в большей степени, чем при открытой. Кроме того, избиратель обладает правом видеть, как голосует его парламентарий по всем вопросам, что возможно только при открытой форме голосования. Когда человек открыто заявляет о своей позиции и обосновывает ее, это ли не венец подлинной демократии, когда он не боится упрека или принуждения, оценки со стороны своих избирателей. Это позволяет повысить полноту поступающей информации о предполагаемых действиях. Чем сильнее открыта социальная система, чем ниже степень ее девиантного поведения, выражающегося в обмане, утаивании информации или блокировании этой информации, тем устойчивее функционирует эта система.

Каким образом избиратель может оценить члена парламента, если тот прячет свой голос, создавая тем самым “теневую” демократию? В Австрии в феврале 2000 г., после победы на выборах консерваторов и правых радикалов была создана коалиция, которая сформировала правительство. Произошел, в интерпретации российских “правых”, сговор, называемый в парламентской практике союзом политических сил в целях приемлемого распределения мест в правительстве. Даже после негативной реакции международного сообщества президент точно исполнил свой долг и, не нарушив закон своей страны, утвердил правительство, в состав которого вошли представители “правых”, партии Хайдера, обвиняемой в нацизме, поскольку лидер допускал одобрительные высказывания в отношении политики Гитлера, а его оправдания и объяснения, произносимые до выборов и сразу после них, не возымели успеха. На самом деле произошло интересное явление, когда нормы национального права вошли в конфликт даже не с правовыми актами ЕС, а моральными нормами и представлениями о порядочности в политике, которые исповедуют члены ЕС и другие страны.

Но с какими лозунгами шли правые радикалы на выборы? Первое – это политика полной занятости и роста доходов, второе – “Австрия – для австрийцев”, т.е. ужесточение миграционной политики, сохранение традиций и австрийской культуры, третье – укрепление государственных функций, борьба с коррупцией, достойное представление интересов Австрии на мировой арене, более четкое отражение национальных интересов в международных делах и в рамках Европейского союза, дебаты об участии в котором всегда проводились в Австрии и теперь возобновились с новой силой, особенно после реакции других участников ЕС на приход к власти националистов. Однако сами по себе названные лозунги ничуть не националистичны и тем более не имеют никакого отношения к нацизму. Российскому гражданину, наверное, трудно представить, как “правые” могут выдвигать такие политико-экономические цели. Дело в том, что российские “правые” не имеют никакого отношения к “правым” в подлинном классическом варианте. Настоящие “правые” чтят национальные традиции, формируют политику, которая поддерживала бы их и развивала, отстаивают национальные интересы, противодействуют разрастанию бедности, ставят социальные задачи, решая их, правда, только в рамках равновесной бюджетной модели, что само по себе не является недостатком, следовательно, выступают за эволюционный путь развития. Если уж и говорить о классических реформаторах, то к ним всегда относили “левых”, причем леворадикальные круги были настроены на революционное реформирование. Примеры из российской истории очевидны. Таким образом, мы приходим к интересному противоречию. Поскольку в классическом понимании политические “левые” выступали за революционный характер реформирования общественных отношений, т.е. они не смогли разглядеть институционального изоморфизма, постольку в классическом варианте политические “правые” придерживались противоположных взглядов на проблему общественных изменений, выдвигая необходимость соблюдения принципа инкрементальных изменений. Чтобы не вступить в открытый конфликт с действующим правом, политические “левые” придумали якобы объективно разрушающуюся хозяйственную систему, т.е. систему, лишенную адаптационных механизмов, деградация которой способна объединить большие группы протестующих людей, способных во главе с определенной политической силой опрокинуть неэффективную и несправедливую с

точки зрения большинства правовую систему, с вытекающей трансформацией национального хозяйства.

Так социальный эволюционизм подменялся революционизмом, который может трактоваться только как аномальное явление в социальном развитии и представлять интерес лишь с позиций общей теории, рассматривающей массовый протест с разрушением основ государственности и условия его возникновения как высшую точку социальной бифуркации, возникновение которой на практике, а история дает этому примеры, нужно воспринимать как результат деструктивных процессов, происходящих в социуме на протяжении значительного периода времени и как собственно контрпродуктивный краткосрочный процесс, способный подтолкнуть общество к хреодному сценарию развития, что сразу установить не представляется возможным. Причина трудности выбора эффективного направления развития в точке бифуркации заключается, во-первых, в том, что в данном состоянии имеется большее по отношению к предыдущему числу вариантов и, во-вторых, каждый из них превосходит уже реализовывавшийся вариант, а сравнить гипотетические варианты до того, как один из них выбран, невозможно, да и издержки самого бифуркационного состояния довлеют над выбором.

Ретроспективно такое различие между “правыми” и “левыми” не было обусловлено их классовой принадлежностью или материальным достатком, а, скорее всего, было детерминировано идеологически и определялось индивидуальной социализацией каждого сторонника, а также отношением к владению средствами производства и к распределению полученного дохода. Политические “левые” являлись сторонниками марксизма. Но вот экономические “левые” выступают за поступательность и планомерность проводимых изменений, с учетом накопленных традиций и опыта, на базе действующих систем институтов. Экономические “правые” в современном виде, наоборот, стали яркими сторонниками политики реформизма, можно даже сказать – скоростного реформизма, что *mutatis mutandis* можно считать паллиативом их революционизма, не имеющего историко-политических корней, но зато подпитываемого корнями их экономической идеологии, разработанной в 60-е годы, заразившей многие умы в 70–80-х годах и распространившейся по планете в 90-е годы XX в. Таким образом, следует констатировать перерождение исторически стереотипных политических платформ

“правых” и “левых”, которое завершилось возникновением больших трудностей в обнаружении крупных расхождений в этих платформах. Центральное место в обозначении различий между “правыми” и “левыми” политическими силами заняли их экономические программы, которые стали заложницами исповедуемой религии – экономической идеологии.

Российские “правые” по своим программным установкам сливаются со сторонниками политики тэтчеризма и рейганомии 80-х годов. Но необходимо помнить, что политика Рейгана и Тэтчер к концу их пребывания у власти была признана многими экспертами, мягко говоря, не бесспорной, поскольку не позволила решить даже половину из заявленных перед избирателями проблем. Инерция избирательного мышления позволила на один срок привести к власти представителей прежних политических партий: в Америке – республиканца Дж. Буша, в Великобритании – консерватора Мейджора, которые попытались исправить ошибки своих предшественников, но переизбрались в момент циклического кризиса и после одного срока пребывания у власти проиграли своим главным оппонентам – демократам и лейбористам, которые отказались от неолиберального авантюризма, усилив позиции государства и расширив социальные программы, свернутые во времена либеральной реакции в экономике, делая ставку на повышение образования, производительности и рост инвестиций в технологии и инфраструктуру. В Европе во многих странах к середине 90-х годов власть перешла к социал-демократам.

Если сжато сформулировать политические установки и экономические программы российских “правых” и “левых”, то они будут представлены следующими положениями.

*1. Политическая программа “правых”:*

- поддержание демократических свобод;
- равенство всех граждан перед законом;
- преобладание частной собственности на любые активы над другими видами собственности как основа экономической демократии;
- плюралистичная политическая система;
- честность и ответственность в политике;
- осуществление рыночных преобразований, дальнейшая либерализация хозяйственной деятельности;
- поощрение свободной конкуренции.

*Экономическая программа “правых”:*

- следование макроэкономической стратегии стабилизации: сокращение расходов бюджета, жесткий контроль за денежной массой, подавление инфляции, использование валютного якоря для стабилизации, тесное взаимодействие с международными финансовыми организациями (МВФ и др.), выполнение их условий по поддержанию основных макроэкономических параметров;

- изменение налоговой системы: сокращение числа налогов и максимальное их снижение;

- принятие либерального земельного кодекса, предполагающего свободный оборот земель сельскохозяйственного назначения и других природных богатств (лесов, озер и т.д.);

- закрепление и развитие частной собственности, преобладающей над другими формами, дальнейшая приватизация;

- создание условий для свободной конкуренции: разукрупнение предприятий, включая естественных монополистов, банкротство, проведение жесткой антимонопольной политики, поддержка малого бизнеса и др.

- обеспечение притока иностранных инвестиций в экономику России;

- признание экономической политики 1992–1999 гг. в основном верной, имеющей лишь некоторые недостатки, которые необходимо исправлять, сохраняя общий курс неизменным.

Таким образом, российские “правые” недооценивают масштабы кризисных явлений в стране, поскольку никому не хочется признаваться в отрицательных результатах собственной политики. Более того, они пытаются формировать национальную политику вокруг “вашингтонского консенсуса”, который враждебен национальному реформизму. В итоге их предложения продолжают оставаться неэффективными.

Например, российские “правые” отстаивают свободную куплю-продажу земель сельскохозяйственного назначения в условиях, когда рентабельность спекулятивного поведения значительно выше рентабельности сельскохозяйственного производства и мотивов использования плодородных земель по назначению. Они утверждают необходимость развития фермерства в России, пренебрегая выгодами, получаемыми от крупного аграрного производства, возможности которого должны использоваться наравне с преимуществами мелкого сельхозпроизводства по аналогии с промышленностью, где функционируют корпорации трансна-

ционального значения совместно с малым и средним бизнесом, особенно в пищевой промышленности, торговле, услугах.

По официальным данным, уже в 1997 г. в домашних хозяйствах населения было произведено 90% картофеля, 73% овощей, 77% плодов и ягод, 55% мяса скота и птицы (в убойной массе), 47% молока, 51% шерсти, 30% яиц, 74% меда и т.д. На текущий период приусадебными хозяйствами, садово-огородными и дачными участками обладают 44 млн из 50 млн домашних хозяйств. В стране создана экономика самообеспечения, так как это стало необходимым условием выживания для подавляющего большинства людей, в особенности для малообеспеченных семей. Экономика самообеспечения, количественное и качественное сокращение трудового потенциала в сельской местности – деаграризация российской экономики – устанавливают пределы развитию фермерских хозяйств, например, подобно американскому фермерству. Происходит натурализация и дифференциация сельскохозяйственного производства, сельскохозяйственный уклад смешивается с городским хозяйством, когда, отработав на своем предприятии, городской житель идет на приусадебный участок в пригородной зоне для того, чтобы прокормить семью. Конечно, это интерпретируется как смена труда, которая воспринимается как полезное явление, возникает определенная привязанность к работе на земле у городских жителей, что позволяет говорить о хобби трудиться после основной работы на индивидуальном участке, но все это бытовые объяснения. Экономисты не могут не видеть ослабления трудовых усилий, возникающих из-за распыленности труда, а также переутомления с вытекающим ослаблением здоровья граждан. Кроме того, экономика самообеспечения провоцирует низкую производительность, а также снижает совокупный спрос на продукцию специализированных сельскохозяйственных предприятий, затрудняя возможное использование эффекта экономии на масштабах производства.

Не решив эти и другие проблемы, не укрепив позиции крупных сельхозпроизводителей и переработчиков, запуск в товарный оборот земли сельскохозяйственного назначения в современных российских условиях приведет к масштабной спекуляции землей. Наравне с валютной, фондовой биржами возникнет своеобразная земельная биржа. Денежные ресурсы перетекут в новую схему оборота, в очередной раз оголив реальный сектор экономики, включая, разумеется, само сельскохозяйственное производство. Однако “правые” готовы идти на любые жертвы ради

победы частной собственности, доводя экономическую политику до абсурда, лишая государство главного потенциального источника дохода – природно-ресурсной ренты, который позволяет решать задачи первостепенной важности (социальные), не решаемые, свободным рынком. Экономические “правые” не учитывают роль институтов в экономическом развитии, недооценивают организационные издержки, хотя сами предлагают режим постоянных организационных нововведений, очевидно, не понимая, что работа новой организационной формы должна быть обеспечена деньгами и приносить ощутимую экономическую выгоду, желательную распределяемую без нарушения пропорций в доходах, сложившихся между децильными группами.

В экономической науке отсутствуют строгие доказательства максимальной эффективности одной формы собственности и ее преобладания над всеми остальными. Современные экономики – смешанные системы, в том числе и по отношению к используемым формам собственности. Экономисты “правого” направления не могут доказать, почему долгосрочная аренда земель сельскохозяйственного назначения с возможностью ее продления для родственников первого арендатора (своеобразный механизм наследования), при условии использования земли по назначению и с организацией рынка прав на аренду, но при сохранении формально государственной собственности на земли сельскохозяйственного назначения, менее эффективна, чем частное владение такими землями, когда создается опасность вывода этих земель из производственного оборота, частичного использования не по назначению, обеднения почв. Таким образом, долгосрочная аренда полностью имитирует владение, распоряжение, пользование землей, возможность осуществления торговых сделок одновременно без спекулятивных злоупотреблений и даже механизм наследования, но земля сельскохозяйственного назначения при этом остается в государственной собственности. Государство осуществляет стоимостную оценку этих земель, устанавливает размеры арендных платежей (налога за пользование), т.е. располагает рычагом получения природно-ресурсной ренты, распределяя ее среди граждан страны, каждый из которых по факту рождения имеет право на эту землю, леса, озера и другие природные богатства, перевести которые в частные руки означает отдать предпочтение тому, кто имеет больше денежных знаков для покупки перечисленных богатств, автоматически ликвидировав права других граждан.

Здесь опять уместно обратиться к высказыванию крупнейшего шведского экономиста К. Викселя, которое приводит в своей Нобелевской речи Д. Бьюкенен, сумевший на основе идей Викселя развить новое направление экономического анализа – теорию общественного выбора: “Конечной целью политики является ... всеобщее равенство перед законом, максимально возможная свобода, экономическое благосостояние и мирное сотрудничество всех людей”.

Свобода, благосостояние и мирное сотрудничество выступают как безусловные цели экономической политики и развития общества, в которых должно содержаться удовлетворение базовых потребностей живущих на Земле людей – в пище, продолжении рода, профессиональной реализации, в развитии культуры, образования, науки, здравоохранения. Только с этих позиций нужно рассматривать благосостояние, сотрудничество и свободу. Данные ценности не могут существовать отдельно от человеческой жизни и становиться самоцелью. Фазы этой жизни строго определены биологической природой человека: рождение, детство, юность, становление, зрелость, старость и смерть. Жизнь человека конечна, и ее продолжительность зависит от многих факторов, включая обеспеченность благами, социально-экономические, культурные условия развития общественных отношений, национальные традиции, семейные отношения, психологическую атмосферу в стране, уровень преступности и коррупции, духовно-религиозные предпочтения, начальное образование и состояние медицинской отрасли, условия труда и т.д. Этапизация существования индивида и конечность бытия способствуют не только выработке собственной структуры ценностей, соответствующей каждому этапу, но и заставляют людей в разном возрасте действовать по различающимся моделям поведения, которые в значительной степени детерминируются принадлежностью участника к возрастной категории, т.е. близостью к заключительному этапу жизненного цикла.

Кстати. экономическая теория, вводя модель человека, постулирует ее универсальность – пригодность применения для любых категорий людей и в любых ситуациях. Но фактически с ее введением происходит примитивизация самого человека, возможностей принятия им каких-либо решений и его поведения в целом. Экономической модели человека безразличен возраст людей. Она представляет собой систему мотивов, предшествующую совершаемому действию, которые свойственны всем инди-

видам, независимо от возраста. Поэтому экономическая модель человека не есть модель действия или поведения, выражающего определенную совокупность действий, произведенных за данный промежуток времени. Вот почему она напрямую никак не связана с проводимой экономической политикой, мотивы которой лежат в совершенно иной плоскости, нежели мотивы индивидуального поведения. Правительственные мероприятия являются продуктом коллективных согласований и направлены на достижение целей развития хозяйственной системы. Следовательно, в виде главного мотива при разработке таких мероприятий должен выступать мотив получения максимальной общественной пользы, представления о которой должны иметь члены правительственного кабинета.

Примат мотива получения личных выгод от ведения политического процесса членами кабинета и парламента над мотивом достижения известных общественных целей неочевиден. Скорее всего, оба мотива присутствуют одновременно, обеспечивая действия в параллельных направлениях, хотя возможны ситуации, когда они ослабляют или усиливают друг друга. Однако все эти подсистемы общественной жизни управляются иерархически, что подразумевает отсутствие равных возможностей для достижения определенных успехов и повышения собственного значения в рамках отдельной подсистемы. В условиях иерархии равенство исключено, иначе теряется возможность принуждения, распространяемого со стороны более высоких ступеней иерархической лестницы на более низкие. Современная парадигма управления предполагает наличие иерархий и не мыслима без них. Даже при стадной организации человеческих сообществ иерархия присутствовала. Несмотря на практику коллегиальных решений, окончательно система рассматриваемых действий принималась небольшой группой выделяемых лиц или большинством голосов. Принцип большинства, в отличие от принципа единогласия, позволяет установить примат одного над другим, точно указывая, в каком случае провозглашается преобладание одного решения над прочими. Если бы природа человеческой общины, племени была такова, что в ней отсутствовали бы элементы иерархии как таковой, тогда никакие условия экономического прогресса не смогли бы привести к тем иерархическим структурам, которые известны нам сегодня. Дело в том, что классические теории государства, в частности марксистские, трактуют возникновение иерархий и систем власти, исходя из существовав-

шего стремления людей совершенствовать технику: орудия труда – для решения проблем питания; производство боеприпасов и вооружений – для защиты от нападения или осуществления нападения на чужие территории. Это приводило к образованию продовольственных излишков, захвату военных трофеев, приобретению ценностей и обостряло неравенство, т.е. поднимало вопросы, связанные с владением и распоряжением имеющимися и приобретенными благами. Так постепенно формировалась и развивалась иерархия. Однако истинная причина всех перечисленных событий сводится к обнаружению иерархии в тех коллективах людей, где, казалось бы, она трудно различима. Именно наличие иерархии как биологический инстинкт разрешения институциональной регрессии, чтобы сделать свое существование осмысленным, подчиненным некоей традиции, обычаю, правилу, стимулирует человека в умственном плане, т.е. способствует экономико-технологическому развитию, разумеется, помимо инстинктивного стремления к творчеству, интеллектуальной пище, а также острой необходимости обеспечивать жизнь растущему населению, хотя во времена стадной организации темпы этого роста были невелики.

Итак, наличие иерархии как основы общественной структуры является центральным моментом в образовании форм неравенства, в том числе и перед законом, и политика ничем не может помочь. Получив власть, российские “правые” намерены отстранить определенную, по имеющимся оценкам, значительную, часть населения, обладающего недостаточным количеством денежных знаков, от приобретения и владения наиболее плодородными землями. Их политика в таком случае формально обеспечит равенство перед законом, но де-факто будут удовлетворены права граждан, обладающих достаточным для покупки количеством денег. Не вызывает сомнений, что если на малом интервале  $[t_1, t_2]$  средний денежный доход верхней децильной группы населения (10% самых богатых) в  $k$  раз превышает доход средней группы –  $D_{10} = kD_5$ , а цена за установленную площадь земли –  $p_1$  превышает в  $m$  раз доход пятой группы  $p_1 = mD_5$ , причем  $m, k > 1$  и  $k \gg m$ , то на свой средний доход, полученный за данное время, представители наиболее богатой группы населения смогут приобрести  $k/m$  участков земли сельскохозяйственного назначения. В дальнейшем ими будет присваиваться земельная рента с той земли, которая по праву рождения и даже государственной принадлежности человека должна принадлежать в равной мере всем

национальным субъектам, образующим данное государство. Если люди дорожат своей национальной культурой, самобытной по определению, то никакие утверждения о кризисе национального государства и глобализации – стирании социально-экономических, культурных, различий – не приемлемы.

Палитра мировой культуры разнообразна и такой должна оставаться, а политика как национальная, так и международная обязана этому соответствовать. Позиция определенных экономистов сводится к тому, что обделенные слои населения при такой политике институциональных преобразований имеют одинаковые возможности в зарабатывании дохода с теми, кто приобретет землю. В действительности такие возможности как раз отсутствуют, потому что общественная структура иерархична, а значит – заранее задан масштаб социального неравенства, распространяемого и по отношению к закону. Перспективы экономического развития зависят от величины этого масштаба. Конечно, у политиков в арсенале еще остаются методы манипулирования оценкой земли и соответственно влияния на рыночную цену, однако продажа национальных активов по низкой стоимости имеет еще меньше оснований с позиций экономической эффективности и справедливости.

Из сказанного следует, что принятие закона, разрешающего куплю-продажу наиболее ценных земель, по сути, означает разрешение институциональной регрессии в пользу тех, кто желает ее приобрести и главное – имеет для этого финансовые средства. В таком случае фактически происходит назначение владельца, собственность становится главным атрибутом экономической системы, позволяющим извлекать доход, концентрировать капитал и создавать механизмы принуждения, в том числе принуждения к определенным видам деятельности, а сами владельцы выдвигаются на верхний уровень общественной иерархии, приобретают власть – финансовую, экономическую и политическую, оказывая серьезное влияние и на появление новых законов, не позволяющих изменить сложившееся к их выгоде *status quo*.

Так происходит институционализация новой иерархической системы, и пример тому демонстрирует Россия 90-х годов XX в. Но почему так, а не иначе решается проблема институциональной регрессии, ведь отсутствуют строгие доказательства преимуществ новой системы? Потому что с регрессией борются политическим решением, становящимся заложником теоретической доктрины, аналитический аппарат которой не способен разрабо-

тать какие-либо принципы или модели, учитывающие наличие данной проблемы. Право собственности, согласно концепции “естественного права”, является таким же правом, как право на жизнь, свободное выражение своих мыслей, т.е. неотъемлемо связано с природными инстинктами человека. Данная трактовка служит прекрасным примером неверной классификации, результаты которой затем подвергаются неправомерному агрегированию. Сторонники естественного подхода рассматривают отдельного индивида с набором прав, подразделяя их на те, которые автоматически возникают с появлением нового человека, присущи ему по определению, и те, которые возникают под давлением исторически сложившейся социально-правовой структуры. Однако, во-первых, все права приобретают вид сочетания формальных и неформальных правил и имеют границы, за пределы которых их действие не распространяется. Во-вторых, попробовать определить, что свойственно и несвойственно человеческой природе, – задача довольно трудная, тем более для самого человека. Если одни права являются естественными, то почему другие, появившиеся посредством установления социальных норм, таковыми не считаются, ведь они тоже есть продукт деятельности человека, да и так называемые естественные права проходят этап институционализации и обретают четкие рамки?

В человеческой природе, вне всяких сомнений, заложено желание владеть чем-либо, распоряжаться этим по собственному усмотрению, включая возможность продавать. Но каковы должны быть пределы такого владения, объем собственности, можно ли ставить задачу нахождения оптимального значения этих пределов или этого объема? Почему современные западные общества функционируют, отдавая высший приоритет праву частной собственности и ущемляя не только права на другие виды собственности, но и не менее значимое право не владеть чем-либо? Действительно, можно признать естественной нормой владение домом, собственным костюмом, собственной мастерской, магазином, небольшой фабрикой, но когда человек владеет несколькими десятками крупных заводов и имеет личные активы, превышающие в денежном эквиваленте размеры годового бюджета многомиллионного государства в несколько раз, такое владение невозможно признать естественной нормой и отнести к разряду естественного права. Дело в том, что естественно владеть той совокупностью активов, которой можно лично распорядиться, как своей машиной, домом, квартирой, компьютером и т.д. Естест-

венное право возникает только синхронно с личным распоряжением. В том случае, если нельзя самостоятельно распорядиться активом и требуется наемный управляющий, от имени владельца осуществляющий необходимые действия, возникает превышение объема естественных объектов частной собственности, но превышение, приносящее владельцу, за редкими исключениями, более обеспеченную жизнь по сравнению с лицами, пользующимися принципиальным правом не владеть свыше некоторого объема естественных объектов частной собственности. Причем этот объем занимает промежуточное положение между полным отрицанием частной собственности на средства производства, приводящим к административному централизму – излишней власти бюрократии, и признанием абсолютного главенства этого вида собственности, провоцирующим олигархический централизм или власть финансово-политических кланов. Вполне возможно, что этот объем соответствует той социально-экономической системе, образ которой не удалось спроектировать в теории конвергенции, но общие черты которой стали более отчетливо видны на фоне “шведской” и “рейнской” моделей капитализма, сохранивших превышение объема естественных объектов частной собственности. Право не владеть несколько не является проявлением иждивенческой психологии. Оно является правом принятия личных решений в отношении своих объектов собственности, правом самому контролировать свои активы, самому терпеть рыночные поражения. Разновидность этого права, которое несколько не лучше и не хуже права владеть, с переносом ответственности и контроля на других лиц не должна обеспечивать индивиду более низкий уровень жизни, чем право владеть. Данный вывод способен подвести нас к осознанию необходимости институциональных изменений в современных политических и хозяйственных системах, а также предъявить новые требования к проводимой экономической политике. С высокой степенью точности из него следует невозможность обеспечить равенство всех перед законом.

Люди движутся по различным траекториям социализации, а потому приобретают в силу своих способностей разные знания, умения, статус и, наконец, получают доход, который структурирован в соответствии с иерархической организацией данной общественной подсистемы. Подобная социальная дифференциация, структурализация и стратификация по определению не могут обеспечить не только всеобщего равенства перед законом, но и вообще равенства как такового.

Что такое обеспечить равенство перед законом? Это означает исключить избирательность в его применении, когда санкции, предусмотренные законом, справедливо используются в отношении одних лиц, но не используются в отношении других, а также то, что следовать закону, исполнять его обязаны абсолютно все граждане государства, т.е. недопустимо уклонение от принятия действий по закону. Однако в самих законах часто заложены нормы, позволяющие их не выполнять на законных основаниях или выполнять, перекладывая издержки исполнения на третью сторону, что автоматически разрушает равенство перед законом. Кроме того, разница в доходах позволяет гражданам по-разному пользоваться одним и тем же законом, приходя к неравным дивидендам. Например, если два гражданина задержаны по подозрению в совершении преступления по одной и той же статье Уголовного кодекса, но один из них может внести необходимую сумму денег, чтобы выйти под залог до суда, а другой – нет, то формально отсутствует какое-либо неравенство, поскольку законом разрешена такая возможность, но у вышедшего на свободу появляются дополнительные возможности в поиске оправдательных материалов, и помимо всего он может увеличивать свой доход благодаря трудовым усилиям, смене вида деятельности и т.д. Предположим, что оба совершили то преступление, в котором обвиняются. Тогда на законных основаниях один из них имеет большие возможности в организации своей защиты и, следовательно, в получении меньшего срока наказания. Если же оба на самом деле невиновны, то очевидна ущербность прав того, кто не может внести залог. Одна и та же норма приводит не только к различным санкциям промежуточного характера, но и к различным окончательным результатам. В случае, если первый невиновен, а второй виновен, отклонение от точки равенства перед законом будет наивысшим. Еще немаловажным фактором, обеспечивающим неравенство перед законом, является квалификация адвокатов или наличие у последних связей, их общественная известность, что можно рассматривать в качестве эффекта “имени”, в результате использования которого извлекается дополнительная рента и открываются возможности повлиять на следствие, приговор и в конечном счете на судьбу конкретного индивида, имеющего высокие шансы быть обвиненным при другом стечении всех указанных обстоятельств и подлинно виновного в совершенном преступлении.

Таким образом, закон программирует объем следования ему, что полностью соответствует нашей теории передаточного меха-

низма и монетарного диапазона. Здесь возникает комплексная проблема: каким образом можно обеспечить это равенство, когда сами законы проектируются в иерархической структуре людьми, преследующими разные интересы, и часто являются отражением несовершенств парламентской демократии и борьбы за привилегированное положение различных групп. В условиях значительной дифференциации экономических агентов по доходу и социальному положению равенство перед законом сводится лишь к тому, что спроектированная правовая система должна сработать в отношении всех лиц так, как это задумывалось в процессе ее разработки и модификации. Но то, что такая правовая система изначально не может создать равенства всех перед законом, нигде не учитывается. Исходя из сказанного, необходимо заявить, что главным условием демократизации социальных структур и построения справедливой системы международных отношений является не провозглашение или достижение равенства всех перед законом, а установление законодательного равноправия. Но об этом российские “правые”, как и сторонники консерваторов или либералов в ряде западных стран, предпочитают не говорить, поскольку это подтачивает устои, связанные с владением и богатством, хотя хорошо сочетается с демократическими принципами и даже выводит их на новый уровень.

У правительства, состоящего из представителей “правых”, всегда существует соблазн увеличить свою финансовую устойчивость посредством распродажи государственных активов под видом усиления частной инициативы и переложить свою ответственность и неумение эффективно управлять национальным богатством на частника. В подлинно конкурентной системе тысячи частных разоряются и тысячи вступают в новый бизнес, неся поначалу какие-то затраты. Неолиберальным правительствам это выгодно, поскольку они так снижают безработицу, как бы “размазывая ее по малому бизнесу”, и выполняют обещания перед избирателями по поводу подавления инфляции, хотя безработица и во времена Рейгана в США, и во времена Тэтчер в Великобритании, и во время пребывания у власти российских “правых” только возрастала. Значит, демпфер в виде малого бизнеса был все-таки недостаточным. Кстати, существует ряд исследований последнего времени, выполненных западными специалистами по предпринимательству, подтверждающими рост числа малых фирм, на долю которых приходится до  $\frac{2}{3}$  новых рабочих мест, создаваемых в условиях экономического спада. Трудовые ресур-

сы, выталкиваемые из крупного производства в период депрессии, находят пристанище, временную занятость в малом и среднем бизнесе. Расчеты Прейса, Джонсона, Дарнелла показывают, что доля малого бизнеса в занятости и объемах производства положительно коррелирует с уровнем безработицы и отрицательно – с устойчивым экономическим ростом. Эту же тенденцию демонстрируют социологические исследования Стори, Стабера и Богенхолда, эмпирические работы Бэннока<sup>3</sup>. Если экономическая политика во время кризиса нацелена на поддержку малого бизнеса, то это означает, что она вносит дополнительный вклад в укрепление этой положительной корреляционной связи. Тем более проведенные исследования не ставили задачу выяснения вклада каждого из действующих факторов в установление рассматриваемой связи. Можно утверждать, что правительство способствует укреплению позиций малого и среднего бизнеса в периоды депрессий.

Сходные задачи ставятся и российским правительством. При этом игнорируются другие – построение мощной промышленной структуры транснационального значения, поставляющей на мировые рынки не только сырье и компоненты его первичной переработки, а высокотехнологичную продукцию, представляющую собой не что иное, как сложную комбинацию научной, инженерно-конструкторской мысли, новых подходов в организации производства и маркетинге. Следовательно, для экономической политики, как и любой другой хозяйственной деятельности, довольно остро стоит проблема выбора. Только этот выбор детерминирован не ожидаемой полезностью, которую он приносит конкретному индивиду или обществу в виде поступающего в их распоряжение набора благ, а полезностью, которую получает политическая группа в результате торжества своей политической позиции, экономической идеологии, а также совокупности политических и материальных дивидендов, которые удастся получить при проведении данной политики, безотносительно к тому, какие выгоды и лишения претерпевают различные слои данного общества. Только в случае прямых угроз их политическому положению, для расширения поддержки, могут приниматься

<sup>3</sup> *Story D. Entrepreneurship and the New Firm. London: Routledge, 1988; Bannock G. The Economic of Small Firms: Return From the Wilderness; Staber U., Bogenhold D. The Decline and Rise of Self-Employment // Work, Employment and Society. 1991. Vol. 5. N 2. P. 227.*

компромиссные решения на взаимовыгодной основе. С учетом действующих в мире политических структур, а также принимая во внимание результаты проводимой разными политическими силами экономической политики, можно выдвинуть представителям “правых” главную претензию, имеющую глубокие теоретические основания: они стремятся подвести экономику под простые схемы, одновременно вводя ряд сомнительных политических ориентиров и критериев оценки собственных действий.

Кроме того, макроэкономическая политика “правых” базируется на неверном постулате, что обеспечение бездефицитности бюджета страны путем сокращения расходов способно снизить инфляцию, что автоматически способствует росту инвестиций и экономическому росту. Однако демонетизация экономики, сокращение расходов при обострении социальных проблем приводят к сокращению доходов, что провоцирует дальнейшую необходимость сокращения расходов согласно данной политике и т.д., а также к разрастанию теневой экономики, нарушениям в платежной системе. Кстати, “правые” уделяют мало внимания решению проблем, связанных с насыщением производственного сектора деньгами, умалчивают о вопросах, связанных с перориентацией банковского сектора на работу с промышленностью и сельским хозяйством, снижением доходности по чисто финансовым операциям и т.д., преодолением диспропорций в ценах, тарифной политикой, снижением региональных различий и т.д.

## *2. Политическая платформа “левых”:*

- построение гражданского общества, демократии, базирующейся не на власти денег, а на голосе каждого гражданина, его предпочтениях и выборе;

- обеспечение не формального, а подлинного равенства всех граждан перед законом, признание факта отсутствия равных возможностей и начальных стартовых условий в современной экономике, являющегося главным генератором существующих форм неравенства, что требует проведения социальной политики, элиминирующей имеющиеся диспропорции;

- обеспечение равенства возможностей в смысле доступа к основополагающим социальным благам – образованию, системе здравоохранения, социального обеспечения, выбора профессии, трудовой деятельности и т.д.;

- развитие разнообразных форм собственности, включая и частную собственность, занимающую центральное место в смешанной экономике, но не ущемляющую право граждан не владеть средствами производства;

- предоставление возможностей конкуренции разным видам собственности, чтобы на каждом уровне экономики они доказывали свою эффективность;

- плюралистичность политической системы;

- честность и ответственность в политике, состоящая в том числе и в освобождении от участия в разработке правительственных решений не справившихся политических сил;

- проведение антикризисной политики;

- поощрение добросовестной конкуренции в рамках правовых границ, устанавливаемых государством.

*Экономическая программа “левых”:*

- проведение макроэкономической политики, позволяющей достичь социальной устойчивости и поощряющей развитие отечественного производства, науки и образования;

- изменение системы налогообложения в сторону сокращения числа налогов и некоторого их снижения;

- пересмотр незаконных актов приватизации, позволивших агентам с нарушением законности присвоить колоссальные состояния, при сохранении общих итогов приватизации;

- принятие земельного кодекса, не позволяющего пускать в свободный торговый оборот земли сельскохозяйственного назначения, а также природные богатства России – леса, озера, уникальные ландшафты, месторождения и др.;

- поощрение продуктивной конкуренции и поддержка производительного, а не спекулятивного малого бизнеса при сохранении ведущих ролей в экономике корпораций транснационального уровня (РАО ЕЭС, Газпром, НПО “Энергия” и многих других);

- активизация прежде всего внутренних инвестиций, в том числе государственных, при помощи которых возможно стимулировать внедрение новых технологий, обеспечить поддержку необходимых темпов научно-технического прогресса и экономического роста.

Программа “левых” сил также предполагает повышение уровня заработной платы в госсекторе, увеличение расходов на науку и образование, систему протекционистских мер по защите национальной экономики от импорта, увеличение капиталовло-

жений в экономическую инфраструктуру – транспорт, связь, энергоснабжение, снижение тарифов на энергию, транспортные перевозки.

В качестве инструментов обычно выступают кредитно-денежная и бюджетная политика. Программа “левых” предполагает переориентацию этих инструментов на снижение процентных ставок, направленное на удержание денежных ресурсов в производственной сфере. Кроме того, необходимо регулировать цены естественных монополистов для выправления ценовых пропорций, чтобы принцип “пылесоса” сработал на благо отечественного производства, а не финансового сектора, который до настоящего времени низводил производство до участи мешка с пылью, а не всасывающего деньги механизма. Следующим направлением действий должно быть изменение внешнеторговой политики, чтобы отстаивать интересы отечественных экспортеров, проводить активное импортозамещение, не допускать ввоза в страну товаров низкого качества, обеспечивать валютное регулирование и меры по предотвращению оттока капитала. Программа предусматривает многочисленные технические мероприятия, охватывающие сферу отношений правительства и Центрального банка, усиливающие контроль за его прибылью, валютными резервами. Последние можно использовать не только для поддержания валютного курса, но и для покупки правительством передовых технологий, которыми не располагает страна, не может их быстро и дешево разработать, но остро нуждается.

Вот что писал проф. Д. Котц из Массачусетского университета США об экономической программе российских “левых” в 1996 г.: “Альтернативой (свободному рынку – *O.C.*) является развитие, привязанное к широкому внутреннему рынку, основанное на возрождении и модернизации российской промышленности и сельского хозяйства. Эта альтернатива может быть достигнута в России только через активное государственное вмешательство и управление. Какие-то нарушения в экономике при переходе к новой экономической стратегии, вероятно, произойдут. Но в отличие от длительной депрессии, вызванной нынешней политикой, экономическая стратегия обещает довольно быстро предотвратить экономический коллапс и восстановить в России экономический рост. Такой результат будет благотворным не только для России. Он укрепит позиции тех сил во многих странах мира, которые борются против модной сейчас неолиберальной политики “свободного рынка”, наносящей тяжелый эконо-

мический и социальный ущерб, где бы она ни применялась, в том числе в США”.

С данной позицией перекликается мнение бывшего главного экономиста Мирового банка Й. Стиглица, который называл политику макроэкономической стабилизации, проводимую в России в 90-х годах, ошибочной целью, поскольку она конфликтует с целями стабилизации производства и занятости, становится важным препятствием экономическому росту, так как приводит к масштабным сокращениям в реальном секторе экономики, устанавливая примат финансовых структур и фискальных ценностей в угоду сложившемуся “вашингтонскому консенсусу” – системе, при которой финансовый мир опирается на единственный центр политической и финансовой власти, сосредоточенной в Вашингтоне. В одной из своих лекций в 1998 г. Стиглиц говорит: “Рынки необязательно имеют преимущества. Вашингтонский консенсус молчаливо исходит из того, что правительства хуже, чем рынки... Я так не считаю”.

Сами себе предоставленные рынки, система свободной конкуренции, которую никто из ныне живущих экономистов не видел, но на которой с сумасшедшей настойчивостью продолжают настаивать российские “правые”, не могут обеспечить требуемые объемы инвестиций в образование, науку, культуру, здравоохранение, поскольку для долгосрочных вложений существует режим “отсроченной отдачи”, вводящий инвестора в состояние ожидания, морального дискомфорта и повышенных рисков. В условиях глобализации финансов, увеличения скорости расчетов, производства и торговли произошло усиление желания “обладать всем и сразу”, так что режим длительного ожидания противоречит динамике развития электронной культуры. Свободная конкуренция по своей природе не может существовать продолжительно, так как любое соперничество направлено на то, чтобы одерживать победу и получать власть над побежденным, проводя свое влияние и контроль за соответствующими рынками. Осмелимся утверждать, что экономической природе неизвестна конкуренция как стремление расширить рынки, максимизировать прибыль путем улучшения продукта, применения организационных новшеств, конкуренция, приводящая к росту общественного благосостояния, что отстаивали классики и продолжают отстаивать представители мейнстрима. Однако все названное – максимальная прибыль, рынки, и т.д. – является лишь следствием приобретения экономическим агентом “очага власти”,

который и позволяет достичь определенных количественных показателей. Именно за расширение этого “очага” происходит конкуренция между агентами. Институциональную настройку конкурентной системы, без которой та не может функционировать, некому осуществить, кроме государства. Показательным примером тому служат неограниченные возможности, которыми обладал частный сектор южноазиатских стран (Индонезии, Малайзии и др.) в отношении осуществления иностранных займов. Они послужили основной причиной валютного кризиса 1997 г. в этих странах, спровоцировав волну мирового финансового кризиса. Так что не все безоблачно под крылом мирового либерализма, восторги по поводу победы которого изложил в своей на шумевшей статье “Конец истории” в 1990 г. японский исследователь Фукуяма. Теперь, думаю, становится понятно, что “правые” умело манипулируют терминологией, демонстрируя великолепные формы современного экономического популизма, который не обходит стороной и представителей “левых” политических сил.

Представленные экономические программы не отражают всего многообразия возможных инструментов экономической политики, которые должны быть продиктованы только логикой экономического развития страны, экономического анализа, науки, а не политическими предубеждениями. Очевидно одно – программные положения продиктованы внутренней целесообразностью и, может быть, еще не изжитой идеологической пристрастностью в отношении преобладания одного из элементов в системе “государство–рынок”, и вместе с тем предлагаемые меры существуют вне всякой связи с какой-либо определенной экономической моделью человека. Технические ошибки, конечно, возможны в любой самой основательной программе. Но на деле важна стратегическая линия экономической политики, которую предлагает реализовывать программа, являющаяся всегда механизмом управления национальным хозяйством.

Нужно помнить, что закономерности развития хозяйства должны диктовать комплекс мероприятий правительственной политики и в этом смысле не может существовать искусственного подразделения на “правых” и “левых”. Вот что по этому поводу писал К. Кумар: “Новая роль, приписываемая знанию есть основополагающий момент и точка пересечения для всех теоретиков постиндустриализма, объединяющая мыслителей Востока и

Запада, правых и левых”<sup>4</sup>. Такую точку зрения разделяют многие экономисты как неоклассического, так и институционального направления<sup>5</sup>. В более широком смысле она сводится к тому, что экономическая теория имеет безусловный приоритет перед политикой. Существенную роль в теории играют оценки фактов, общепринятых норм и политики. При этом считается, что теория не может быть верифицирована в оценочных формулировках, поскольку главным “верификатором” теории выступает эмпирический критицизм. Однако опыт как критерий истинности теории невозможно представить без экономической политики, которая обычно является заложницей определенной теоретической модели, но приобретает самостоятельную жизнь и значение, переступая через границы этой модели. Экономическая политика является составляющей эмпирического критицизма, следовательно, способна быть верификатором экономической теории, которую использует. Политические действия дают результаты, сравнимые с прогнозируемыми экономической теорией. Если теория основывается на неких предпосылках, оторванных от закономерностей выработки экономико-политической стратегии, то она не может объяснить, как политические структуры используют саму эту теорию в виде инструмента управления экономикой, а от этого зависят результаты, которые прогнозируются “чистой” теорией.

На наш взгляд, экономическая теория обязана учитывать не политические оценки, во многом субъективные и ангажированные конкуренцией между политическими деятелями, а закономерности получения правительственных решений, имеющих вполне осязаемые последствия для экономики. Подводя итог, можно сказать, что ни одна экономическая школа не решила указанную проблему, т.е. не смогла сделать экономическую политику ядром своей теоретической системы, хотя, нужно признать, разные течения демонстрируют различную степень проработанности этого вопроса. В связи со сказанным выше нельзя согласиться с мнением современного представителя старой институциональной школы проф. Дж. Ходжсона о том, что неоклассику

<sup>4</sup> Kumar K. *Prophecy and Progress: The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*. N. Y.: Penguin Books, 1981. P. 221.

<sup>5</sup> В частности, проф. Дж. Ходжсон в своих лекциях (Институт экономики РАН, г. Москва), прочитанных 4–8 октября 1999 г., придерживался данной точки зрения.

следует критиковать только за предпосылки, но никак не за политические последствия. Экономическая политика имеет определяющее значение для развития экономики и для теории, стремящейся понять законы хозяйственного развития. Отсюда вытекают еще два вывода.

Во-первых, экономическую эффективность ошибочно рассматривать в отрыве от эффективности экономической политики, что делает большинство экономистов, отводя экономической политике роль экзогенного фактора. Это происходит потому, что они пытаются экономическую практику приблизить к умозрительным конструкциям, а не разрабатывать эти конструкции из осуществляемых наблюдений за течением хозяйственной жизни, с каждым разом совершенствуя аппарат формулируемой теории. Таким образом, если придерживаться абстрактных положений, растрачиваются колоссальные (можно сказать, многовековые) интеллектуальные усилия на доказательство преимуществ конкурентной формы организации экономики, но при этом, как правило, теряется из виду, что доказательство верно только при введенных допущениях, которые отсутствуют в хозяйственной практике. Поэтому при другой системе институтов преимуществами будет обладать совершенно иная форма организации экономики. И эту форму или совокупность форм еще необходимо установить. Так что приложение правительством дополнительных усилий по стимулированию конкуренции может означать неэффективное принуждение экономики к той форме организации, в которой на данном этапе развития и с учетом неизменившихся представлений о конкуренции, когда последняя предстает в модельном образе, она совсем не нуждается. Может случиться, что методами экономической политики ортодоксальные представители экономической научной “элиты” будут пытаться загнать живую экономику в придуманную ими модель, которую к тому же только они и считают правильной.

Во-вторых, несправедливо считать эффективную экономическую политику элементом общей экономической эффективности, причем для того, чтобы обеспечить максимальную экономическую эффективность, нужна эффективная политика, но достигнутые условия максимальной эффективности, так же, как и неэффективности, не гарантируют эффективной экономической политики. Однако следует понимать, что термин “эффективность” в данном контексте так же распределен во времени, как и сама экономическая жизнь, являясь производной нашей оценки и

нормы, зависящих от состояния экономики и теории. Можно дать несколько определений эффективности экономической политики и экономической системы. Эффективной политикой будет, например, та, которая позволит создать условия для достижения максимальной экономической эффективности функционирующего хозяйства, при том, что последняя будет четко установлена вместе со своим экстремумом и не только в абстрактных моделях, но и в параметрах системы национальных счетов, и в новых социальных показателях. Экономическая политика есть продукт институционализации определенных норм административного характера и других социальных установок, в том числе и специального назначения, вытекающих из конкретной теории. Поэтому ее эффективность предзадана, но, с другой стороны, может быть обеспечена потенциалом элиминирования возникающих дисфункций. Ясно одно – экономическая политика представляет единственный способ разрешения институциональной регрессии, поскольку в социальной системе последняя разрешается принятым решением, нормированным действием, постановлением, законом, принимаемым на верхнем иерархическом уровне. Другим важным выводом является то, что ресурс экономической политики имеет вполне очерченные границы, выйти за которые можно только пройдя через соответствующие политические изменения и преодолев инерцию влияния запущенных правительственных мероприятий.

Неокейнсианская и неоклассическая теории экономического роста наглядно демонстрируют пренебрежение институциональной динамикой, однако они устанавливают взаимосвязи между такими агрегированными экономическими параметрами, анализ изменения которых действительно позволяет дать глубокую характеристику проблеме экономического роста, поскольку эти величины – потребление, сбережение, инвестиции – касаются основополагающих человеческих действий, связанных с обеспечением продовольствием и одеждой, средствами производства, необходимым уровнем обслуживания и созданием запаса на непредвиденные случаи в качестве своеобразной страховки от непредсказуемого будущего. Определение мотивов деятельности, соотношений между названными параметрами с учетом роста населения позволяло неоклассикам и кейнсианцам декларировать проблему экономического роста и изучать ее, вводя в анализ дополнительные факторы роста – технологию, производительность труда и т.д., преломляя его к короткому или длительному

периоду времени. В результате возникали вариации теории экономического роста, а разница сводилась лишь к их инструментальному оформлению и, что особенно важно, общим выводам, которые обычно принимали облик политико-экономических рекомендаций.

Одним из весомых достоинств многолетнего труда неоклассиков и кейнсианцев явилась разработка передаточного механизма экономической политики, который на определенных интервалах исторического развития оказывался довольно действенным. Однако на более длительных этапах, он приводил к накоплению серьезных проблем и, как правило, входил в противоречие с тенденциями развития экономической системы, вызывая необходимость основательного корректирования. Созданные западными экономистами передаточные механизмы не могут стать стержнем политики экономического реформизма, целью которой является системная трансформация экономики, поскольку данные передаточные механизмы воспроизведены, исходя из тех пропорций и связей, которые обнаруживаются между институциональными подсистемами долговременно развивающихся экономик рыночного типа, а в трансформируемых экономиках указанные пропорции и связи либо вообще отсутствуют, либо имеют совершенно иные характеристики. Политика реформизма в России не учитывала свойства эмерджентности, присущего как социальным наукам, так и любым экономическим системам. В определении Лоусона, если что-то сформировалось на основе более низкого уровня и определяется характеристиками более низкого уровня, обнаруживая зависимость высоких уровней от низких, но при этом каждому уровню принадлежат характеристики, которые нельзя вывести из предыдущего уровня, то это и есть эмерджентность. Через эмерджентность проявляются основания для макроэкономики, которые на какой-то период были подорваны в трудах Р. Лукаса, заявлявшего, что наиболее интересные разработки в экономической теории приводят к рассмотрению проблем совокупного уровня – инфляции, экономического роста – на микроэкономическом уровне, так что все становится микроэкономикой, а макроэкономика исчезает за ненадобностью. Проект микрооснований занял настолько сильные позиции в экономической теории, что это, по мнению Тобина и Элстера, не только означало контрреволюцию в экономическом мире, но и привело к большим трудностям в публикации тех работ, которые шли вразрез с официально господствовавшей ортодоксией.

Подход, при котором произошло сведение макроэкономики к микроэкономике и атомизированные рынки не сработали, используемый в России 90-х годов, потерпел поражение, поскольку адекватная политика системного реформизма должна сводиться к политике поддержания социально-экономического порядка, который не определяется только правами собственности, индивидуальной инициативой, способствующей развитию продуктивной конкуренции, а требует планомерного создания и закрепления институциональной структуры, позволяющей получить необходимый передаточный механизм и обеспечить реализацию соответствующей макроэкономической политики.

Таким образом, для того чтобы преобразования завершились положительными результатами, философия реформизма должна вытекать из концепции эмерджентности, а обнадеживающие перспективы макроэкономики видятся в нахождении оптимального сочетания идей У. Митчелла в отношении макроэкономической теории, новых сопряжений неокейнсианства и неомарксизма, устанавливаемых в рамках французской теории регуляции, и идей исторической школы в отношении описания органических взаимосвязей между частями национального хозяйства. Описанный нами феномен макроэкономической дисфункции и микродисфункций позволяет сформулировать новые теоретические подходы к разработке экономической политики, фактически, вплотную приблизиться к созданию институционалистского передаточного механизма. Почему приблизиться? Потому что потребуются дополнительные исследования в данном направлении, а создать эффективный передаточный механизм на все времена – задача трудноразрешимая, практически невозможная. Важно разработать методологию определения мероприятий экономической политики и их модификации во времени.

Общая экономическая теория может быть макроэкономической, когда открываются закономерности в отношении замыкающего институциональную регрессию звена, а если быть еще более конкретным, то она должна представлять собой теорию экономической политики, но при этом экономической науке не следует уподобляться медицине, которая часто воздействует на проявление заболевания, на симптомы, оставляя без внимания причины, вызывающие болезнь. Конечно, можно возразить, что подлинные причины болезни довольно трудно установить, как и правильно подобрать или получить способ их нейтрализации.

Эти способы определяются степенью нашего незнания о данном заболевании, о наличии которого мы судим по величине отклонения от нормы. Таким образом, лечение организма находится в зависимости от понятия “нормы” его функционирования, приборов и методик, позволяющих регистрировать отклонение от нормального состояния, методик диагностики и точности постановки окончательного диагноза, накопленных знаний об установленной патологии и способах ее устранения, возможностей – по времени и финансам – создать новые способы устранения заболевания или облегчения протекания его симптоматики. В отношении экономики данная аналогия полностью применима. Кстати, она обнаруживает взаимосвязь между экономической теорией и политикой. Инфляция, структурная и циклическая безработица являются симптомами заболевания, которые провозглашаются основными целями экономической политики, подвергаются нормированию, и правительственные мероприятия реализуются, исходя из необходимости подведения некоторых количественных параметров под эти нормы. Следовательно, признается социальной нормой и инфляция, и безработица. Важным становится масштаб этих явлений, так что правительственные мероприятия сводятся к тому, чтобы не допустить превышения количественных стандартов, которые оформляются законодательно.

Подтвердить объективность экономических законов удастся редко – таков ограничительный характер социальных наук, даже самой точной из них, пользующейся математическим аппаратом, – экономики. Существуют ценности и закономерности, которые выше данной условности и, может быть, самой экономической теории. Они и должны диктовать действия в интересах всех членов общества, чтобы не происходило обогащения одних слоев населения за счет других, противоречащего не только критериям экономической эффективности, но и элементарным нормам справедливости и морали, обогащения, которое приобретает особо циничные и совершенно разрушительные формы в периоды падения валового внутреннего продукта.

Исследователю, особенно экономисту, довольно трудно самому оценить степень новизны сформулированных им идей. В экономических науках новизна часто является кажущейся и то, что предлагается кем-то по тому или иному случаю, наверняка уже упоминалось. Примером могут быть работы Викселя и Бьюкенена относительно общественного выбора и процедур налого-

обложения; Веблена, Шумпетера и Гэлбрейта – о роли инженеров и корпораций в экономическом развитии; Дж.Б. Кларка и Тинбергена – относительно взгляда на процесс планирования экономической политики и т.д. Последний факт интересен тем, что Тинбергену приписывают авторство принципа, согласно которому число инструментов политики должно быть не меньше числа целей, а в идеале требуется соответствие этих параметров. Действительно, необходимые эмпирико-математические сопровождения данного положения приводит Тинберген. Однако обоснование и общую формулировку такого же тезиса можно найти у яркого представителя американского маржинализма Дж. Кларка, отмечавшего, что “в левой руке должно быть не больше сырья, чем может быть с выгодой обработано инструментом, находящимся в правой руке, и в правой руке должно быть не больше инструментов, чем может быть с выгодой использовано для обработки сырья в левой руке, – таковы принципы планирования”<sup>6</sup>. Это не что иное, как формулировка указанного принципа. Будет не удивительно, если ее кто-нибудь обнаружит и у более ранних авторов. Кстати, идеи Дж.Б. Кларка относительно экономической статики и динамики находят свое отражение в более поздних взглядах Кондратьева, Харрода, Фриша и др. на эти проблемы. Видимо, это специфическая особенность развития социального знания, вызванная значительными трудностями верификации экономических гипотез, слабой предсказательной силой экономической науки, когда высказанные в прошлом идеи должны проходить проверку в новых социально-экономических условиях, поскольку могут быть востребованы жизнью и усовершенствованы.

Если механизмы преемственности экономического знания нарушаются, то это сказывается и на научных достижениях, и на эффективности экономической политики, которая снижается. Например, отказ от использования методов планификации привел к политике реформизма, не отличавшейся системностью и последовательностью, со всеми негативными результатами для развития российского хозяйства. Российская экономическая мысль, несмотря на определенные успехи за последние десять лет, вызванных расширением доступа к мировому экономическому наследию и информационных возможностей, тем не менее

<sup>6</sup> Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М.: Гелиос АРВ, 2000. С. 252.

находится в довольно сложном положении. Во-первых, трансформация постсоциалистических экономик обесценила некоторые теоретические наработки западных школ, которые применялись для проведения соответствующих реформ. Во-вторых, события потребовали создания теории переходного периода, но какой она должна быть и можно ли ее разработать – остается до сих пор неясным. (Спустя годы необходимость в этом вообще отпала.) Наш ответ является отрицательным, поскольку в области социальных наук невозможно создать теорию преобразований одновременно с ходом самих мероприятий, которые в идеале должны быть сформулированы, исходя из заранее предложенного теоретического базиса. Другое дело, если вести речь о теории экономической политики, связанной с пониманием целей развития всего общества как в краткосрочном, так и в долгосрочном аспекте. Причем точно установить, какой из названных аспектов более важен, довольно тяжело в силу их взаимной обусловленности. В-третьих, большую опасность, как ни странно это звучит, таит в себе экономический рост после продолжительных лет депрессии. Нужно отметить, что многие экономисты каждый следующий год депрессии считали годом стабилизации социально-экономической ситуации или годом экономического роста, т.е. не могли точно предсказать самое ближайшее будущее. Практика приносила сюрпризы. Когда произошел рост, его внезапность и показатели стали такой же неожиданностью для подавляющего большинства российских экономистов, как и его отсутствие, несмотря на все “необходимые” усилия, предпринимавшиеся правительствами в прошлые годы. Опасность же состоит в том, что рост может стать оправданием экономической политики, которая на протяжении рассматриваемого периода была, по сути, политикой антироста. Очевидно, толчком к росту послужила девальвация в августе 1998 г., в результате которой получил необходимый стимул спрос на отечественную продукцию, покупаемую на внутреннем рынке, а также возросла разница между экспортом и импортом. Таким образом, не инвестиции послужили основой экономического роста, а стимулирование потребительских расходов, которое следует продолжать.

По проблеме экономического роста сразу обозначились две полярные точки зрения. Первая сводится к острой потребности экономики в инвестициях, которую можно удовлетворить путем дальнейшей либерализации, открытием внутренних рынков, при-

влечением иностранного капитала. Причина понятна: капитальные фонды российской экономики в значительной степени изношены, морально устарели и требуют неотложной замены. Вторая точка зрения вытекает из знаменитого “парадокса бережливости”. Нужно стимулировать потребительские расходы, что позволит на начальном этапе роста загрузить свободные производственные мощности и создать основу для дальнейших инвестиций, используя высокую норму отечественных сбережений. Второй сценарий в 1998–1999 гг. и начале 2000-х годов уже находил эмпирические подтверждения. Стимулирование совокупного спроса крайне полезно для придания экономическому росту устойчивого характера, однако реализация второго сценария не запрещает прикладывать требуемые усилия по первому сценарию. Кроме того, экономическая политика по второму сценарию потребует целой серии изменений: в области валютного регулирования, денежно-кредитной политики, налогообложения, регулирования внутренних рынков и естественных монополий и т.д. При этом норма сбережений сначала снизится, но за счет прироста выпуска и реальных доходов общий объем инвестирования останется на прежнем уровне, но со временем инвестиции и сбережения возрастут. При другой политике исход может быть любым, вплоть до свертывания тенденции к росту.

Декларации в политике важны, но содержание действий отражает экономическая программа. Правительственные программы среднесрочного развития в 2000–2003 и 2004–2006 гг. включали следующие четыре основных направления:

- проведение структурных реформ;
- жесткую и реальную бюджетную политику;
- поддержку роста реального сектора экономики, особенно за счет поиска внутренних источников;
- активизацию социально-экономической политики.

Заявленные цели явно противоречат друг другу, поэтому решения смогут быть найдены только в согласительных процедурах и при условии, что правительство будет иметь четкие представления о целесообразности конкретных действий и будет понимать природу экономического роста и свою роль в его обеспечении. Требуется постоянно осознавать, что экономический рост нужен не столько для приведения в порядок государственных балансов, чтобы облегчить жизнь правительству, сколько как инструмент в реализации заданного разнообразия общественных целей. Если это разнообразие превышает ресурсные воз-

возможности общественной системы в широком понимании, то экономика надорвется в таком росте. Если ресурсы значительны, а качество экономической системы примитивно, значит – проводится бездарная политика или чрезвычайно сильны рычаги структурной зависимости от развитых государств и международных финансовых организаций.

Для российской экономики продолжают быть актуальными две задачи: обеспечения устойчивого экономического роста и проведения разумной экономической политики, обуславливающей такое развитие. Предстоит пересмотр коренной структуры российской экономики, поскольку цифровые показатели роста не могут отразить состояния его качественного ядра, в отношении которого имеются обоснованные сомнения.

**Часть вторая**



**ПОЛИТИКА**



А все-таки жаль, что кумиры  
нам снятся по-прежнему,  
И мы до сих пор все холопами  
числим себя

*Б. Окуджава*

## Глава 7

---

### **КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД<sup>1</sup>**

#### **ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ: МОДЕЛИРОВАНИЕ СВЯЗИ**

Одной из главных черт сложившейся экономики является то, что она не в состоянии выработать комплекс приоритетных решений и распределить ограниченные финансовые ресурсы так, чтобы эффективно реализовать даже те решения, которые могут считаться неприоритетными. Например, российская экономика сегодня как будто боится совершать изменения, т.е. диапазон структурного маневра, который необходим для организации эффективного развития, остается довольно узким не только с позиций его ресурсного ограничения, но и с точки зрения управления – пригодных мероприятий экономической (фискальной и денежной) политики. Изменение функционального разнообразия хозяйства, возрастание организационного и социально-правового потенциала вне связи с активной денежной политикой, поддерживающей появление новых экономических форм жизни, приводит к следующему результату.

<sup>1</sup> По кредитно-денежной и фискальной политике государства сейчас не пишет только ленивый. Большой объем научной и учебной литературы вызван интересом к этой сфере, а также более высокими доходами, которые она обеспечивает занятым в ней. Поэтому многие в России стремятся найти работу в финансовом, банковском секторах. Я постараюсь не повторять то, что многократно отмечалось, а попытаюсь выделить наиболее весомые моменты с акцентом на институциональной составляющей названных видов политики.

Как было показано в моей монографии “Институциональная теория и экономическая политика” (2001)<sup>2</sup>, каждая из таких функций и институциональных систем становится все меньше и меньше обеспеченной деньгами в случае осуществления рестриктивной политики. Если начальное количество денег в экономике равно  $M_0$  и за период  $[t_1, t_2]$  происходит ее увеличение  $M_0 + \alpha M_0$ , т.е.  $M_{[t_1, t_2]} = (1 + \alpha)M_0$ , а в следующий период  $[t_2, t_3]$ , равный предыдущему, количество денег в экономике становится  $M_0 + \alpha M_0 + \beta(M_0 + \alpha M_0)$ , или  $M_{[t_2, t_3]} = (1 + \alpha)M_0 + \beta(1 + \alpha)M_0 = (1 + \alpha)(1 + \beta)M_0$ . Если за это же время количество функций либо организаций изменилось (например, увеличилось) с некоторого начального значения  $F_0$  соответственно в  $\epsilon$  и  $\phi$  раз, т.е. число функций на отрезке  $[t_1, t_2]$  стало  $\epsilon F_0$ , на следующем отрезке времени  $[t_2, t_3]$  –  $\phi \epsilon F_0$ , то денежное обеспечение каждой функции или организации за равные интервалы времени менялось следующим образом:

$$\frac{M_0}{F_0}, \frac{(1 + \alpha) M_0}{\epsilon F_0}, \frac{(1 + \beta)(1 + \alpha) M_0}{\phi \epsilon F_0}$$

Поскольку количество функций и организаций растет, постольку  $\epsilon$  и  $\phi > 1$ . Чтобы появляющиеся функции имели монетарное обеспечение (количество денег на одну функцию) не ниже первоначального, достаточно иметь:  $1 + \alpha = \epsilon$  и  $1 + \beta = \phi$ . Для увеличения такого обеспечения необходимо, чтобы  $1 + \alpha > \epsilon$  и  $1 + \beta > \phi$ . Это свойственно расширяющейся экономике. Если происходит денежное сжатие, то перед коэффициентами  $\alpha$  и  $\beta$  может появиться знак минус либо  $\beta < \alpha$ . При попытках организационных преобразований в экономике будет сокращаться денежное наполнение функций и организаций, так как прироста денежной массы обычно не хватает на финансирование самого организационного преобразования и на адаптацию вновь появившихся институтов. При  $\alpha, \beta > 0$ ,  $1 - \alpha < 1$  и  $1 - \beta < 1$ , а  $\epsilon, \phi > 1$  в итоге:

$$\frac{1 - \alpha}{\epsilon} < 1 \text{ и } \frac{1 - \beta}{\phi} < 1, \text{ следовательно, } M_{[t_1, t_2]} \text{ и } M_{[t_2, t_3]} < \frac{M_0}{F_0}.$$

У каждой из функций или институтов есть собственный диапазон приемлемого монетарного обеспечения, когда данная

<sup>2</sup> Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. Кн. 1. Институциональная теория. Методологический эскиз. М.: ИЭ РАН, 2001. С. 259–260.

функция, правило, норма, организация могут существовать, достигая производственной цели. Между ними происходит постоянная борьба за то, чтобы не скатиться за нижнюю границу диапазона. В этой конкурентной борьбе одни поднимаются значительно выше верхней границы, и поскольку возможности наращивания денежной массы фиксированы и во многих хозяйствах придерживаются общих монетаристских рекомендаций жесткого контроля за эмиссией, то другие функции, правила, нормы, организации оказываются за нижней границей и умирают либо возникают низко эффективные формы, для которых небольшой монетарный потенциал является достаточным. Таким образом, качественные организационные преобразования может осуществлять экономика, в которой дополнительный рост функционального и организационного разнообразия денежно обеспечен, тогда

$$\frac{dM}{dt} \geq \frac{dF}{dt}.$$

Если принять в качестве  $M = H/P$ , где  $H$  – денежная база;  $P$  – индекс цен, тогда при минимально необходимом обеспечении растущих функций требуется соблюсти  $\frac{d}{dt} \left( \frac{H}{P} \right) = \frac{dF}{dt}$ , или

$$\frac{dH}{dt} \frac{1}{P} - \frac{H}{P^2} \frac{dP}{dt} = \frac{dF}{dt}. \quad (7.1)$$

Если в экономике не совершается никаких изменений, институциональных преобразований, то можно с достаточной степенью уверенности положить, что  $dF/dt = 0$ , число функций существенно не возрастает, но и не уменьшается. Инфляция будет пропорциональна изменению денежной базы, начальному уровню цен, обратно пропорциональна величине денежной базы:

$$\frac{dH}{dt} \frac{P}{H} = \frac{dP}{dt} = \pi. \text{ При изменении числа функций, организацион-$$

ного разнообразия, при введении институтов, создании новых, трансплантации изменение функций не будет нулевым. Примем его за две итерации, как в нашем примере, получим, что изменение функций равно  $(\phi\epsilon - 1) F_0$ , где  $F_0$  – начальное функциональное разнообразие – базисные институты, а изменение денежной базы –  $(\alpha + \beta + \alpha\beta)H_0$ . Уровень инфляции составит

$$\frac{dP}{dt} = \pi = \frac{P}{H} = (\alpha + \beta + \alpha\beta)H_0 - \frac{P^2}{H} (\phi\epsilon - 1)F_0. \text{ Уровень цен при ну-}$$

левом темпе инфляции будет  $\frac{H_0}{F_0} \frac{\phi \epsilon - 1}{\alpha + \beta + \alpha \beta} = P$ . Иначе уровень

цен пропорционален исходной денежной базе, приходящейся на существующую институциональную структуру, где коэффициент пропорциональности представлен неким соотношением и зависит от скорости прироста функций на каждом этапе за общий промежуток времени и скорости прироста самой денежной базы по этапу на том же общем отрезке времени.

Поскольку  $H = L(Y, r) = M_1(Y) + M_2(r)$ , постольку, как видно из формулы (7.1), прирост институтов зависит от динамики национального дохода, процента, изменения цен с обратным знаком. Иными словами, быстрый рост цен, как и медленный, в одинаковой степени не способствует росту функций, институтов, а значит – и проведению реформ. Если не увеличивать денежную базу, то рост числа институтов будет играть роль демпфера и фактически способствовать торможению инфляции (роста цен), однако с некоторого значения роста институциональных структур они будут сами генерировать рост цен.

Согласно Р. Манделлу<sup>3</sup>, под кризисом сложившейся системы валютных отношений подразумевается нарушение равновесия, когда изменяется соотношение некоторых параметров, определяющих стабильность системы, характеризующих действующую институциональную структуру в области валютных и кредитно-денежных отношений. Иными словами, кризис – это нарушение status quo в данной сфере отношений. Такое теоретическое представление валютной системы консервирует ее базовые институты и не позволяет осуществить их управляемого реформирования.

При росте цен нужно рассматривать рост реальных денег, сравнивая его с темпом институционального расширения, которое не может быть эффективным при сокращении реальных денег в экономике. Рост цен означает рост издержек. Если при этом происходит сжатие денежной массы, то экономике становится проблематично не только осваивать выпуск продуктово-новаций, но и поддерживать выпуск стандартной продукции. Далее происходит сокращение объемов производства или замедление темпов роста, но чтобы поддержать доходы монополизи-

<sup>3</sup> Манделл Р. Проблема кризисов // Евродитя Манделла. Теория оптимальных валютных зон. М.: Дело, 2002. С. 117.

рованная экономическая структура поднимает цены. Если при этом сдерживать рост денежной массы, когда инфляция в меньшей степени представляет собой инфляцию спроса и в большей – инфляцию издержек и монопольной власти неэффективных институтов (функций), то это приводит к дальнейшему сокращению реальных денег и сужает масштаб структурно-функциональных преобразований хозяйства.

## ИНСТИТУТЫ, ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА<sup>4</sup>

Традиционно национальная экономика определяется как совокупность хозяйственных единиц и институтов управления. В экономической науке и в практике управления хозяйственной системой сложился стереотип “боязни” денежной политики. Среди экономистов существует общепризнанное убеждение, что увеличение объема денежной массы приводит к усилению инфляционного давления, деньги при этом выступают экзогенным фактором развития экономической системы. В связи с этим и отношение к деньгам и денежной политике весьма осторожное, а значит – этот важнейший инструмент экономической политики используется правительством с оглядкой – “как бы не спровоцировать инфляцию”. При этом упускается из виду природа денег и инфляции, а также то, что деньги выступают неотъемлемым элементом сложной хозяйственной системы.

В экономической теории существует положение, согласно которому изменение количества денег, находящихся в обращении, влияет только на абсолютный уровень цен, оставляя неизменным объем производства, что получило название “нейтральность денег”. Понятие нейтральности денег предполагает, что одноразовое изменение количества денег в обращении не окажет воздействия на равновесный уровень реального объема производства на длительных интервалах времени. Сторонники неоклассической школы выдвигают предположение о том, что изменения в кредитно-денежной политике не приводят к каким-либо изменениям в экономической системе даже в краткосрочном плане при условии, что экономические объекты ожидают пред-

<sup>4</sup> Материал данного параграфа вошел в несколько расширенном виде в статью “Институты, деньги и целостный подход к денежной политике”, опубликованную в газете-журнале “Банки и бизнес” в 2004 г. в соавторстве с П.М. Титовым.

полагаемые изменения. Данное утверждение получило название “супернейтральности денег”.

Стандартное определение денег дается через характеристику их функций, а именно: “деньги как средство обращения, средство накопления покупательной способности и средство измерения стоимости (масштаб цен). Деньги соответствуют своему назначению, независимо от названия или формы, которую они принимают – американские доллары, японские иены и т.п.”. В “Капитале” Маркса деньги представлены тремя формами: золотыми, бумажными, кредитными и пятью функциями – мерой стоимости, средством обращения, средством накопления (сокровищем), средством платежа и мировыми деньгами. Масштаб цен определяется как весовое количество драгоценного металла, принятое в данной стране. Например, фунт стерлингов соответствовал до определенного времени фунту серебра”<sup>5</sup>.

Если рассматривать деньги с точки зрения другой концептуальной теоретической основы, а именно – целостного подхода к управлению и теории экономической дисфункции<sup>6</sup>, то проблема “нейтральности” и тем более “супернейтральности” денег в трактовке монетаристов (представителей теории рациональных и адаптивных ожиданий) теряет свою актуальность. Деньги не могут быть нейтральными по существу.

Рассмотрим специфику современного развития российской экономики с точки зрения соотношения категорий “часть”, “целое” и “целостность”, а также деньги с позиций “целостного управления”. На основании представлений о целостной экономической системе обозначим следующие *положения*<sup>7</sup>:

1. Национальная денежная единица формирует национальную экономику, она является финансовой связью ее структурных элементов – социальной и хозяйственной сфер.

2. Доминирование национальной денежной единицы в национальном денежном обороте определяет относительную автономность экономической системы. Подобная автономность не является синонимом закрытости экономики, напротив, это необходи-

<sup>5</sup> Долан Э., Линдсей Д. Макроэкономика. СПб.: Литера плюс, 1997. С. 174.

<sup>6</sup> Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. Кн. 1. Институциональная теория. Методологический эскиз. М.: ИЭ РАН, 2001.

<sup>7</sup> Титов П.М. О соотношении “частей” и “целого” в мировой экономике // Труды Всероссийского симпозиума по экономической теории. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. С. 641–643.

мое условие сохранения системных свойств и, следовательно, способности к саморазвитию. Качественное многообразие субъектов глобальной конкуренции и территориальных условий хозяйствования (многополярный мир) обусловлено достаточным числом национальных конвертируемых валют.

Исходя из сформулированных положений, при целостном подходе к управлению у денег появляется дополнительная функция – организации взаимосвязей внутри национальной экономики и регулирования этих взаимосвязей. Таким образом, с точки зрения управления деньги – это инструмент организации взаимосвязей в национальной экономике. Причем деньги не только обеспечивают взаимосвязи в экономической системе, но и обслуживают конкретные социальные институты, исполняющие те функции, в которых у людей существует потребность. При изменении величины денежного обеспечения, или сокращении монетарного диапазона, в рамках которого эти функции выполняются, некоторое число функций будет утеряно либо результат их выполнения будет отличаться от ожидаемого результата. Таким образом институты и отдельные элементы системы могут становиться неэффективными. Очевидно, монетаристские экономические школы не учитывают такого представления денег, хотя и поднимают вопрос об их оптимальном количестве в экономике. При этом подходе экономическая система предстает как аддитивная, т.е. различные свойства и денежные эффекты складываются, поэтому и прирост денежной массы у монетаристов обычно вызывает инфляцию, а оптимальное количество денег в экономике может определяться исключительно согласно “монетарному правилу”, устанавливающему норму прироста денежной массы в привязке к приросту ВВП. Однако что должно происходить с денежной массой в условиях сокращения ВВП или при замедлении его роста?

Рассмотрим свойство аддитивности, как это принято в стандартных экономических моделях. С этих позиций при моделировании аддитивен может быть спрос, предложение, ВНП (в классических моделях), но они могут быть и неаддитивны с позиций критерия целостности системы. Оценка всего перечисленного принципиально требует денежной оценки институтов, сопоставления и измерения их ценностей. Институты в числовом и денежном выражении должны быть неаддитивными, поэтому неоклассические модели и теоремы, описывающие экономическое равновесие, не могут применяться в области институцио-

нальной динамики, либо могут, но с известными оговорками, например, когда рассматривается процесс создания новых институтов как процесс производства, а институты рассматриваются в виде общественных благ.

Организация взаимосвязей при целостном подходе – это синтетическая целостная функция национальной валюты, которая объединяет между собой другие функции: измерения стоимости, средства обращения, средства накопления (сокровища), средства платежа и функцию мировых денег. Тогда с точки зрения управления важно, какая валюта (какой центр эмиссии) организует взаимосвязи в национальной экономике. Если взаимосвязи организуются в одной национальной экономике посредством одной денежной единицы, то она управляется из национального центра эмиссии. В случае, когда на территории экономически целостного государства параллельно обращаются иные валюты, то объем денежной массы не имеет того смысла, который придается ему в статистике.

Приобретение целым новых свойств не означает утраты свойств частей, поэтому неаддитивное “больше” в другом смысле. Если выстроить некую адекватную систему ценностей (на индивидуальных, т.е. таких, каких нет в классическом понимании сокровища), то в этой системе целое может обладать большей ценностью, чем части.

Теперь взглянем на проблему с позиций концепции экономической дисфункции. Управляемые организационные изменения, расширение одних и сужение других функций экономических агентов могут происходить, только если эти агенты согласны выделить определенную долю растущего ВВП на указанные цели планируемых изменений. Например, в российской экономике за последние десять лет ее развития обнаруживается “антикузнецовский” эффект. Как известно, С. Кузнец выдвинул положение, согласно которому экономический рост сопровождается ростом коэффициента Джини<sup>8</sup>, т.е. происходит практически за счет увеличения социального неравенства. Социальное неравенство возрастает не бесконечно, а имеет предел насыщения, после достижения которого несколько снижаются темпы экономического роста, но и социальная напряженность в обществе, обусловленная прогрессирующими диспропорциями в доходах, перестает

<sup>8</sup> *Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality // American Economic Review. 1955. XLV.*

увеличиваться. При трансформации постсоциалистических хозяйств наблюдалась прямо противоположная тенденция: полномасштабное сжатие экономики сопровождалось ростом расслоения по уровню реальных доходов и в целом снижением уровня жизни большей части населения. Сжимающаяся экономика продемонстрировала ряд уникальных свойств и процессов, которые экономистам еще предстоит детально изучить, понять и описать. А что касается этапа роста российского хозяйства, охватывающего период 1999–2006 гг., то для него характерна, наоборот, относительная стабилизация показателя социального расслоения – коэффициента Джини.

Монетаристские рецепты направлены на уменьшение инфляции спроса и в экономике вступают в конфликт с задачами институциональных изменений. Это очевидно как с позиций концепции целостного управления, так и с позиций теории экономической дисфункции<sup>9</sup>.

Подводя итог, можно утверждать, что для управления экономикой деньги являются ключевым инструментом организации взаимосвязей в национальном хозяйстве. Исходя из этого, они не могут рассматриваться и в теории, и на практике как нейтральные по отношению к общему (равновесному) выпуску, включая и “выпуск” социальных функций, требующих определенного монетарного обеспечения – иначе они просто не выполняются или исполняются на качественно ином уровне. Деньги и денежная политика напрямую влияют на формирование экономической структуры и соответствующих подструктур хозяйственной системы – важно лишь отрегулировать механизмы перетекания денег из одних секторов экономики в другие с необходимой скоростью и последствиями для развития хозяйства.

## ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА: ОСНОВНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ

Денежная политика в стереотипном варианте направлена на достижение темпов инфляции, которые удовлетворяют неким целевым параметрам растущей экономики, на обеспечение равновесия на валютном рынке и плавной динамики валютного курса, от которого зависит конкурентоспособность продукции (экспорта)

<sup>9</sup> Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. М: Машиностроение, 2001.

и экономики в целом. Кроме того, кредитно-денежная политика должна способствовать снижению инфляционных ожиданий, хозяйственных рисков, выполнению бюджетных обязательств, обеспечению бездефицитности бюджета (по крайней мере в среднесрочной перспективе). Такая направленность денежной политики, по общепринятому в экономической науке мнению, приводит, как правило, к росту сбережений, инвестиций и стимулирует экономический рост. Меры противодействия инфляции сводятся к контролю за ростом денежного предложения, недопущению превышения запланированного уровня непроцентных расходов и расходования бюджетных средств. Для элиминирования эффекта внешнего долга целесообразно использовать финансовый резерв для поддержания бюджетной ликвидности в перспективе. Денежно-кредитная политика в России строится на основе двух базовых принципов: методе целевой инфляции, учитывающем влияние широкого спектра показателей на инфляцию, методе воздействия денежного агрегата  $M_2$  на экономику в качестве промежуточного ориентира монетарной политики.

Однако представленный классический вариант кредитно-денежной политики не учитывает в явном виде появление в хозяйственном пространстве значительного числа новых институтов, которые нуждаются в определенном "монетарном обслуживании", иначе не работают или работают неэффективно. Вместе с тем неразвитость финансового рынка, ограниченность возможностей в создании кредита, в том числе по причине конечности капиталов банков и отсутствия эффективных критериев предоставления кредита и надежности его возврата, приводят к тому что краткосрочные процентные ставки не могут использоваться в качестве инструмента регулирования и реализации кредитно-денежной политики в требуемом объеме. Институт кредита и процентная ставка являются важнейшими предпосылками в обеспечении новых и существующих экономических структур деньгами. В качестве критерия предоставления кредита в реальном секторе экономики может приниматься валовая прибыль или собственность предприятия, наличие двойного залога или равномерность месячного оборота. Такие критерии способствуют только увеличению транзакционных издержек обладающей и так невысокой эффективностью промышленной структуры и затрудняют процесс получения кредита для наукоемких производств, поскольку критерии инновационности, научно-технического, производственного потенциала предприятия не использу-

ются. Кроме того, при кредитовании не учитывается имманентный фактор хозяйственной нестабильности (неравномерности месячного оборота), характерный для инновационных производств и производительного предпринимательства. Равномерность в большей степени характерна и достигается в торговле, сырьевых отраслях, производствах непрерывного цикла. Таким образом, кредитно-денежная политика не должна подстраиваться под формирующуюся по неким законам экономическую структуру, а должна передавать такое воздействие на экономику, которое эту структуру и формирует.

По оценке Банка России, уровень расхождения в темпах роста агрегата  $M_2$  и номинального ВВП за несколько последних лет не имел устойчивого характера<sup>10</sup>. Кроме того, в России не наблюдается и тесной корреляции динамики показателя  $M_2$  и инфляции. Иными словами, увеличение денежной массы на величину, превышающую допустимый предел наращивания денежной массы, согласно “монетарному правилу”, не приводит к росту инфляции, как и сокращение не приводит к снижению ее темпа. В чем причина? Представляется в качестве гипотезы, что новые институциональные структуры со значительной скоростью проникающие в экономическое пространство России, исполняют роль инфляционного демпфера, оттягивая на себя определенную долю денежного потока (массы), что с учетом медленного роста денежного агрегата  $M_2$  и существенного его сокращения в 1990-х годах создает эффект недостаточности денежного потока, так что увеличение  $M_2$  не ускоряет инфляцию.

Цели социально-экономического развития страны значительно шире целей денежной политики, являющейся необходимым инструментом развития, и включают укрепление социальной стабильности, осуществление структурных изменений, создание благоприятного инвестиционного климата, стимулирование роста отдельных секторов экономики и т.д. Так, в Программе социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу (2002–2004 гг.) в качестве основополагающей цели развития указывалась необходимость повышения уровня жизни населения и модернизации национального хозяйства, что можно достигнуть поддержанием темпа роста не ниже 5,5–6,5% в среднем за год. Причем реализация этой цели происходит в условиях

<sup>10</sup> Денежно-кредитная политика в 2002 и на 2003 гг. // Вестник Банка России. М., 2002. С. 42–43.

отвлечения значительной доли ресурсов на обслуживание внешнего долга, обеспечения безопасности страны, преодоления неэффективности структуры промышленности и недостатка инвестиций в реальный сектор. Весомым фактором роста российской экономики стало увеличение потребительских расходов и валовых инвестиций в основной капитал. Отказ от жестких кредитно-денежных рестрикций сыграл в этом позитивную роль. Изменение потребительских предпочтений формировало институт качества продукции, что требовало новых фондов и производственных возможностей, заставляя фирмы заменять производственный аппарат. Еще одним главнейшим условием, обеспечивающим экономической системе импульс к развитию, является эмиссионный институт – Центральный банк, который должен быть нацелен на решение внутриэкономических задач, ввод “новых” денег в национальную экономику. Этот процесс можно организовать, например, двумя путями:

- 1) поощрением “денежными” властями инноваций;
- 2) поощрением при помощи денежных инструментов и необходимых критериев обеспечения доступа к набору наиважнейших социальных функций – решению значимых социальных проблем.

Для выхода на указанные две траектории требуется создать набор принципов и стимулов, позволяющих направить некоторую часть совокупного денежного потока (создающего макроэкономический оборот – контур) на указанные цели. В первом случае банкиры, если они убеждены, что новая комбинация имеет высокие шансы на успешное развитие, принимают решение о заимствовании денег у Центрального банка, а тот осуществляет денежную эмиссию. “В США после Второй мировой войны новаторы обеспечили развитие экономики при условии, что их финансовые ресурсы примерно на 60% образуются за счет накопленных сбережений (причем эти сбережения частично являются собственностью новаторов, частично заимствованы в разных формах на финансовых рынках) и примерно на 40% – за счет кредитной эмиссии, т.е. за счет создания новых денег...”<sup>11</sup>.

Следующий способ “введения” новых денег в экономику, с нашей точки зрения, связан с первым: изменение производительности труда в модернизируемой экономике в конечном счете

<sup>11</sup> *Маевский В.* Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. 2001. № 2. Серия “Экономические науки” 1’2001. С. 7.

меняет потребность в рабочих местах в различных сферах национального хозяйства, поэтому часть новых денег идет на переобучение работников, выбывающих из старых секторов хозяйства, и на осуществление “структурного маневра”. Во втором случае ввод новых денег в экономику возможен соразмерно с теми функциями и организационными формами, которые в экономике создаются. При этом не должно возникать резкой дифференциации доходов, так чтобы распределение новых социальных функций соответствовало вкладу различных слоев граждан в национальную экономику. Конечно, это условие будет выполнено, если получаемый доход будет соответствовать социально значимому результату, а общественные институты будут способны этот результат выявлять и повышать. Исполнение обозначенных принципов потребует подбора соответствующих критериев предоставления кредита и активной политики регулирования процентных ставок. В этом плане интерес представляет европейский опыт, где характерной чертой проведения монетарной политики в последние два десятилетия стал переход к управлению ликвидностью за счет изменения роли основных инструментов денежной политики. Это выразилось в сокращении резервных требований, снижением объема кредитных операций в большинстве стран Европы, резкому повышению активности в операциях на открытом рынке. Отмена валютного контроля в европейских странах-членах ЕС обусловила усиление роли процентной политики как средства управления либерализованными финансовыми рынками. Ценовая стабильность выступает основной задачей кредитно-денежной политики в Европе. Концептуальную основу такой политики формирует тезис об отсутствии долгосрочной прямой зависимости между уровнем инфляции и занятостью, т.е. увеличение предложения денег приведет к росту инфляции и никак не скажется на занятости. Для России в последние десять лет такая зависимость вряд ли является актуальной. В Европе основными средствами денежного регулирования выступают операции на открытом рынке, кредитные операции, система обязательного резервирования, управление процентными ставками. Однако в условиях относительной институциональной стабильности применение указанных критериев выступает, возможно, вполне необходимым, но не достаточным, а при масштабных институциональных изменениях со всей очевидностью должно включать обозначенные здесь позиции и целевые установки. В качестве институциональной цели кредитно-денежной политики следует

предложить такую: обеспечение эффективного кредита, инновационного предпринимательства, “денежного” равноправия различных базовых общественных институтов, формирование стимула “правовой” эффективности хозяйствования.

В современной России официальные правительственные органы формулируют императивы кредитно-денежной политики совершенно по-другому. Так, на Круглом столе, посвященном денежно-кредитной политике на 2006 г., который состоялся в Совете Федерации РФ 6 декабря 2005 г., министр финансов позиционировал следующие основы проводимой политики.

*Во-первых*, в самом начале выступления им была обозначена проблема цен на нефть, от которой в существенной степени зависят все бюджетные проектировки. На 2006 г. давался прогноз, что цена составит 45 долл. за баррель, на 2007–2008 гг. – 40 долл. (Как видим, это характерный пример ошибочного прогноза, так как цена за баррель нефти значительно превысила 40 долл. в 2007 г.) По меньшей мере странно прозвучало то, что такой прогноз поможет сформировать представление о доходах, получаемых с продажи нефти и газа, обусловленных завышенной ценой на мировых рынках, но эти доходы, по мнению министра, нельзя тратить, так как это изменит показатели инфляции, повлияет на проводимую политику укрепления курса национальной валюты. Это утверждение противоречит не только экономической, но и логике вообще, поскольку зачем тогда получать доход, если его не тратить. В предыдущей части этой книги мной было показано, с использованием модели Хикса–Хансена, что “парадокс сбережений”, который даже не возникает, а воспроизводится искусственно, сыграет с экономикой злую шутку, особенно в периоды кризисных состояний или восстановительного роста. Рост сбережений чреват сокращением или замедлением темпа экономического роста. Однако министр не ставит так вопрос, он открыто не говорит, что правительство проводит политику замедления темпа экономического роста или создает резерв, который понадобится в будущем на какие-то цели. Аккумулирование нефтяных доходов и их фактическое замораживание не позволяют осуществить необходимые структурные корректировки экономики и наносят экономической системе прямой вред, так как выводят деньги из хозяйственного оборота.

*Во-вторых*, утверждение министра о том, что снижение инфляции – ключевой инструмент улучшения инвестиционной среды и увеличения темпа экономического роста и что необходи-

мо снизить инфляцию с 10–12 до 7%, чтобы банковский сектор активнее работал с реальным сектором экономики и населением, нельзя считать верным. Министр полагает, что сейчас кредит предоставляется на три-четыре года, поэтому важной задачей является проведение политики относительно дешевого получения длинных денег, когда кредит будет предоставляться на пять-семь лет, а в отдельных случаях на 10-12. Задача, скорее всего, верная, однако в настоящее время инновационные фирмы вообще не могут получить кредита, поскольку не имеют валового оборота, прибыли, не имеют имущества, подпадающего под двойной залог, и равномерности месячного оборота. Именно такие условия установлены Центральным банком для коммерческих банков, и именно на этом основании банки избегают всяких рисков и неохотно или вообще не предоставляют кредиты реальному сектору экономики – высокотехнологичной промышленности.

Действительно, справедливо, что длинные деньги необходимо формировать, и они возникают в стабильной экономике соответствующего качества, однако если этого качества на сегодняшний день нет, откуда они могут возникнуть? Ответ может быть только один: их создание – прерогатива экономической, точнее, денежно-кредитной политики. Министр утверждает, что природа инфляции на 100% монетарная<sup>12</sup>. Это крайний вариант непонимания инфляции как социального явления. С точки зрения данного подхода любое явление в экономике есть явление монетарное: ни одну функцию, ни одно действие невозможно осуществить без затрат, которые человек привык измерять деньгами, связывать с денежным и кредитным обеспечением. Следовательно, любое явление представляет собой монетарный феномен. Но все-таки не на 100%, потому что от числа институтов и распределения денежных потоков между экономическими структурами зависит вклад каждой структуры в рост цен, а значит – и уровень инфляции. Понятно, что экономическая структура, образованная институтами, может быть такой, что для нее будет характерна определенная инфляция, которая характеризует эффективность структуры в распоряжении деньгами, но ниже этого порогового значения ее снизить невозможно, если только не ослабить или не разрушить эту структуру.

<sup>12</sup> О денежно-кредитной политике на 2006 год. Материалы круглого стола // Бизнес и банки. 2005. № 49–50.

Исключительно немонетарная природа инфляции и понимание данного признака ответственными экономистами и политиками должны приводить к разработке инструментов сдерживания совершенно иного плана: затрагивающих структурные и институциональные основы этого явления. Следовательно, утверждение о том, что инфляция – на 100% денежное явление, помимо непонимания этого явления программирует еще и неверный инструментарий экономической политики, которая называется стабилизационной или антиинфляционной, но на самом деле может только усиливать инфляционные тенденции в долгосрочном плане. Безусловно, никто не предлагает увеличения денежной базы темпом, значительно превышающим прирост национального дохода. Такая политика будет стимулировать инфляцию и в высокоразвитых странах, располагающих мощными системами планирования макроэкономической политики, однако превышение денежного предложения над спросом на деньги может иметь и позитивные последствия: все дело в том, какова величина такого опережения и существует ли оно в действительности. При прочих равных, это способствует снижению ставки процента на денежном рынке, стимулирует инвестиции.

Почему только снижение темпа инфляции улучшает инвестиционный климат? Совершенно не так. Снижение процента – вот главное направление улучшения инвестиционной активности. Кроме того, как можно заботиться о кредитной истории страны, как заявляет министр финансов, ограничиваясь одним инструментом – борьбой с инфляцией, даже ценой разрушения тех объектов, которые по идее должны воспринять те кредиты, которые вольются в экономику при улучшении ее кредитной истории. Разумеется, я иронизирую. Аргументы на мои возражения отсутствуют, так как все выступления министра – это речи, навеянные только одним – задачей снижения инфляции. Как раз такая задача и представляется чрезвычайно ограниченной, близорукой. Такой ориентир не может быть подлинной целью денежно-кредитной политики, поскольку не учитывает состояние экономических структур, денежных институтов, реакции агентов и просто необходимость в деньгах. Прирост предложения опережает прирост спроса на деньги, а не предложение превалирует над спросом, как утверждает министр. В деньгах продолжают остро нуждаться все предприятия оборонного комплекса, высокотехнологичные фирмы, которые в 2005 г. снова испытали

не видимый официальными властями кризис неплатежей, использовали элементы бартерных сделок и практику “финансовых откатов”. Денежные потоки институционально ориентированы на обслуживание топливно-энергетического сектора и “импортной” инфраструктуры. Изменение направленности денежных потоков – одна из задач денежно-кредитной политики.

*В-третьих*, совершенно справедлива позиция о том, что Центральный банк должен в рамках денежно-кредитной политики нивелировать огрехи, допускаемые правительством при проведении финансовой политики. Однако политика тогда будет эффективной, когда деньги будут работать на развитие национальной экономики, а не аккумулироваться в Стабилизационном фонде для решения совершенно иных задач, не связанных с национальной экономикой. Министр сетует на то, что перед новым годом увеличиваются траты, однако правила сформированы так, что у бюджетных организаций обнуляются 1 января счета, если они до 31 не успевают потратить свои деньги. Здесь возникает институциональная неэффективность. Это неэффективность государственного заказа в виде разворовывания средств бюджета, причем это воровство практически легальное. Правило обнуления счетов только способствует этому.

Представьте агента, получающего государственный заказ, по которому предусмотрена покупка оборудования. Этот агент, вне всяких сомнений, не получает от государства денежные средства сразу и даже не получает их по кредитной линии, которую государство могло бы открыть, например, задействовав систему казначейства и подотчетных банков. Тем самым обеспечивался бы приток денежных средств равномерно и осуществлялся бы необходимый контроль их расходования. Политика Министерства финансов такова, что не существует никакой равномерности в поступлении средств по государственному заказу, поскольку правительственные структуры решают куда более значимые задачи макроэкономического уровня, не принимая во внимание то, что эффективное функционирование микроэкономики – это не менее значимая макроэкономическая задача. В результате агент, получивший заказ, стремится приобрести не самое лучшее оборудование, может заказать его не у отечественного производителя либо купить оборудование бывшее в употреблении. Остатки средств по таким сделкам нередко присваиваются менеджментом предприятия. Предприятие уже взяло на себя выполнение государственного заказа и отчитывается о проведении этапов работы,

потратило деньги, но заказ еще не выполнен, поскольку профинансирован не в полном объеме, скажем, на 70%. Вот эти оставшиеся 30%, которые приходят к концу года и оседают на счете предприятия, и тратятся накануне наступления нового года, чтобы сделать хотя бы что-то. В результате агент заявляет, что средства перечислялись не вовремя и не в полном объеме (кстати, подобные программы, как правило, недофинансируются). Иными словами, нарушение на федеральном уровне, допущенное правительством, легализует, открывает все возможности для дальнейших действий, позволяющих исполнителям присваивать часть этих средств. Этот пример как нельзя лучше демонстрирует институциональную неэффективность финансовой политики, неотлаженность работы денежно-кредитных подсистем.

Важно отметить, что уже давно для России исчерпан этап постдевальвационного дивиденда. Иными словами, наступило время, когда уже на эффекте девальвации национальной валюты не построишь экономическую политику. Приход этого нового этапа я бы датировал уже концом 2004 – началом 2005 г. Следовательно, благоприятный период для российской промышленности можно считать завершенным. В связи с этим, на мой взгляд, должна претерпеть изменения и денежно-кредитная политика. Ее цель – обслуживать различные воспроизводственные контуры и обеспечивать экономике конкурентоспособные преимущества при предсказуемой динамике макроэкономических агрегатов, т.е. в условиях относительной макроэкономической стабильности. Однако у лиц, ответственных за разработку экономической политики, отсутствует названный подход. Они придерживаются точки зрения сугубо финансовой: их не интересуют экономические реалии, а главную цель они видят в создании и удержании любой ценой профицита бюджета, сдерживании инфляции и даже самих инвестиций, хотя и рассуждают на предмет создания необходимого инвестиционного климата. При этом ожидается, что страна выйдет на уровень ВВП 1990 г. только в 2007–2008 гг.

Одновременно министр финансов утверждает: “Государство, влезая в бизнес, может только разрушить его, как иногда последнее время и поступает. Лучше ли бюджетные средства тратить на инвестиции, чем на заработную плату? Инвестиционные деньги через 3–5 месяцев так же работают, как и зарплатные деньги. Если инвестиционные деньги ты принес на строительство дороги, то сначала выплаты заработную плату за строительство доро-

ги, потом заплати за битум, на предприятиях по производству битума также выплатят заработную плату, закупят оборудование и далее по цепочке. Строительство дороги здесь не является абсорбцией этих денег. Они будут свободно держать и переходить с корсчета одного банка на корсчет другого и количество денег в обращении будет увеличено... Если деньги в дорогу, это чистая инфляция”<sup>13</sup>.

В таком случае, когда инфляция есть главное зло, которому следует сопротивляться, ради искоренения этого зла можно просто уничтожить жизнь, т.е. строительство дорог, школ, больниц и так далее по цепочке, можно сужать возможности для жизни, для выполнения полезных функций. В каждом случае понадобится выплачивать заработную плату, что, исходя из логики министра, усилит инфляцию. Более наглядную демонстрацию экономического абсурда трудно найти. Этот пример можно приводить студентам как вопиющий факт пренебрежения элементарными вещами в области денежно-кредитной и в целом экономической политики. С инфляцией можно и нужно бороться, изменяя содержание работы финансовых, кредитных институтов. Если в эпоху Дж.М. Кейнса преодоление кризиса происходило за счет увеличения расходов и строительства дорог, а сегодня позитивные свойства данного инструмента несколько снижены, то стоит задуматься над тем, что изменилось в институциональном плане, насколько сильна власть финансовой системы и почему так работает денежный мультипликатор, что фактически становится невозможным строить дороги (это если согласиться с логикой высшего представителя финансовой власти России).

Как я полагаю, данная логика, мягко говоря, не вполне справедлива. Когда-то Ф. Хайек пребывал в таком же заблуждении и на конференции ответил Р. Кану, что покупка пальто усугубит кризис и что это можно продемонстрировать некими математическими доказательствами. Однако таких доказательств Ф. Хайек так и не предоставил. Да их, собственно, и не может быть, поскольку разрабатываемые модели экономической политики вполне могут создать подобную интерпретацию, но это вовсе не значит, что она верна и тем более что ей необходимо следовать в жизни и в ходе реализации экономической политики. За 15 лет преобразований российская экономика лишалась инфраструктуры: дороги, связь, жилищный фонд, промышленные площади не

<sup>13</sup> Там же.

возобновлялись, а только изнашивались и разрушались в процессе эксплуатации и дележа в ходе приватизации. Возникла структура, которая при любом финансировании жизни резко увеличивает инфляцию. Если это так, то незамедлительно требуется изменить вектор экономической политики с тем, чтобы трансформировать эту структуру и обеспечить возобновление потребляемого капитала и инфраструктуры, о которых идет речь. Полагаю, фактически все обстоит совершенно по-другому, Инвестиции в дороги, оборудование никоим образом невозможно рассматривать как способствующие инфляции действия и решения. Это необходимо потому, что потребность в этих решениях очень велика, а возникающая инфляция имеет совершенно иную основу, в том числе порожденную слабостью банковского капитала, высокими издержками функционирования всех систем экономики, структурной неэффективностью и очень высокой степенью девиантного поведения агентов. Даже правовая неэффективность и коррупция являются генератором инфляции. Разумеется, тарифная политика – это первейший фактор, однако этим вопросам правительство уделяет весьма незначительное внимание. Таким образом, отсутствует понимание институционального содержания и передаточных механизмов экономической политики. Этот недостаток только закрепляет неэффективную модель политики и тоже способствует инфляции.

А теперь хотелось бы сформулировать некоторые императивы денежно-кредитной политики, которые не в полном объеме согласуются с теми ориентирами и целями, которые устанавливаются Центральным банком.

1. Целевые ориентиры социально-экономического развития страны должны исходить из текущей динамики экономических процессов и предполагать положительную динамику этих процессов в будущем на основе:

социальной стабильности и улучшения социальных индикаторов;

структурных изменений;

должной инвестиционной активности, включая банковскую систему;

использования всех инструментов денежно-кредитной и фискальной политики, в том числе и за счет увеличения государственного долга и выполнения бюджетных обязательств за счет регулирования налоговой нагрузки.

2. Денежно-кредитная политика должна быть направлена на гарантированное обеспечение темпа экономического роста и темпа инфляции, соответствующего темпу развития экономики и отражающего ее структурную неэффективность. При этом каналы распределения кредита должны способствовать структурной модификации экономики с потенциальным исключением структурной основы инфляции. Таким образом, денежно-кредитная политика должна распадаться на две составляющие: одна гасит инфляцию текущую, другая исключает инфляцию будущую, желательны источники инфляции. Кроме того, денежно-кредитная политика обеспечивает устойчивую динамику обменного курса национальной валюты с тем, чтобы исключить возникновение валютных кризисов. Тем самым обеспечивается “валютная” или “паритетная” конкурентоспособность отечественной экономики.

3. Денежно-кредитная политика, как и другие виды политики, осуществляется в ситуации, когда одновременно требуется обеспечить повышение уровня жизни населения и структурную модернизацию экономики. Это накладывает главное ограничение: денежно-кредитная политика должна балансировать процентные ставки, чтобы обнаруживался компромисс между потреблением и инвестированием. Помимо этого потребуются дополнительные денежные ресурсы на погашение внешнего и внутреннего долга и обеспечение безопасности страны. Реализация всех правительственных программ требует, чтобы темп экономического роста не снизился до отметки ниже 3,5–4,5%. Это можно осуществить, поддерживая совокупный спрос, особенно на товары и услуги потребительского назначения. Следовательно, денежная база должна расширяться постепенно, но даже не соразмерно росту ВВП, а в соответствии с институциональным расширением экономики, которое-то и необходимо притормозить в первую очередь. “Зуд” реформаторства, когда затевается одна реформа за другой, необходимо прекратить, обеспечив постепенность преобразований и их снабжение деньгами. Не подведен ни один итог провозглашаемой реформы в стоимостном выражении – с позиции взвешивания выгод и издержек. Важным фактором инфляции выступает динамика цен, тарифов на услуги естественных монополий. Эта область должна подпадать под государственное регулирование, что, несомненно, будет сильнейшим инструментом противодействия инфляции. ❧

4. Главной задачей Центрального банка России является снижение инфляции, но до некоторого уровня. По моим расчетам, инфляция в 10% в год представляется необходимой, дальнейшее сжатие опасно для развития реального сектора экономики, при условии вступления России во Всемирную торговую организацию, исчерпания девальвационного эффекта и структурных изменений, которые по большей части должны предусматривать финансирование из бюджета, иначе они становятся плохо управляемыми. Обеспечение макроэкономической стабильности предполагает:

- контроль уровня непроцентных расходов;
- планомерное финансирование расходов бюджета, чтобы бюджетополучатели равномерно расходовали средства в течение года;
- формирование и активное использование финансового резерва, чтобы обеспечить должную ликвидность бюджета. Последний метод предполагает аккумулирование экспортной выручки в период благоприятной внешней конъюнктуры с тем, чтобы этот резерв расходовался в периоды неблагоприятной конъюнктуры.

5. В соответствии с законодательством Центральный банк России обладает следующими основными инструментами для проведения денежно-кредитной политики: операции на открытом рынке, направленность которых – это регулирование банковской ликвидности для продвижения к общим целям денежно-кредитной политики; операции с валютой и валютные свопы, которые выполняют функцию текущего контроля ликвидности банковского сектора; депозитные операции; обязательные резервы; рефинансирование банков и политика процентной ставки.

Критерием эффективности денежно-кредитной политики является не темп инфляции, а обеспеченность экономических структур деньгами, транзакционные издержки получения кредитов, издержки функционирования всей банковской системы и наиболее полное использование активов банков и сбережений населения на нужды экономики. Денежно-кредитная политика не проводится отдельно от бюджетной, фискальной политики. Необходимо постоянно тестировать их на предмет сочетаемости и полезности для решения конкретных задач экономического развития. Кредиты должны получаться легко и так же возвращаться – этим определяется рентабельность кредитной системы,

потенциал ее транзакционной устойчивости. Если банковская система обрастает инструкциями, условностями, бумажными документами, это говорит о бюрократизации кредита и серьезных затруднениях в развитии реального сектора экономики, да и банков тоже. Введение различных процедур, стандартов, отчетных документов при весьма скромных активах банков при отсутствии снятия неэффективных институтов, мешающих активной работе банков в экономике, является высшим проявлением бюрократизации этих структур и их низкой эффективности. Если на это накладывается модель поведения самих банков, нацеленная на избежание рисков, распределение денежных средств только в надежные объекты, чуть ли не со 100%-ной гарантией, то налицо изменение принципов функционирования банков, их содержания и назначения. Банки некогда были самым рискованным сектором экономики, по крайней мере в развитых странах Запада. Теперь даже там положение совершенно иное: банки перестали серьезно рисковать. С одной стороны, это является отражением изменений на рынке капитала, деформации структуры экономики, с другой – символизирует усиление роли денег и монетарного диапазона обеспечения деятельности какой-либо организации.

Структурные изменения экономики способствуют повышению цен и тарифов, так как на какое-то время увеличивают роль монополий, локально активизируют спрос и требуют значительных инвестиций, что, конечно, сказывается на ценах. В таком случае денежная политика, как показывает опыт ее планирования во многих странах в различные исторические периоды, строится на двух критериях. С одной стороны, она исходит из метода целевой инфляции, с другой – предполагает ориентиры, связанные с изменением денежного агрегата  $M_2$ . Метод целевой инфляции предполагает анализ роста оптовых цен, тарифов, инфляционных ожиданий, доходов населения, статей платежного баланса, денежного рынка и рынка капиталов. По динамике этих параметров оцениваются инфляционные перспективы и указывается, до каких пределов можно пойти при такой динамике.

Второй метод предполагает изучение связи между динамикой цен и приростом денежной базы. Как отмечается во многих отчетах ЦБ РФ за 2001–2003 гг. устойчивой связи индикатора  $M_2$  и инфляции не обнаруживается. Исходя из этого, выводы финансовых властей, приведенные выше и предполагающие подобную связь очень тесной, становятся тем более неправильными, по-

скольку и устойчивой связи нет или есть обоснованное сомнение, что она присутствует. К сожалению, в России довольно трудно опираться на политику краткосрочных процентных ставок в силу неэффективности финансовых и фондового рынков. Таким образом, структурные ограничения выступают лимитами эффективной денежно-кредитной политики. Если не удастся ощутимо снизить ставку процента в стране, инвестиции становятся невозможны, экономическое развитие замедляется, и главное – теряется его качество, функции все хуже и хуже обеспечиваются деньгами, что в еще большей степени затрудняет процесс инвестирования и не повышает эффективность хозяйственных структур.

Пунктом приложения усилий денежно-кредитной политики должна стать переориентация финансирования бюджетных расходов с валютно-спекулятивного способа на увеличение государственного долга, что практикуется во многих странах, имеющих существенно более высокую долю внутреннего долга в процентах ВВП, чем в России. Долговые экономики используют эти средства для создания инфраструктуры, производственных площадей, новых технологий, фундаментальных разработок. Таким образом, финансовые ресурсы, занимаемые сегодня и как будто перекладываемые в виде некоего бремени на будущие поколения, по сути, представляют долгосрочные инвестиции и окупаются как раз в период прихода этих будущих поколений, создав для них необходимую инфраструктуру и условия жизни.

А вот апелляция министра финансов России, заключающаяся в том, что якобы то или иное положение составляет практику работы центральных банков в других странах, несостоятельно. Причина такова: в этих странах просто не проводятся столь масштабные институциональные преобразования, как в России, да к тому же работа этих банков не является хорошим примером или панацеей для российского Центрального банка. Если бы система завершила свою историю, тогда и не нужно было бы спорить относительно ее задач, перспектив развития, совершенствования функционирования, эффективности работы. Тогда и не нужна экономическая наука, теория денег и организации денежного обращения, если есть примеры и постулаты, в которых не следует сомневаться. Разумеется, такой подход не приемлем, особенно в условиях, когда мировая экономическая система и политики, ее представляющие, усиленно ищут пути развития для западной цивилизации, которые создали бы устойчивую основу выживания

человеческого сообщества. Нет совершенных систем и образцов, и это же относится к функциям и политике Центрального банка. Далее в сжатом варианте рассмотрим некоторые аспекты функционирования банковской системы с точки зрения оценки ее потенциальных возможностей влияния на экономическое развитие и рост в России.

## ПОТЕНЦИАЛ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Как утверждается в официальных отчетах, в России за последние несколько лет возросли активы банков, объем кредитования промышленности. Это действительно так. Однако стоит разобраться, насколько велики эти активы, этот рост, в каких условиях он происходит, какими могли быть активы банков при иной политике.

Нужно ответить на вопрос, в чем состоит деловая активность российских банков, вообще банковской системы, какой опыт имеется в этой сфере? Ведь банки представляют собой основные элементы, точки опоры не только денежно-кредитной политики, но развития экономической системы в целом. По существу, они связывают капиталы населения, промышленных агентов, правительства и направляют на те или иные направления развития. От того, какова величина этих капиталов и куда они направляются, каким образом рискуют банки, насколько их деятельность прибыльна и соизмерима с прибыльностью иных экономических субъектов, целиком зависит потенциал развития хозяйственной системы.

Я согласен с тезисом<sup>14</sup>, что от активности банковской системы во многом зависит успешность денежно-кредитной политики. Институт банков, транзакционная эффективность кредитных операций и денежного оборота определяют возможности правительства в проведении денежно-кредитной политики, следовательно, обеспечивают достижение либо провал общих целей экономической политики – экономического роста, стабильной динамики цен, занятости. Банковский капитал не может функцио-

<sup>14</sup> *Рогова О.Л.* Воспроизводственный потенциал денежно-кредитной системы России: противоречия и перспективы. М.: ИЭ РАН, 2001; *Рогова О.Л.* Факторы подавления деловой активности российских банков // Бизнес и банки. 2005. № 45. С. 1–3.

нировать автономно, не может ориентироваться только на один сектор экономики – финансовый. Объяснять такую работу глобализацией или разрастанием этого сектора во всем мире – непоправимая ошибка. Во-первых, эффективность активов банков обеспечивается коэффициентом отдачи на вложенный капитал в конкретные объекты, решающие задачи, на реализацию которых требуются денежные ресурсы. Во-вторых, финансовые рынки, по существу, являются спекулятивными, и они не создают никаких реальных ценностей, таким образом, капитал лишается материальной основы и, будучи предоставлен сам себе, является мощнейшим стимулятором инфляционных тенденций в экономике.

Анализ динамики структурных элементов активов банков России показывает, что произошло повышение величины активов и кредитования экономики банковской сферой относительно объема ВВП с 32,3 и 3,9% в 2001 г. до 42,5 и 5,6% в 2005 г. Однако следует обратить внимание на то, как все-таки незначительно возросли эти доли, к тому же относительные показатели ничего не говорят о том, насколько эффективно используются эти активы. Эффективность кредитования нефинансовых организаций за тот же период времени снижалась, кстати, по мере исчерпания девальвационного эффекта 1998 года. При этом характерной чертой банковской системы России является высокий уровень концентрации капитала банков: 30 крупнейших банков сосредоточили 70% кредитов нефинансовому сектору. Конечно, кредитный потенциал банковской системы, активы банков в финансовом и нефинансовом секторах экономики формируются посредством использования различных инструментов денежно-кредитной политики и соответствующих регулирующих институтов. Ясно одно: вне связи с реальным сектором экономики, высокотехнологичными отраслями у банковского сектора отсутствует мощнейший источник формирования и наращивания своего капитала. Более того, можно уверенно заявить, что сильной банковской системы не может быть без промышленности и секторов экономики, создающих высокую добавленную стоимость и использующих для этого долгосрочный банковский кредит.

В качестве основных принципов формирования потенциала активов банков могут выступать следующие положения.

1. Банковская система национальной экономики представляет собой совокупность банков в рамках внутренне согласованной, сбалансированной и однонаправленной социально-экономи-

ческой системы, построенной на принципах целостного подхода к управлению ей.

2. Банки должны функционировать по принципу адекватного правового обеспечения, который позволял бы достигать основных целей и задач банков как проводников денежно-кредитной политики правительства. Четкое разграничение ответственности и действий участников кредитных отношений, которое способствовало бы решению задач национальной экономики.

3. Функциональная размерность банков, позволяющая исполнять им главные функции обеспечения экономики кредитом. Процесс образования банка, его банкротство, ликвидация должны осуществляться по строгим критериям, следование которым не должно приводить к значительному росту издержек. Правила и процедуры должны быть просты – и это важнейшее условие преодоления дисфункции банков и банковской системы.

4. Сбалансированность формирования финансовых ресурсов (пассивов банка) и финансовых вложений (активов банка) с тем, чтобы обеспечить устойчивость функционирования банков, синхронизацию названных двух процессов. Кроме того, понадобится ввести принцип “экономии ресурса” или “внутренних издержек”, поскольку средняя заработная плата в банковском секторе, капитальные затраты на строительство новых зданий, помещений, хранилищ денег в России довольно высоки.

5. Целевая рациональность функционирования банка, предполагающая установление целей и методов управления кредитным портфелем, страхование рисков банка. Должны быть созданы условия, выравнивающие межсекторные риски размещения капиталов, активов, кредита, принятия решений. Полагаю, что решение проблемы выравнивания рисков, которое видится мне исключительно в институциональной плоскости, затрагивает нормативные аспекты работы банковской системы, одновременно позволит сократить разницу в рентабельности финансового и нефинансового секторов экономики. Иными словами, подобная постановка является структурной задачей. Она базируется на развиваемой здесь идее, что деньги растекаются по институтам и обеспечивают исполнение ими предназначенных полезных функций.

Ориентиры денежно-кредитной политики в России, а также бюджетная политика, сводимая, по существу, не к развитию экономики, а к подавлению инфляции, обособляются от реальных процессов, которые формируются институтами и по этой причине

не еще в ббльшей степени провоцируют инфляцию. Они не учитывают, в силу монетаристской предрешенности, структурную, институциональную природу инфляции, состояние банковского сектора, его потенциал в проведении даже той монетарной и бюджетной политики, которую проводило правительство в 1990-х и в 2000-х годах. В условиях сдерживания инфляции и высоких цен на нефть, обуславливающих приток валюты в страну, формирование Стабилизационного фонда сводится к абсорбированию денежных средств банковского сектора. Причем одной из целей его формирования является решение задачи создания страхового резерва, если цена на нефть, которая завышена, начнет снижаться. В этом случае проблемы экономики России существенно обострятся. Банк России открыто провозглашает, что Стабилизационный фонд становится эффективным инструментом снижения прироста денежного предложения, сформированного в том числе благодаря интервенционистской политике на валютном рынке<sup>15</sup>.

Отток капитала, который стимулируется якобы подавлением инфляции и монетарной политикой сдерживания, сужает возможности наращивания кредитного потенциала и активности национальной банковской системы и наравне со Стабилизационным фондом де-факто только придает банковской системе неустойчивый характер, а денежно-кредитной политике не позволяет достичь главной цели – стимулирования экономического роста. Предложения о применении проектного метода распоряжения деньгами Стабилизационного фонда только актуализируют тему выбора приоритетных направлений. Эта проблема, по существу, связана с определением стратегии развития российской экономики на долгосрочную перспективу. Если Стабилизационный фонд формируется по принципу изъятий, а на сегодняшний момент именно этот принцип преобладает, то он выполняет функцию перераспределения денежных ресурсов, что не способствует укреплению кредитного потенциала банков. Кроме того, нужны мероприятия, которые помогли бы коммерческому кредиту отбирать эффективные направления развития. Это должен быть не топливно-сырьевой комплекс, а биотехнологии, электроника, точное, тяжелое и среднее машиностроение и приборостроение, строительство, отечественная легкая промышленность, причем

<sup>15</sup> *Рогова О.Л.* Факторы подавления деловой активности российских банков // Бизнес и банки. 2005. № 45. С. 1.

та, которая не находится уже под контролем западных собственников и работает по лицензионным соглашениям, а та, которая имеет отечественного собственника и нуждается в новых технологиях, материалах.

Обезденеживание российской экономики в 1990-х годах не позволяет ей эффективно расти в 2000-х, поскольку очень низка продуктивность воспроизводственных контуров экономики, а инфляция подогревается не только затратным механизмом и высоким монопольным уровнем власти экономических субъектов, но и тем, что ограниченная доступность к деньгам, ограничение денежного предложения делают деньги дорогими и увеличивают процент, что сокращает инвестиции, снижает эффективность производства и усиливает давление на цены.

Денежно-кредитная и бюджетная политики в России практически навязывают режим функционирования банков, обрекающий их на пассивность, сдерживание операций по созданию кредита. Таким образом, условия лучшей для России мировой конъюнктуры на рынках энергоносителей правительством не используются вовсе либо используются, но не в полном объеме в силу неверного ориентира экономической политики, связанного с целью подавления инфляции. Банковская система страдает от этого, ей не дают развиваться. Иными словами, борьба с инфляцией разрушает или создает мощное условие недоразвития данного сектора. В этом еще одна причина пагубности монетарной политики, которая никак не связывается с институциональной структурой экономики.

Правительство утешается ростом общих показателей и старается не замечать структурных перекосов в экономике. Очень робки высказывания ведущих экономистов страны по поводу необходимости структурных изменений, необходимости концентрации ресурсов для этих целей. Уже возникает выбор между необходимостью тратить средства, аккумулированные в Стабилизационном фонде, на решение социальных задач, реализацию социальных проектов и восстановление изношенной инфраструктуры и изменение структурных экономических пропорций. Такое распределение задает эффективность будущего периода, так как, по сути дела, пропорция – это и есть некое соотношение, определяющее эффективность.

Рост валютных резервов в 2004–2006 гг. не изменяет положение. Ресурсы не направляются на задачи укрепления экономического и банковского капитала. Более того, установленная норма

обязательных резервов преследует цель сократить резервы банков и действовать в направлении уменьшения денежного мультипликатора, т.е. сокращения денежного предложения. Валютные ресурсы расходуются на укрепление национальной валюты – ревальвацию, посредством распоряжения валютной выручкой идет одноканальное насыщение экономического оборота денежной массой<sup>16</sup>, причем она в основном концентрируется в экспортном секторе, который является сырьевым.

Безусловно, институциональные изменения в банковской системе России давно назрели. Они не могут быть скоротечными, в том числе и по причине инерции системы, а также по условию ресурсных ограничений. Достаточно сказать, что два банка – Сбербанк РФ и Внешторгбанк – имеют совокупный уставной капитал в 40% от величины аналогичного показателя всего банковского сектора России<sup>17</sup>. Следовательно, одной из задач по активизации потенциала российских банков является деконцентрация их капитала, но такая, которая бы не нанесла ущерба развитию банковской системы. Деконцентрация должна осуществляться посредством подконтрольного рассредоточения и использования капитала крупных банков и создания условий для концентрации капиталов тех банков, которые на сегодняшний момент не имеют аналогичных возможностей по причине рестриктивной денежной политики и неэффективной организации межбанковских трансакций.

Подводя итог, можно сформулировать основные императивы повышения потенциала банковской системы и активизации этого потенциала как сферы управления трансформацией экономики.

Во-первых, приоритеты развития экономики должны совпадать с направлениями развития банковского сектора. Основным инструментом денежно-кредитной политики должны стать банки. Их дисфункция должна быть снижена за счет сокращения издержек трансакций и установления элементарных правил, регулирующих получение и погашение кредита. Необходима специальная политика процентной ставки, чтобы обеспечить ее планомерное снижение и реализовать инвестиционные задачи реструктуризации экономики.

Во-вторых, функция разработчика денежно-кредитной политики и контролирующего органа должны быть разделены, при

<sup>16</sup> Там же.

<sup>17</sup> Там же. С. 2.

этом Центральный банк обязан использовать не только валютное регулирование как инструмент денежно-кредитной политики, а видеть проблему значительно шире и не ограничивать бизнес-активность коммерческих банков своими инструкциями, помимо обязательной нормы резервирования, которая также требует обоснованного понижения.

В-третьих, понадобится расширить функциональное назначение и источники формирования, инструменты использования Стабилизационного фонда с тем, чтобы решить задачи стратегического кредитования, снизить давление валютной выручки на внутренний денежный рынок, обеспечить инвестирование приоритетных направлений, включая оборонно-промышленный комплекс, осуществить конвертацию национальной валюты за пределами внутреннего валютного рынка как одну из форм, способствующих дедолларизации. Таким образом, нужно расширить назначение фонда и вывести его цели за рамки "компенсационного эффекта".

Реализуя такую денежно-кредитную политику, опирающуюся на институт национальных банков, удастся усилить связь банковского и промышленного секторов и задействовать в максимальном объеме активы банков, планомерно их наращивая. Видимо, такая политика будет означать некоторое временное замедление темпа роста, но хорошей компенсацией этому выступит усиление банковского сектора, развитие промышленного капитала и реальное укрепление национальной валюты с отвоевыванием позиций на внутреннем валютном рынке, в платежно-расчетных операциях, сберегательных активах, что создаст благоприятную институциональную основу будущего экономического роста и инвестиций.

## ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Экономическая политика в современном мире не может быть эффективной, если не учитывает состояние и особенности валютного рынка, если не принимает во внимание инструменты валютного регулирования. Скажу даже более определенно: без развития представлений о взаимодействии валют в условиях глобализации и расширяющегося международного обмена и с ним связанных конфликтов, валютное регулирование не станет определяющим инструментом экономической политики. Динамика

валютного рынка, поведение игроков на нем порождают ряд интересных макроэкономических эффектов, определяющих хозяйственную эволюцию. Эти макроэкономические эффекты напрямую связаны с колебаниями валютного курса, т.е. фактически выражаются в спросе и предложении, но не только валюты, но и конкретных благ. Иными словами, они затрагивают структурные аспекты экономической динамики. В частности, одним из таких эффектов является “голландская болезнь”.

Существует, безусловно, не один эффект, который определяет особенности функционирования валютных курсов и эффективность экономической политики, неукоснительно учитывающей динамику валютного рынка. Эти эффекты стали настолько типовыми моделями реакции экономики на различные процессы, что представляют собой своеобразные институты, причем знание экономических агентов о них не позволяет как-то предотвратить возникновение эффекта на уровне микроэкономики, хотя и позволяет адаптироваться к нему быстрее, чем если бы это знание отсутствовало. К таким эффектам относят: эффект “реверса” и “валютной интервенции”, эффект перелета валютного курса”, “эффект Бернанке–Гертлера, “эффект  $j$ -кривой”, а также эффекты валютных кризисов. Остановимся на каждом виде эффекта подробнее, поскольку проявление события предполагает применение особого экономического инструментария для нивелирования каждого эффекта. Понятно, что ситуация, когда возникают несколько эффектов, исключена, поскольку требует определенной хозяйственной динамики и предпосылок для того, чтобы конкретный эффект либо их сочетание возникли.

“Голландская болезнь” проявляется, когда вследствие значительного увеличения экспорта какого-то блага или фактора производства (ресурса), например, нефти, резко улучшается сальдо торгового баланса, увеличиваются валютные поступления в страну и усиливается давление на национальную валюту в сторону ее ревальвации. Увеличение совокупного спроса приводит к росту национального дохода и цен, что делает другие секторы экономики неконкурентоспособными по сравнению с экспортными. Они не выдерживают конкуренции со стороны импорта. Структура экономики становится неэффективной, так как выгодно продавать сырье и жить на эти поступления, а отрасли высоких технологий при этом будут испытывать спад или трудности в развитии. Так формируется структурная зависимость одного государства от другого. Одновременно с возрастанием импорта

продукции с высокой добавленной стоимостью торговый баланс быстро ухудшается, поскольку при ревальвации импорт дешевеет, а тот экспорт, который сначала обеспечил ревальвацию, в результате ее же будет дорожать. Ухудшение торгового баланса приведет к необходимости девальвации, которая может подтолкнуть цены вверх, снизить совокупный спрос и уровень реального национального дохода.

Таким образом, “голландская болезнь” является отражением структурных проблем экономической системы и серьезным предостережением правительству о том, что психологическая зависимость от простых решений представляет опасность для экономики и ее граждан. Этот вид болезни характерен для стран, осуществляющих крупные поставки сырья на мировой рынок, в частности, для России. Фактически экономика в таком случае входит в режим поочередных ревальваций–девальваций без существенных улучшений ее структуры и повышения общей эффективности функционирования.

Эффект “реверса” – это внезапное и скоростное изменение базовой тенденции развития финансовой сферы на противоположную тенденцию. Правительства разных стран не учитывают данный эффект. Между тем его учет возможен, только если имеется мониторинг процессов, разворачивающихся на валютном, фондовом, других финансовых рынках как в стране, так и за рубежом, и правительство получает упреждающую информацию. Например, валютные кризисы демонстрируют очень быструю смену тенденции в финансовой сфере, следовательно, инструменты экономической политики должны быть настолько гибки, чтобы менять точки приложения с учетом “реверса”.

Стерилизующий эффект валютной интервенции возникает после стерилизации, когда при отсутствии правильных ожиданий относительно действий правительства агенты в своих решениях будут ориентироваться на то, что Центральный банк изменит курс национальной валюты, т.е. осуществит девальвацию.

“Перелет валютного курса” наблюдается при проведении активной денежной политики, в результате которой обменный курс растет в бóльшей пропорции, чем предложение денег.

Эффект Бернанке–Гертлера<sup>18</sup> хорошо иллюстрируется графиками (см. рис. 7.1). Он состоит в том, что девальвация не

<sup>18</sup> Bernanke B., Gertler M. Agency costs, net worth and economic fluctuations // American Economic Review. Vol. 79. P. 14–31.

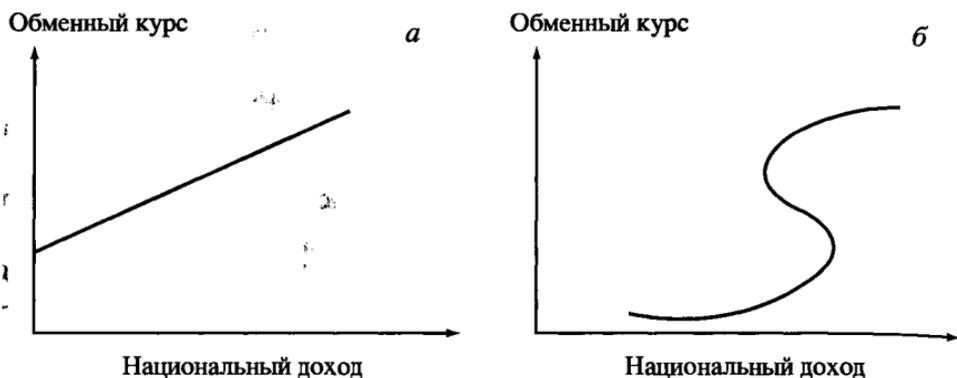


Рис. 7.1. Экономический рост и девальвация в системе Манделла–Флеминга и Бернанке–Гертлера

всегда способствует экономическому росту, как это принято считать согласно модели Манделла–Флеминга (рис. 7.1 а). Российская экономическая модель подтвердила это в 1998–2006 гг., когда стал реально возможным эффект Бернанке–Гертлера (рис. 7.1 б).

Если уровень совокупных расходов в экономике зависит от обменного курса, то эффект девальвации, при очень тесной зависимости, имеет как положительное, так и отрицательное влияние на экономический рост. От того, какие факторы будут преобладать, зависит общий итог, поэтому на графике показано исчерпание эффекта девальвации и замедление роста вплоть до его свертывания до новой девальвации, либо же девальвация начальная должна быть очень значительной, чтобы преодолеть соответствующий отрезок на кривой Бернанке–Гертлера.

Девальвация дает импульс развитию экспортоориентированных отраслей промышленности, но и стимулирует инфляцию, торговый баланс обычно улучшается. Однако если страна в сильной степени зависима от импорта и произойдет девальвация, то это моментально скажется на ценах на импортные товары, которые не будут покупаться по повышенным ценам, сальдо торгового баланса улучшится. По мере реакции экспортных отраслей и внутренних секторов экономики, “подтягивающих” свои цены к мировым, произойдет исчерпание эффекта девальвации и ухудшение торгового баланса. Именно такое изменение описывается *j*-кривой.

Конечно, я не стремился разобрать все возможные эффекты, связанные либо как-то сказывающиеся на системе валютного

регулирования, на обменном курсе валют. Целью было продемонстрировать, что с изменением базовых институтов экономического развития, распространением знаний число открываемых эффектов, сложность международных валютных операций возрастают. В связи с этим и возникает потребность создания особого режима валютного обмена, который был обоснован на базе модели Манделла–Флеминга и получил название валютной зоны.

Действительно, современную систему валютного регулирования невозможно представить без основных работ Р. Манделла. Как известно, Р. Манделлу принадлежит заслуга подготовки одного из первых проектов единой валюты в Европе. Он являлся создателем модели, на основе которой удалось обосновать теорию оптимальных валютных зон.

Модель Манделла–Флеминга, содержание которой мной изложено в четвертой главе, стала классической теорией открытой экономики. Ее главный вывод сводится к тому, что эффективность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики зависит от действующего режима валютного курса. В качестве допущений выступает абсолютная мобильность капитала.

Согласно модели, обнаруживается неэффективность денежно-кредитной политики при фиксированном курсе и неэффективность фискальной политики при плавающем курсе. Закономерным развитием модели стала теория оптимальных валютных зон, с помощью которой осуществляется выбор политики валютного курса, а также различные монетаристские модели валютного курса.

Главной задачей теории оптимальных валютных зон стало определение экономических свойств системы и на этой основе идентификация оптимальной валютной зоны, а также условий входа и выхода из такой зоны. Признанным стало такое определение: валютная зона (*currency area*) представляет собой географическую область с единой валютой или рядом валют, чьи курсы фиксированы относительно друг друга и изменяются синхронно по отношению к валютам остального мира.

Что касается оптимальности валютной зоны, то она рассматривается с позиции обеспечения в открытой экономике внутреннего и внешнего равновесия. Участие в валютной зоне сопряжено с некоторыми преимуществами и недостатками, для определения которых применяются различные критерии оптимальности (табл. 7.1). В качестве преимущества рассматривается расширение

**Таблица 7.1. Представления об оптимальности валютной зоны**

Критерий оптимальности	Автор идеи	Последствия
Гибкость цен и заработной платы	М. Фридмен, 1953	Гибкость ценовых структур, что обеспечивает восстановление равновесия
Мобильность факторов производства	Р. Манделл, 1961	Движение трудовых ресурсов из депрессивных отраслей (стран) экономики в отрасли (страны), испытывающие подъем, обеспечивает восстановление равновесия
Интеграция финансовых рынков	Дж. Инграм, 1962	Доступ к дешевым финансовым ресурсам более успешного члена зоны для участника, испытывающего трудности
Степень торговой открытости экономики	Р. МакКиннон, 1963	Небольшой экспортоориентированной экономике выгодно зафиксировать курс национальной валюты к обменному курсу валюты торгового партнера
Диверсификация производства и потребления, фискальный федерализм	П. Кенен, 1969	Диверсификация снижает зависимость экономики от внешних шоков товарного рынка. Издержки растущей безработицы покрываются за счет бюджетных трансфертов от других членов валютной зоны
Политическая интеграция	Н. Минц и Г. Хаберлер, 1970	Быстрые институциональные изменения, направленные на создание экономического пространства членов валютной зоны, принятие специальных политических мер
Инфляционная конвергенция	Дж. Флеминг, 1971	Ценовые шоки одного из участников не будут передаваться остальным членам зоны

*Источник:* материал С.Р. Моисеева материал из журнала "Экономический анализ". 2003. № 3.

доступа к различной валюте и стабильность курсов, в качестве недостатка – потеря денежно-кредитного суверенитета конкретной страной. Поэтому вступление в валютную зону – это всегда политический акт, обеспеченный решением правительства. В связи с этим проблема доверия, репутации правительства при принятии подобных решений имеет первостепенное значение. Таким образом, валютная зона представляет, по существу, институт со всей присущей ему атрибутикой. Иными словами, с позиции нашей концепции, этот институт может испытывать дисфункцию, сокращение монетарного диапазона. Валютная зона и есть такой диапазон, где верхняя и нижняя границы заданы соотношением валютных курсов.

С течением времени критерии определения валютной зоны изменялись, однако всегда присутствовала между ними довольно тесная взаимозависимость. Рост внешней открытости экономики – либерализация – всегда сопровождается либерализацией цен, что создает большую гибкость внутренних цен по отношению к валютному курсу. Кстати, именно взаимосвязи в области валютного регулирования и сделали возможными реформы в странах бывшего советского блока. Приведенный пример, когда один вид либерализации связан с другим, является наглядным тому доказательством. Представления об оптимальной валютной зоне сведены в табл. 7.1.

Теперь укажем два фундаментальных недостатка теории оптимальных валютных зон. Во-первых, это нормативная экономическая теория, которая исходит из политических ожиданий и видения того, каким должно быть соотношение валют и сама валютная зона. Во-вторых, задается в виде определения, какая зона считается оптимальной, при этом критерии варьируются в зависимости от того, что предлагает исследователь или как он видит валютную зону. Следовательно, свойство оптимальности является условным.

В связи с этим теоретическим прорывом, который существенно скорректировал подход Р. Манделла, явилась новая макроэкономика. Она, как ожидается, позволит выйти за пределы представлений о валютной зоне и, разумеется, нивелировать недостатки этого подхода, обеспечив подбор совершенно иных инструментов политики валютного курса, создав систему валютного регулирования на принципах и допущениях, в большей степени отвечающих современным реалиям.

Расцвет этой новой макроэкономики пришелся на середину 1990-х годов, когда профессора экономики Калифорнийского

университета М. Обстфельд и К. Рогофф, как стало впоследствии общепризнанным, существенно развили, точнее, пересмотрели подход Манделла–Флеминга и тем самым заложили фундамент новой макроэкономической теории открытой экономики (new open economy macroeconomics). Произошла революция, символизирующая завершение эпохи Р. Манделла, по крайней мере на теоретическом и модельном уровне экономического анализа.

Однако их разработка представляет собой динамическую равновесную модель открытой экономики. В нее входят внешние эффекты, “провалы” рынка и другие параметры, которые не учитывала модель Манделла–Флеминга, которая также являлась моделью равновесия, но не учитывала микрофакторы экономической макродинамики, а также не ставила задачу межвременной максимизации полезности в условиях открытой экономики. О микроэкономических основах макроэкономики постоянно велись довольно серьезные споры. “Критика Р. Лукаса” на долго обеспечила табу на публикацию статей макроэкономической тематики в ведущих экономических журналах, поскольку редакционные коллегии придавали большее значение микроэкономике и факторам, возникающим на этом уровне анализа. Именно микроэкономические факторы позволяют описать поведение экономических агентов, их реакции, что, несомненно, важно для описания функционирования валютного рынка.

По сути дела, речь идет о модели – версии кейнсианства для открытой экономики, так как у Дж.М. Кейнса микроэкономическим реакциям агентов придается очень большое значение и макроэкономическая политика формируется именно исходя из таких представлений.

В качестве микроэкономических основ новой теории открытой экономики был взят ряд предположений, не учитываемых в модели Манделла–Флеминга:

- номинальные жесткости в реагировании цен на изменение валютного курса и денежной массы, а также других параметров
- ценообразование происходит в валюте потребителя;
- существуют альтернативные спецификации потребительских предпочтений;
- несовершенство финансовых рынков, включая информационные искажения.

Перечисленные допущения новой теории открытой макроэкономики позволили прийти к выводам, совершенно отличным от тех, к которым приводит модель Манделла–Флеминга

Во-первых, классическая модель исходит из постулата, что номинальные цены устанавливаются в валюте производителя (экспортера), а это приводит к колебаниям валютного курса и изменению цен потребителя (импортера). Во-вторых, первое допущение позволяет сразу же сформировать мероприятия государственной политики, направленные на переключение расходов так, чтобы осуществить девальвацию, которая, как известно, приведет к удорожанию импорта и росту экспорта. Такая политика позитивно скажется на торговом и платежном балансе и улучшит финансовое положение страны.

Проведенные дополнительные эмпирические исследования позволили сказать, что цены устанавливаются в валюте потребителя, а не производителя. Таким образом, допущение Манделла-Флеминга во многих случаях не имеет практического подтверждения, поэтому при девальвации сокращение объема импорта может и не наблюдаться, следовательно, политика переключения расходов и стимулирования экспорта потерпит в таком случае поражение.

Как видим, всего лишь одно допущение модели, опровергнутое временем, кардинально меняет целесообразность и эффективность экономической политики, которая ранее строилась исходя из теории оптимальных валютных зон.

За довольно длительный исторический период, произошедшие технологические и институциональные изменения существенно трансформировали реакции агентов на стандартные правительственные воздействия в рамках классических схем экономической политики. Это не могло не отразиться на содержании моделей и мерах макроэкономической политики, в частности, валютном регулировании. Например, установление цен в валюте потребителя заставляет "денежные" власти выбирать политику фиксированного валютного курса. Если курс будет плавающим, то это может привести к нарушениям в динамике цен, так как повлияет на закон ценообразования и пропорции цен. Фиксированный же курс будет способствовать тому, чтобы устанавливалась одна и та же цена на идентичные товары.

Денежно-кредитная политика при фиксированном курсе все-таки будут влиять на уровень благосостояния, поскольку при расширении денежного предложения рост цен на отечественные товары и назревающая девальвация будет сдерживаться уменьшением резервов Центрального банка, чтобы поддерживать курс фиксированным, но денежная политика будет иметь эффекты,

связанные с наполнением монетарного диапазона институциональных структур. Это обстоятельство не учитывается ни моделью Манделла–Флеминга, ни моделью Обстфельда–Рогоффа. Таким образом, фиксация курса не лишает денежно-кредитную политику независимости, как было принято до сих пор считать в академических экономических кругах. Отсутствие должного денежного обеспечения национальных хозяйственных структур фактически означает потерю некоторой части институционально-организационного потенциала, недовоспроизводство какой-то доли национального богатства. В общем, это сказывается на величине благосостояния граждан страны. К тому же в условиях, когда оборот на фондовых и валютных биржах превосходит прирост национального дохода, а для отдельных стран – и величину национального дохода, нужно поднять проблему влияния такого фиктивного капитала на валютный курс, насколько он является реальным, отражает ли паритет покупательной способности и паритет процентных ставок.

Плавающие валютные курсы приводят к стохастическому перераспределению капитала, особенно долгосрочных инвестиций, моментально меняя ожидания инвесторов, включая и стратегических агентов. Они довольно быстро посредством фондовой биржи выводят свои капиталы из экономики конкретной страны и такими действиями подрывают ее национальную валюту. По большому счету именно такой механизм присутствовал при разворачивании мирового финансового кризиса в Юго-Восточной Азии в 1997 г., который начался с девальвации тайландского бата и затем прокатился по всем азиатским странам, Европе и в 1998 г. коснулся России.

К. Фуюки и А. Отани провели точное разграничение выбора политики валютного курса на основе нового подхода (табл. 7.2)<sup>19</sup>.

Как следует из таблицы 7.2, от вида шока зависит выбор политики валютного курса в рамках модели Манделла–Флеминга, предполагающей зависимость курса от цен производителя, и новой модели, определяющей валютную динамику в ценах потребителя.

Широкое развитие получила новая макроэкономическая теория в начале XXI в. Это вызвано тем, что ее стохастические модели позволили проводить анализ изменений в благосостоянии и

<sup>19</sup> *Fujiki K., Otani A. Do currency Regimes Matter in the 21<sup>st</sup> Century? Overview // Monetary and Economic Studies. 2002. № 5–7. P. 73.*

**Таблица 7.2. Оптимальный выбор политики валютного курса на основе новой макроэкономической теории открытой экономики**

Преобладающий в экономике шок	Ценообразование в валюте производителя	Ценообразование в валюте потребителя
Внешний денежный шок	В зависимости от ожидания вариации макропеременных	Плавающий курс
Внутренний денежный шок	Фиксированный курс	Фиксированный курс
Внутренний шок производительности	Плавающий курс	Не определено

объяснить ряд макроэкономических эффектов, о которых говорилось выше, с совершенно иной точки зрения. Вместе с тем новая теория не имеет еще такого инструментального применения, которое ожидается. Причина банальна и сводится к оценке точности модели и ее допущений. К тому же данная модель совершенно не учитывает институциональные эффекты, не видит присутствия институтов и связанный с ними производственный процесс, требующий денежного обеспечения, замедляющий либо в отдельные периоды ускоряющий скорость денежно-кредитного обращения.

## ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА: ИЗМЕНЕНИЕ ОРИЕНТИРОВ

В основе финансовой политики правительства лежит фискальная и денежно-кредитная политика. Поскольку выше я рассмотрел основные императивы денежно-кредитной политики и обосновал актуальность некоторых важнейших шагов применительно к России, постольку в этом параграфе кратко уточним некоторые принципиальные особенности фискальной составляющей правительственной политики. Они часто не учитываются современными правительствами разных стран, полагающимися на рецептуру, предлагаемую специалистами в области макроэкономики, которые блистают своей математической подготовкой и умением решать равновесные задачи, нередко демонстрируя абсолютное пренебрежение и неумение учитывать собственно экономическое содержание наблюдаемых явлений макроуровня, создаваемое институтами. Под фискальной политикой обычно

понимается воздействие государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения объема государственных расходов и налогообложения. В связи с этим существуют два базовых взаимосвязанных инструмента проведения фискальной политики: бюджет и налоги.

Основными направлениями бюджетной политики в среднесрочной перспективе, согласно документу правительства России, являются:

- совершенствование бюджетной политики в области расходов на основе критериев, отражающих эффективность бюджетных средств и определенных, исходя из приоритетов социально-экономической политики;
- создание системы управления государственными активами и пассивами, которая позволит значительно повысить устойчивость бюджетной системы, придаст гибкость проводимой бюджетной политике, снизит риски, связанные со структурой государственного долга;
- совершенствование бюджетного процесса, обеспечение прозрачности бюджета и бюджетных процедур на всех уровнях бюджетной системы;
- формирование справедливой, нейтральной и эффективной налоговой системы с целью снижения налоговой нагрузки на субъекты экономической деятельности и обеспечение сбалансированности государственного бюджета”<sup>20</sup>.

Экономика может развиваться в условиях бюджетного дефицита и профицита, что формирует свои особенности как экономической политики, так и самого развития. Вместе с тем у правительства всегда имеется три инструмента для решения вопроса бюджетного дефицита или излишка: это займы у населения, Центрального банка, иностранных банков или правительств. Бюджетный избыток полезен тем, что правительство может использовать его для погашения своих обязательств по внутреннему долгу, выкупая облигации или уменьшая задолженность. В первом случае, как правило, объем денег не изменяется, поскольку эти средства просто переходят на счета населения со счета правительства, а во втором – объем денежной массы уменьшится, так как погашается долг перед Центральным банком.

---

<sup>20</sup> Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2002–2004 гг.). М., 2001. С. 10.

В экономической науке укоренилось представление о том, что в долгосрочном периоде дефицит бюджета всегда приводит к росту денежной массы. Характер этого роста часто называют фискальным импульсом, потому что он может стимулировать или, наоборот, затруднять экономическое развитие. В монетизации бюджетного дефицита нет ничего страшного, если она не является бесконтрольной, как и рост бюджетного дефицита. Правительство обязано понимать важнейшую закономерность, которую часто не понимают сами экономисты, исследующие проблемы макроэкономики. Она состоит в том, что бюджет представляет собой сумму доходов от различных видов деятельности государства и налогов, т.е. от деятельности других субъектов экономики. Насколько эффективна эта деятельность, настолько и высока величина отчислений и общая сумма собираемых доходов, которые затем тратятся. Проблема состоит в том, что собираются доходы от одних видов деятельности, а тратятся совершенно на другие.

Нужно заметить, что та деятельность, на которую расходует бюджет, не может осуществляться частным образом, поэтому расходы на нее имеют тенденцию к постоянному возрастанию или по крайней мере не уменьшаются. А вот что касается отчислений от других видов деятельности в бюджет, то они как раз могут испытывать сокращение, которое никак не согласуется с неизменной потребностью государственных расходов на иные виды деятельности. Эффективность деятельности в секторах, которые получают финансирование из бюджета, также во многом определяется величиной этих расходов, т.е. монетарным обеспечением в единицу времени.

Если отказаться от монетизации дефицита бюджета и осуществлять его погашение посредством выпуска облигаций, то процентные ставки возрастут, что увеличит склонность к сбережению и, возможно, породит эффект вытеснения. Такие обстоятельства потребуют экспансионистской фискальной политики, чтобы противодействовать эффекту вытеснения и экспансионистской денежной политике. Это, с одной стороны, будет действовать сокращению бюджетного дефицита, а с другой стороны, способствовать его увеличению. Однако если бюджет представляет собой производную эффективности двух секторов хозяйственной системы – частного и находящегося под патронажем правительства (можно называть этот сектор социальным или государственным), тогда эффективность бюджетной

политики определяется сочетанием этих двух эффективностей. Если же бюджетная политика ориентируется на соблюдение балансовой схемы, как это явствует из модели неоклассиков, предполагающей гибкость цен и нейтральность денег, то такая политика будет решать проблему балансирования бюджета, его монетизации вне связи со всей экономикой. В этом случае передаточный механизм экономической политики в достаточной мере не определяет динамику экономической системы.

Фискальный импульс в данном случае имеет ограниченность в распространении. Согласно Р. Барро, Р. Лукасу, Т. Сардженту, Н. Уоллесу<sup>21</sup>, модель государственных расходов приобретает вид:

$$Y^D = C(i, G) + I(i) + G,$$

$$Y^S = y^S(i, G).$$

С ростом процента инвестиционные расходы сокращаются, сокращается и личное потребление за счет того, что оно частично финансируется государством. Функция предложения зависит от процента и правительственных расходов и является возрастающей.

Указанные функции спроса и предложения национального продукта показывают, что государственные расходы следующим образом влияют на экономическую активность агентов:

- сокращают располагаемый доход домашних хозяйств, поскольку усиливается налоговое бремя;
- уменьшают потребительские расходы, так как часть потребностей домашних хозяйств удовлетворяется за счет государства: образование, медицинское обслуживание и т.д.;
- возрастает эффективность производства, так как государство финансирует фундаментальные научные исследования, осуществляет вложения в иные объекты социально-экономической инфраструктуры.

Таким образом, общая оценка экспансионистской фискальной политики новыми классиками однозначная: рост государственных расходов уменьшает частное потребление и инвестиции и по этой причине препятствует экономическому росту. Фискальный импульс имеет следующее распространение: при росте государственных расходов увеличится процентная ставка и нацио-

---

<sup>21</sup> *Sargent T.* A classical macroeconomic model of the United States // *Journal Political Economic*. 1976. Vol. 84; *Lucas R.* Some international evidence on output-inflation trade-offs // *American Economic Review*. 1973. Vol. 63. P. 326–338.

нальный доход, инвестиции могут и не измениться, если сокращение автономных инвестиций, связанных с сокращением спроса, будет сопровождаться ростом индуцированных инвестиций, механизм которых запускается с ростом государственных расходов.

Стабилизационная политика, направленная на выправление дисбалансов экономической конъюнктуры совершенно непригодна и никак не согласуется с политикой реформирования, приводящей к трансформации базовых институциональных структур. Однако в теории стабилизационной политики существует важный момент, который и должен позволить учесть институты в макроэкономическом регулировании.

Концепция стабилизационной политики строится исключительно на том, чтобы не допускать сильные отклонения от того состояния экономики, которое признано равновесным. Совершенно неважно, что оно может таковым не являться в действительности. При этом большинство экономистов признает, что при проведении этой политики следует учитывать наличие встроенных стабилизаторов, которые представляют собой социальные структуры и инструменты экономической политики. Эти стабилизаторы и есть демпферы, не позволяющие сильно возрастать доходам и прибылям в периоды подъема экономики и сокращаться этим же параметрам в периоды спада. Однако при трансформации экономики, на мой взгляд, институты исполняют роль такого демпфера, но влияние их не подчинено логике с позиций циклической динамики, а связано с траекторией движения экономической структуры.

При формировании бюджетной политики используется понятие структурного и циклического дефицита бюджета. Под структурным дефицитом понимается разность между текущими государственными расходами и доходами государственного бюджета, которые поступили бы в него при условии полной занятости и фиксированных налогах. Циклический дефицит – разность между фактическим и структурным дефицитами. Согласно теории стабилизации экономики, структурный дефицит представляет собой следствие экспансионистской правительственной политики, а циклический – встроенных стабилизаторов. Наличие дефицита совершенно не означает, что проводится активная фискальная политика и тем более что она эффективна. Например, согласно кейнсианским представлениям, во время спада экономики дефицит государственного бюджета можно уменьшить, не сокращая, а увеличивая правительственные расходы.

Интересные императивы финансовой политики были предложены российским министром финансов Г.Я. Сокольниковым. Я не буду перечислять все 22 положения его Финансовой программы, а назову лишь важнейшие, с моей точки зрения, моменты<sup>22</sup>. К основным мерам финансовой политики, включая и денежную реформу, он относил:

1) увеличение размеров товарооборота посредством развития торговли внутренней и внешней, государственной, кооперативной и частной;

2) сокращение, а затем и уничтожение бюджетного дефицита, сбалансирование бюджета путем сокращения государственных расходов и увеличения поступлений государственных доходов, денежных и натуральных;

3) налоговая политика должна иметь задачей регулирование процессов накопления путем прямого обложения имущества, доходов и т.п. Однако не только фискальные цели должна преследовать налоговая политика. В частности, она не должна приводить к понижению или невыплатам заработной платы. Центр тяжести налоговой системы необходимо перенести в область косвенного налогообложения;

4) все мероприятия финансовой политики, направленные на упорядочение бюджета, увеличение доходов, корректирование денежного обращения, организации кредита, сами по себе являются паллиативами, поскольку они не в состоянии преодолеть экономического кризиса, составляющего основу кризиса финансов. Выход лежит в плоскости повышения производительности труда в сельском хозяйстве и промышленности, в расширении емкости рынка за счет крупного производства и увеличения товарного предложения.

Как видим, Г.Я. Сокольников отлично представлял истоки кризиса, как и то, что стереотипные схемы экономической науки не описывают и не дают однозначной рецептуры в периоды кризисов, институциональной отсталости национального хозяйства. Для этих целей и решения таких задач спасительной является логика, проистекающая из первоосновы экономического мышления и сознания, затрагивающая экономику как организацию домашнего хозяйства. Здоровыми финансы, как и макроэкономическая политика, а также политика валютного курса будут только тогда, когда опорой для них и названных видов политики

<sup>22</sup> Сокольников Г.Я. Новая финансовая политика. М: Наука, 2003. С. 132–137.

**Таблица 7.3. Государственные доходы и расходы бюджета РФ (в % ВВП)**

Консолидированный бюджет	1997 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.
Доходы	28,7	25,1	28,7	29,7
Расходы	33,9	30,7	26,8	26,8

Консолидированный бюджет	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Доходы	32,4	27,8	26,8	29,1
Расходы	31,3	26,5	24,8	23,2

Источник: Россия в цифрах. 2003: краткий стат. сб. М.: Госкомстат, 2003. С. 29.

будут высокоразвитые производительные силы. На тот период в качестве таких сил выступало сельское хозяйство и промышленность. Сейчас к мощным технотехнологиям добавляются инновационный сектор и информационная экономика.

В России давно назрела необходимость изменения ориентиров финансовой (фискальной) политики. Для иллюстрации достаточно показать тенденцию сокращения государственных доходов и расходов в консолидированном бюджете (табл. 7.3).

Как видим, в России проводился довольно интересный тип финансовой политики, связанный с сокращением расходной части бюджета и увеличением доходной его части. Финансовая политика помимо показателя бюджетной эффективности, т.е. балансирования бюджета, имеет еще ряд важнейших характеристик, а именно: социальные критерии эффективности, достижение стратегических целей развития экономики, обеспечение качественных параметров хозяйственной системы. Думаю, понятно, что указанные цели в значительной степени противоречивы, что подтверждается и в рамках моей концепции дисфункции экономической системы. Невозможно достичь целей развития и удвоения ВВП при сокращении доли расходов в бюджете, ограничительной денежно-кредитной политике. К примеру, на социальные программы правительства в Австралии выделяется 66,3% расходов бюджета, в Австрии – 68,2, в Германии – 69,8, в США – 53,8, в Великобритании – 57,6%. При этом доля государственных расходов в процентах ВВП составляет в этих странах от 33,3 – в США, до 49% – в Германии<sup>23</sup>. Валовой внутренний

<sup>23</sup> Любимцев Ю. Необходимость изменения ориентиров финансовой политики // Экономист. 2004. № 1. С. 61–72.

продукт России не сопоставим с аналогичным показателем этих стран, а доля расходов значительно меньше, при большем населении. Такое элементарное сопоставление свидетельствует только об одном: населении России функционирует в суженном, причем в результате продуманной и как будто обоснованной политики правительства, монетарном диапазоне. Значит – оно лишено аналогичных социальных функций, как население перечисленных западных стран. В этом и выражается эффект бедности и отсталости. Одна из причин – неэффективная финансовая политика.

Какие же аксиоматичные положения можно предложить, чтобы повысить эффективность финансовой политики. Часть предложений прозвучало в этой главе выше и будет сформулировано в последующих главах, здесь сформулируем лишь те рекомендации, которые относятся к финансовой политике макроэкономического уровня, т.е. к ее общим содержательным установкам<sup>24</sup>.

*Во-первых*, всецело подчинить финансовую политику государства целям и задачам стратегического развития страны, осуществлять планирование, расчет и обоснование этой политики, исходя из указанных особенностей с общей направленностью на преодоление дисфункции экономической системы и повышение институциональной эффективности различных подсистем экономики. Необходимо разработать систему расчетных показателей, связывающих два параметра – бюджетную и институциональную эффективность. Пересмотреть планирование Стабилизационного фонда, Фонда развития с тем, чтобы за счет обоснованного перерасчета цен на нефть увеличить доходную и расходную части бюджета, взяв общий вектор бюджетной политики на увеличение бюджетных расходов. Потребуется разработка точных критериев, определяющих бюджетные корректировки и параметры всей бюджетной конструкции, так как в настоящее время они определяются на субъективно-политической основе, методом “большого пальца”. Необходимо создать систему трехлетнего, пятилетнего бюджетного планирования и стратегического планирования на перспективу в 15 лет, увязывая каждый из пятилетних бюджетных планов с этим 15-летним интер-

<sup>24</sup> Экспертное заключение на проект Федерального бюджета на 2006 год и прогноз социально-экономического развития России. М.: ИЭ РАН, 2005. С. 114–121.

валом. Понадобится создать бюджетно-правовую регламентацию использования и формирования Стабилизационного фонда, величина которого, как ожидается, составит в 2008 г. 53,1% к доходам федерального бюджета.

*Во-вторых*, изменить императивы бюджетного проектирования, осуществив отход от монетаристской парадигмы формирования бюджета к идеологии бюджета развития; ориентировать бюджет на решение задач в рамках национальных интересов, активизировав для этой цели Стабилизационный фонд, инвестиционные программы; задействовать все ресурсы, которые на настоящий момент являются неоправданно законсервированными и не обсуживающими процесс структурных изменений экономики, отойти от практики накопительного бюджета и сделать его социальным инструментом управления.

*В-третьих*, изменить практику досрочного погашения внешнего долга “любой ценой”, в том числе и за счет роста внутреннего долга; упорядочить и обеспечить контроль внешних корпоративных заимствований, которые способны в будущем представить угрозу для стабильности финансовой системы России; создать благоприятный режим заимствований у Центрального банка, использование золото-валютных резервов на решение приоритетных задач развития и безопасности страны, восстановления технотруктур и российского машиностроения; обосновать потребность в финансировании реформ – армии, жилищно-коммунального хозяйства и других и определить масштаб необходимых институциональных преобразований, разработать систему простых правил, регулирующих прохождение каждой реформы и взаимодействие банков и реального сектора экономики.

Разумеется, это далеко не все возможные мероприятия, потребность в которых очень высока и которые должны восприниматься в императивном порядке. Неоднократно подобные предложения высказывались сотрудниками Института экономики РАН, однако политическая система осталась глуха к этим рекомендациям. Безусловно, я не изложил проблемы межбюджетных отношений развития регионов, когда значительная доля финансовых ресурсов оседает в столицах и только усиливает региональную дивергенцию. Наличие значительного количества проблем не означает, что их нужно решать все сразу, достаточно создать эффективную систему, способную справляться с ранее существующими и вновь возникающими проблемами.

Таким образом, только применив институциональные способы воздействия, поменяв парадигму финансовой политики, ее стратегию, подчинив финансовую политику целям развития в широком смысле, можно повысить ее эффективности обеспечить заданность на стимулирование инновационной модели функционирования экономических агентов. Финансовая политика должна быть связана с задачами структурных изменений и быть инструментом в осуществлении социальной политики, поскольку государство императивно обслуживает социальный сектор экономики.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРУКТУРНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

## СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Под структурой экономической единицы, на наш взгляд, следует понимать совокупность пропорций и отношений, определяющих эту единицу как целое в данный момент времени при сложившемся к этому моменту состоянии внешней среды. Пропорции позволяют выделить значимые структурные элементы, отношения представляют качественные взаимосвязи между ними и между разными экономическими единицами.

Роль структурного анализа можно выразить словами Я. Тинбергена: “Совокупность структурных коэффициентов дает архитектурный образ экономики и определяет, по каким направлениям она будет реагировать на некоторые вариации”. Структурный анализ, таким образом, влечет за собой, как минимум, четыре позитивных следствия: 1) объяснение общего состояния экономической единицы и ее составных элементов в отдельности; 2) описание развития экономической системы любого уровня сложности посредством методов структурной динамики; 3) обоснование применения экономических методов или законов; 4) возможность выработки эффективной экономической политики.

Релятивистский характер структурного анализа (системного мышления) состоит в том, что организация исследования предполагает критерии, которые выбираются самим исследователем в зависимости от целей, стоящих перед ним. Однако каковы бы ни были критерии (характер производственной деятельности, размер экономических единиц, тип экономической системы, тип экономической организации, ориентация деятельности и т.д.), реализация анализа систем, о котором идет речь, осуществляется через установление соответствия между тремя основными размерностями: многосистемностью; наличием нескольких вертикальных уровней для каждой подсистемы – многоуровневостью; междисциплинарностью и многофазностью – располо-

жением различных объектов по горизонтали и фаз их развития во времени.

Структурные изменения экономических систем развитых стран имеют генетически-эволюционную природу. Они не являются в чистом виде телеологическими, хотя сама деятельность субъектов хозяйства предполагает наличие целеполагания. Видимо, гармонизация отношения генетического и телеологического методов является приемлемой формой описания развития экономических систем и содержанием системного подхода к анализу трансформационных процессов.

Экономические системы подвергнуты волнообразным изменениям, т.е. изменениям, обратимым во времени. В интерпретации Э. Като, цикличность в последовательности стадий трансформации системы обеспечивается по схеме: формирование структуры – долгосрочное динамическое равновесие – структурный коллапс – трансформация – формирование структуры. В реальности динамическое равновесное состояние представляет частный случай состояния экономической системы, которая на самом деле динамически неравновесна, и именно это условие составляет важнейшую предпосылку дальнейшей трансформации системы.

К движущим факторам трансформации хозяйственной системы в классической интерпретации обычно относят:

- научно-технический прогресс;
- смену потребительских предпочтений;
- обеспеченность факторами производства.

Конечно, все подфакторы, влияющие на три указанные компоненты трансформации, тоже относятся к факторам трансформации, ибо они определяют закономерности и качество научно-технического прогресса, мотивации потребителей и т.д. Однако количество этих подфакторов столь велико, а характер трансформации определяется не только данными тремя условиями, что нужно признать важность поиска объяснений структурным изменениям, используя более сложный набор факторов, который может предложить институциональная теория.

К таким факторам трансформации, на наш взгляд, следует отнести:

- базисные;
- двигательные, или “толчковые”;
- вспомогательные, или “фоновые”.

Подобная система факторов имеет четкие логические основания: должен существовать генератор, проводящий трансфор-

мацию общественной системы, постоянно в течение определенных интервалов времени инициирующий импульсы заданного направления и мощности, которые могут быть периодическими или постоянными. Эти импульсы усиливаются своеобразным трансформатором, как в электрической цепи, – тем вспомогательным элементом, который создает качество сигнала, “фон”. “Толчковые” факторы, комбинируясь с “фоновыми”, пробуждают базисные факторы. Это происходит как в термоядерном устройстве: сначала нужен небольшой взрыв для того, чтобы пошла основная реакция. Когда включаются базисные факторы, происходит “фундаментальное” изменение основных пропорций социально-экономической системы, качественного соотношения ее элементов, происходят изменения необратимого характера.

К “фоновым” факторам мы относим систему частных интересов и динамику различных групп, функционирующих в обществе. Эта динамика содержит реакции на действие “толчковых” факторов, которые охватываются понятием властных группировок или правительственных иерархий. К сожалению, особенность современного общественно-политического устройства состоит в том, что процесс трансформации, как правило, имеет вектор “сверху–вниз”, а не наоборот. Только в редких случаях, в моменты общественных катаклизмов, вектор “снизу–вверх” имеет некоторое значение, и то обычно направление такого вектора быстро меняется, и плодами революции пользуются определенные политические силы, проектирующие иерархии. “Толчковые” факторы – это процедуры принятия решений, рождаемые в иерархиях. Это то, что можно считать политической компонентой трансформации.

К базисным факторам относятся прежде всего три вышеперечисленных, а именно: научно-технический прогресс, обеспеченность факторами, потребительские предпочтения, а также структура ценностных и психологических установок в обществе, структура культуры и образования, национально-исторические особенности, наследуемые по каналам социально-генетической памяти.

Таким образом, прослеживается определенный цикл течения трансформации хозяйственной системы. Принимаемые политико-экономические решения, создающие новые структуры, упраздняющие или модифицирующие старые, создающие новые формальные правила и институциональную среду, приводят к отклику в общественных группах, вызывая запуск адаптационных механизмов к этим преобразованиям, сконцентрированным на

очень небольшом отрезке времени, подобные решения и реакции изменяют как модели поведения всех субъектов частной экономики, так и модели функционирования правительственных иерархий. Происходит трансформация установок, прав и правил, экономических отношений, меняется характер производства в сфере науки и технологии, меняется направленность потребительского выбора, мотивации, оценки прошлого и традиций, изменяется качество инфраструктурных элементов экономической системы, следовательно, обеспеченность факторами. Последние изменения стимулируют дальнейшую трансформацию и воспроизводят соответствующую ей область нашего незнания о функционировании хозяйственной структуры.

Государственная экономическая политика всегда оказывает довольно сильное влияние на развитие хозяйства, причем характер такого воздействия в различные исторические периоды по своим последствиям может быть как положительным, так и отрицательным. Поскольку экономическая политика разрабатывается и реализуется политическими группами, постольку для нее существуют две стороны – декларативная и деятельная. Первая связана с тем, что заявляется политиками в качестве целей и задач развития; вторая характеризует выполнимость ранее реализованных политических деклараций.

Как было показано в четвертой главе, в теории экономической политики можно выделить пять направлений – ступеней, каждая из которых означает существенное продвижение в разработке аналитического аппарата для изучения и формирования эффективной экономической политики:

- 1) подход к разработке экономической политики с позиции целей и инструментов Я. Тинбергена;
- 2) эффективная рыночная классификация или подход к анализу экономической политики с учетом разнородности правительственных структур Р. Манделла;
- 3) выбор инструментов экономической политики в условиях неопределенности;
- 4) формирование экономической политики с позиции ожиданий – “критика Лукаса Р.”;
- 5) институциональная концепция культуры экономической политики<sup>1</sup>, в основе которой лежит установление взаимосвязи

<sup>1</sup> Сухарев О.С. Экономическая эволюция и институты. “Иноваторы”, “консерваторы” и экономическая политика. Брянск: БГУ, 2003.

стандартных мероприятий экономической политики (кредитно-денежной и фискальной) со структурами стимулов, действующими правилами и нормами, структурными (институциональными) изменениями. Этот подход к экономической политике исходит из того, что не может быть у политики правительства иной цели, кроме как обеспечение необходимой совокупности социальных функций для граждан государства. Обеспечение стабильности, кредитно-денежная, фискальная и другие виды экономической политики и инструменты должны направляться исключительно на то, чтобы реализовать социальные цели и потребности. При этом одной из функций государства в широком понимании становится задача создавать и стимулировать такие ценности, которые бы воспроизводили потребности, соизмеримые с ресурсными возможностями экономики. Существовавшие до сих пор модели и методы экономической политики в лучшем случае сводились к рецептам по обеспечению макроэкономической стабильности, т.е. признавали наличие гипотетического равновесия экономики и предлагали некие меры по возврату ее в это состояние.

Такой в общем-то и была макроэкономическая система Дж.М. Кейнса. Нужна была политика, предотвращающая кризисы, и он ее научно обосновал и предложил. На том уровне исторического развития социально-экономических институтов и технологий эта политика противостояла кризису, а также помогала приблизить экономическую систему к состоянию равновесия, т.е. вернуться к положению полной занятости и экономического роста.

Однако равновесие это не есть соотношение совокупного спроса и предложения или пересечение кривых  $IS$  и  $LM$ , символизирующих равновесие на отдельных рынках – товарном и денежном. Равновесность, как и стабильность экономики, достигается уровнем социальной удовлетворенности жизни. Безусловно, степень удовлетворенности, как вкусы и предпочтения людей, величина их потребностей, изменяется с течением времени. Следовательно, эта точка стабильности динамична, она движется. Если запросы завышены и степень удовлетворенности низкая, то система отдаляется от потенциального равновесия, которое в неоклассических моделях справедливо идентифицируется со стабильностью. Таким образом, нестабильность будет нарастать. Она может выражаться по-разному, и это совсем не обязательно забастовки и протесты. Неудовлетворенность жизнью может выражаться, например, в росте количества разводов, увеличении

числа неполных семей, одиноких матерей, вообще одиноких людей в относительно молодом и пожилом возрасте. При этом они могут быть довольны своим положением, уровнем потребления и даже медицинским обслуживанием, однако это абсолютно не означает, что они удовлетворены своим социальным статусом, доступностью социальных функций, своими возможностями, перспективами реализации в общественном смысле слова. Я не говорю уже о том, что для исследователя в области экономики, социальной психологии, социологии рост числа подобных агентов должен свидетельствовать о сдвигах в социальной структуре, причем не вполне благополучных, если исходить из общепринятых представлений.

Здесь возникает интересная проблема: какой структурный сдвиг считать позитивным, а какой – негативным и в каком направлении меняется некий совокупный вектор структурных изменений? Не так давно мне довелось изучать рынок такси в одном из регионов России. Пусть результаты моего опроса не являются репрезентативными, однако они приводят к весьма полезному и содержательному выводу. При предоставлении услуги перевозки пассажиров таксисты калькулируют цену одной перевозки, которая в восемь–десять раз превышает себестоимость, и, разумеется, такая цена покрывает и вероятность поломки в пути, т.е. является более чем хорошим страховочным средством. На вопрос, почему формируется такая цена перевозки вне зависимости от спроса на эту услугу (при отсутствии клиентов таксисты упорно ждут того, кто согласится ехать по такой цене, и очень неохотно снижают цену), таксисты отвечали, что исходят из общей месячной суммы заработной платы, которую они должны принести в семью. В противном случае в семье возникнет конфликт по этому поводу. Таксисты, не имеющие семьи или находящиеся в разводе, следуют в русле общей тенденции, они объясняют свои решения необходимостью помогать своим детям. Кстати, холостые таксисты при прочих равных все-таки охотнее говорили о возможности незначительного снижения цены перевозки.

Таким образом, ценообразование на этом рынке услуг покинуло сам рынок, поскольку фактически перенесено в совершенно иную структуру – плоскость, которая, как оказывается, только на первый взгляд не имеет никакого отношения к описываемому рынку. Произошел структурный перенос системы ценообразования в иную среду и подчинение ее “нерыночному критерию”. Как оценить этот результат, пусть и локальный, но явный структурный

сдвиг на уровне самих критериев и правил ценообразования, как позитивный или негативный? В какой степени он определяет структурную динамику на других рынках? Дело в том, что подобные изменения скрыты от глаз экономиста, не включаются ни в одну модель, хотя вполне могут быть описаны в рамках теории контрактных и агентских соглашений.

Если изменение критерия ценообразования происходит незаметно, то структурные трансформации, охватывающие общество, нельзя не заметить. Они отслеживаются по показателям социально-экономической статистики. Вот тут и важен институт оценки, какое изменение считать эффективным, а какое – нет. Ведь современное общество, даже имея совершенно иную социальную структуру, иные мотивации, чем, скажем, 50 лет назад, тем не менее демонстрирует экономический рост, технологические достижения, совершает открытия. Кроме того, развивается его культура – литература, живопись, театр, кино и т.д. Возможно, это развитие иного качества, при ином числе и масштабе дисфункций, при ином качестве человеческого капитала, но необходимо понимать, насколько структурные сдвиги и текущие экономические и социальные структуры, в том числе и вновь появившиеся, предопределяют социальное будущее. Экономистам необходимо и очень хотелось бы знать, как увеличение числа пожилых людей в возрастной структуре населения скажется на функционировании экономики, динамике развития, социальных отношениях, как отразится в содержании экономической политики, особенно социальной и структурной ее составляющих. Нужно ли правительству воздействовать на возрастную структуру общества, например, стимулировать рождаемость или требуется лишь зафиксировать существующее положение и не дать системе двигаться дальше по пути дальнейшего старения и в конечном счете умирания.

Безусловно, пример довольно яркий и неоднозначный, чтобы можно было его распространить на любые структурные процессы изменений. Вместе с тем он показателен тем, что правительство очевидно будет разрабатывать меры, чтобы предотвратить возникновение подобной социальной структуры с преобладающим пожилым населением, поскольку эта структура, с одной стороны, ослабляет экономическую активность, снижает общий уровень инвестиций, усиливает социальную напряженность, обостряет проблемы воспроизводства кадров, требует увеличения затрат на здравоохранение, социальную защиту, обустройство

домов престарелых, специальную экономическую политику. С другой стороны, развитие медицинских технологий, улучшение питания способствуют увеличению продолжительности жизни и сохранению относительной трудовой активности и в довольно зрелом возрасте. Однако между пожилыми людьми, а также между пожилыми и молодежью складывается особый тип социальных отношений и конкуренции. Он обусловлен ощущением возраста, отсутствием реальных перспектив в будущем, что и является ядром при формировании экономической мотивации пожилых агентов.

Приведенные аргументы наглядно демонстрируют, что концепция культуры экономической политики – это доктрина, позволяющая создать новое видение разработки и реализации правительственной политики, не только базируясь на достижениях экономической теории и современной макроэкономики, но и учитывающая значение этических норм, императивов, идеологической детерминации, как хозяйственного поведения отдельных субъектов, так и структурных, и социальных особенностей организации общественной жизни, которую мы наблюдаем и создаем. Свойством культуры является способ ограничения как высшее ее выражение, а также воспроизводимая возможность понимания верховной сущности и предназначения, т.е. стратегическое ощущение перспективы, если применить наши рассуждения к экономической политике. Никогда экономическая политика не будет эффективной, если ее создатели руководствуются целями сиюминутного личного обогащения, преследуя лишь собственные интересы. Культура экономической политики – это способность ее разработки и применения с тем, чтобы не допускать или снижать дисфункциональные поражения элементов экономической системы, подчинив все задачи социальному обустройству и благополучию ныне живущих и будущих поколений.

Первые четыре подхода исходят из необходимости достижения цели экономической политики, сводимой к обеспечению внешнего (платежный баланс – торговый баланс уравнивает экспорт капитала при фиксированном паритете обменного курса) и внутреннего (совокупный спрос и предложение при полной занятости) равновесия. Кредитно-денежная и фискальная политика выступают в таком случае в качестве стабилизационной политики, элиминирующей отклонение системы от точки равновесия или от окрестности этой точки, расположение в которой признается приемлемым. В условиях быстрых хозяйственных из-

менений и высокой динамики развития мировой экономики ставить целью экономического развития минимизацию функции социальных потерь или максимизацию функции благосостояния есть довольно узкая задача. Причина в том, что качество развития определяет уже не максимум какого-либо показателя на душу населения и не минимум издержек, а то, как приращение дохода и издержек распределено, насколько адаптивны агенты и как они воспринимают изменения, возникающие структурные кризисы, неэффективное управление, изменение институциональных связей. Чтобы достичь целей экономической политики, необходимо иметь по крайней мере не меньшее число соответствующих инструментов (принцип Тинбергена)<sup>2</sup>, а содержание мероприятия экономической политики должно соответствовать той цели, для которой оно лучше всего приспособлено (принцип эффективной рыночной классификации Р. Манделла)<sup>3</sup>.

Однако рассуждения в понятиях “лучше–хуже” требуют дополнительной оценки экономической политики, качественного критерия, так как, например, кредитно-денежная и фискальная политика в виде инструментов не пригодны для решения структурных задач и институциональных проблем и могут играть при достижении этих целей только вспомогательную роль. На этапе выбора инструмента и реализации мероприятия сказать, что именно этот инструмент позволит достичь цели, довольно проблематично, так как это можно сделать только после того, как цель достигнута. Кроме того, многие цели взаимосвязаны и аналитически не просто разделить соответствующие инструменты, имеющие широкий спектр воздействия – сразу на несколько целей, может быть, и противоречивых.

## КООРДИНАЦИЯ И СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА

В связи со сказанным необходимым и достаточным критерием осуществления государственной экономической политики является недопущение возникновения дисфункциональных состояний субъекта управления и объектов системы воздействия, которое описывается следующими параметрами: целью раз-

<sup>2</sup> Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam, 1952.

<sup>3</sup> Mandell R. The Monetary Dynamics of International Adjustment Under Fixed and Flexible Exchange Rates // Quarterly Journal of Economics. 1960. Vol. LXXIV. P. 249–250.

вития, областью приложения экономической политики, функциональным разнообразием системы воздействия, издержками функционирования и реализации мероприятия, периодом времени до изменения приоритета воздействия, адаптивностью и устойчивостью системы к изменениям. С помощью этих параметров можно задать уровень координации в аспекте реализации определенной стратегии экономической политики и переключения приоритетов развития.

Можно выделить два уровня координации хозяйственного развития. Первый из них – *системный*, на котором дается обобщенная картина степени “организованности” экономических систем различных стран на основе факторного анализа ряда показателей экономической координации: власти акционеров, рассредоточенности контроля, емкости фондового рынка, уровня и степени координации заработной платы и текучести рабочей силы<sup>4</sup>. Согласно этому подходу выделяют две группы стран по индексу координации (ИК): либеральные рыночные системы –  $ИК < 0,5$ ; координированные системы –  $ИК > 0,5$ . Причем США получили значение индекса, равное нулю, а например, Австрия – равное единице. Такие страны демонстрируют высокий темп роста. Там же, где ИК близок к средним значениям 0,5, темп роста значительно ниже. Следовательно, от уровня системной координации, качества базисных социальных институтов зависит динамика развития, но проблема качества институционального развития, эффективности хозяйственной структуры остается при таком подходе не затронутой.

Согласно исследованию П. Холла и Д. Джинджерича<sup>5</sup>, показатель власти акционеров отражает уровень правового регулирования и правовой защищенности акционеров, их влияния на фирму. Показатель рассредоточенности контроля является индикатором динамики соотношения числа фирм, которые контролируются ограниченным кругом акционеров, к тому числу фирм, где контроль распылен и нельзя назвать какую-либо группу акционеров, которые бы полностью контролировали фирму. Емкость фондового рынка дает оценку биржевому капиталу страны как доли валового внутреннего продукта, тем самым, оценивается

<sup>4</sup> Hall P., Gingerich D. Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy // An Empirical Analysis. 2002. April.

<sup>5</sup> Там же; Экономическая компаративистика: методологические принципы и направления развития / под ред. О.И. Ананьина. М.: ИЭ РАН, 2002. С. 36–39.

величина акционерного капитала в рыночном выражении. Уровень координации заработной платы и степень координации характеризуют уровень согласованности требований профсоюзов и работодателей, а также степень широты стратегических соглашений, договоренностей между профсоюзами и работодателями соответственно. Текучесть рабочей силы измерялась своеобразной нормой абсентизма – соотношением числа работников, занимавших свое

место в течение года, к общему числу занятых. Таким образом, в расчет принимались сугубо институциональные факторы, определяющие мотивацию работников, влияющие на уровень производительности труда, предпринимательскую мотивацию, уровень прибыльности компаний, степень концентрации и использования акционерного капитала. Причем перечисленные параметры действительно дают хорошее представление о масштабе регулирования экономики государством, фактически оценивая институциональные инструменты, имеющиеся в распоряжении правительства любой страны. Связь между экономическим ростом и индексом координации П. Холл и Д. Джинджерич изобразили графиком (рис. 8.1).

Общий вывод их исследования был неутешителен: даже при совпадении направленности изменений либеральные экономические системы демонстрировали, исходя из принятой системы рейтинговых оценок и факторного анализа, более высокую динамику, нежели страны, где правительственная координация имеет более широкое распространение. Согласно графику U-образной кривой, можно утверждать, что данный темп экономического роста свойственен странам, демонстрирующим более высокую и менее высокую координацию. Следовательно, разные группы стран, отличающиеся по степени координации довольно значительно, могут иметь равный темп экономического роста. Здесь необходимо отметить относительно высокий темп роста стран либеральной рыночной организации, и в несколько раз большую частоту конфликтов на производстве по сравнению со странами,

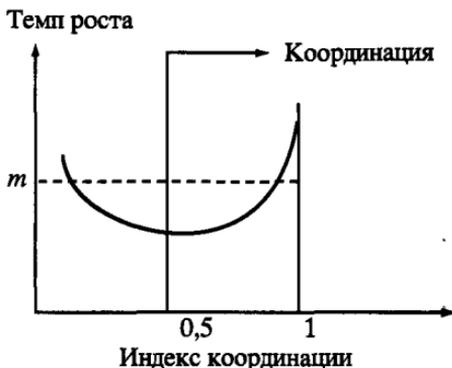


Рис. 8.1. Эмпирическая взаимосвязь темпа роста экономики и индекса системной координации

где координация имеет существенное значение и основывается на различных принципах (индекс координации близок или выше 0,5). В этом имеется определенное противоречие принципу неоднородности экономических систем, используемому эволюционистами для обоснования устойчивости хозяйственного развития. Этот принцип гласит, что наличие у системы разнородных взаимосвязанных элементов, увеличивает устойчивость системы. Возможно, это и так, однако “расплачиваться” системе приходится существенно более низким темпом развития.

Второй уровень координации – *макроэкономический*, на котором возможно определить цель экономической политики как улучшение индекса развития – конфигурации хозяйственной системы. Это означает, что число развивающихся сфер (секторов) экономической деятельности должно преобладать над “стагнирующими” секторами. Следовательно, модель координации – это модель переключения стратегии экономической политики правительства с одного приоритета на другой. Макроэкономический уровень координации – это уровень смены приоритетов государственной экономической политики.

Пусть  $n_g, n_d$  – число соответственно развивающихся и не развивающихся (стагнирующих) секторов экономики. Под развитием экономической системы (сектора) будем понимать положительную динамику количественных и качественных релевантных параметров системы при достижении промежуточных целей развития. Тогда стратегия государственной экономической политики может быть задана вектором-парой –  $\{n_g(t), n_d(t)\}$ , который определяет динамику конфигурации хозяйственной (институциональной) структуры. Запишем индекс конфигурации или развития экономической системы:  $x_R(t) = [n_g(t) - n_d(t)]/[n_g(t) + n_d(t)] = n_R/N_R$ , где  $n_R(t) = [n_g(t) - n_d(t)]/2$ . Общее число секторов задается выражением:  $n_g(t) + n_d(t) = 2N_R$ . Положительный индекс конфигурации  $x_R$  означает, что в экономике число развивающихся секторов (институтов) превосходит число стагнирующих (слабо развивающихся) сфер деятельности.

Введем функцию регуляции экономической системы –  $f(x_R, u_R, k_R)$ . Поскольку политико-экономические решения правительства определяют динамику индекса конфигурации системы, постольку запишем уравнение  $\frac{dx_R}{dt} = f(x_R, u_R, k_R)$ , где  $u_R$  – параметр управления стратегией экономической политики;  $k_R$  –

параметр внутренней координации (напряженности) при изменении направленности экономической политики (конкретных решений), а также при смене модели координации или стратегии (вектора) экономического развития. При адаптации модели к различным странам этот параметр можно выбирать согласно подходу П. Холла и Д. Джинджерича.

Поскольку введенный индекс конфигурации изменяется в диапазоне  $[-1; +1]$ , постольку и параметры управления и внутренней координации положим изменяющимися на таком же отрезке.

Учитывая, что воздействие на экономику отдельных правительственных решений достаточно трудно оценить, необходима агрегированная оценка общего вектора экономической политики (совокупности решений). С этой целью представим функцию регуляции хозяйственной структуры в виде:  $f(x_i, u_i, k_i) = sh(u_i + k_i x_i) - x_i ch(u_i + k_i x_i)$ , а управляющий параметр – как  $du/dt = x_i ch(u_i + k_i x_i) - sh(u_i + k_i x_i)$ .

При  $u_i > 0$  происходит переключение стратегии развития со старого сектора экономики на новый, при  $u_i < 0$  – наоборот. Будем считать, что развивающийся экономический сектор характеризуется  $u_i > 0$ , стагнирующий –  $u_i < 0$ . Когда правительство принимает решения в рамках программы развития экономики, происходит выбор между растущими и стагнирующими секторами, хозяйственными популяциями. При реализации целей (высокий приоритет) повышения активности в развивающихся секторах  $u_K > 0$ . Если же цели стагнирующих секторов приобретают более высокий приоритет, то положим  $u_K < 0$ .

Далее проведем компьютерное имитационное испытание согласно следующим стратегиям реализации экономической политики.

1. В начальной точке  $x_R > 0$ , т.е. число развивающихся секторов превосходит число стагнирующих и экономическая политика направлена на преодоление депрессивного состояния отстающих секторов –  $u_R < 0$ .

2. Число устойчиво развивающихся аспектов хозяйственной деятельности превосходит число неразвивающихся  $x_R > 0$ , и при этом экономическая политика направлена на стимулирование их дальнейшего опережающего развития –  $u_R > 0$ .

3. В начальный момент число развивающихся секторов меньше числа депрессивных –  $x_R < 0$  и политика направлена на развитие отстающих сфер деятельности –  $u_R < 0$ .

4. В начальной точке стагнирующие секторы преобладают  $x_R < 0$  и проводится мобилизационная экономическая политика  $u_R > 0$ .

Анализируя полученные результаты имитационного испытания (рис. 8.2 и 8.3), приходим к следующим выводам. Если экономическая система в начальный момент управляемых структурных изменений находится в состоянии спада (число стагнирующих сфер превосходит число развивающихся) и стимулируются динамично развивающиеся сектора, то переключение стратегии (ресурсов) на стагнирующие сферы хозяйственной деятельности способно улучшить индекс конфигурации (рис. 8.2).

В состоянии спада изначальное стимулирование неблагоприятных секторов (рис. 8.3) при проведении политики переключения ресурсов на небольшое число растущих сфер ухудшает индекс конфигурации. Следовательно, реализация мобилизационной стратегии или политики "большого рывка" совсем не бесспорна и должна учитывать начальные условия, характерные для той или иной экономической системы, институциональный индекс развития разных хозяйственных секторов.

В развивающейся экономике  $x_R > 0$  при осуществлении стратегии развития депрессивных хозяйственных зон ослабление или переориентация такого подхода способна ухудшить индекс развития экономики. Если же в растущей экономике действует стратегия развития, стимулирования приоритетных секторов то переключение стратегии (ресурсов) в сторону стагнирующих секторов улучшит индекс конфигурации (рис. 8.3).

Безусловно, очень важно связать представленные модели и выводы с тем, как будет происходить экономический рост, каким темпом и каковы будут его качественные параметры. Сейчас можно сказать, что в случае, когда экономика растет и этот рост обеспечивает опережающее развитие неких приоритетных секторов экономики, переключение ресурсов посредством введения специальных институциональных направляющих в сторону стагнирующих секторов явно замедлит экономический рост. Однако качество экономической структуры будет выше, следовательно, эффективность взаимодействия секторов и социальная устойчивость системы также окажутся предпочтительнее, нежели в случае опережающего развития по приоритетным секторам. Такой результат говорит об опасности скачков в области экономического развития. Они способны обеспечить ничем не обоснованное с социальной точки зрения

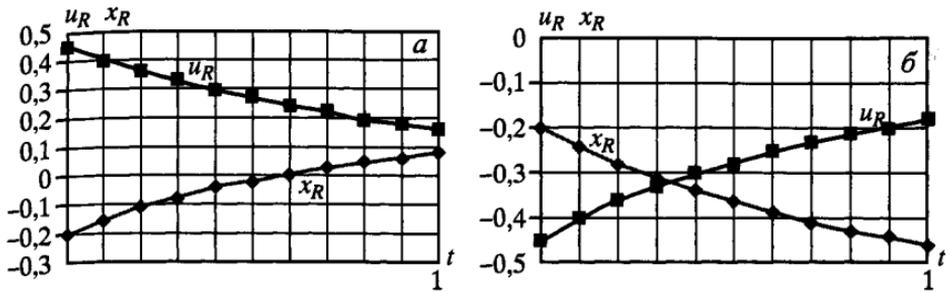


Рис. 8.2. Имитация структурных изменений а) в начальной точке  $x_R = -0,2$ ;  $u_R = 0,45$ ; б) в начальной точке  $x_R = -0,2$ ;  $u_R = -0,45$

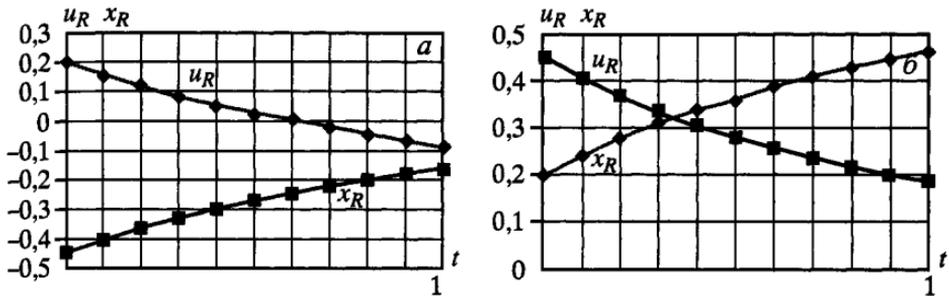


Рис. 8.3. Имитация структурных изменений а) в начальной точке  $x_R = -0,2$ ;  $u_R = -0,45$ ; б) в начальной точке  $x_R = -0,2$ ;  $u_R = 0,45$

преобладание одной структуры над другой и создать такую экономическую пропорцию (связь), которая не будет способствовать эффективному экономическому развитию в длительной перспективе. Грубо говоря, здесь должен присутствовать принцип, когда вырываешься вперед, нужно оглянуться, чтобы посмотреть, бегут ли остальные участники забега, поскольку смысл бега в одиночку отсутствует, так как в экономике, в отличие от спорта, секторы и виды человеческой деятельности связаны в одном случае более сильными связями, в другом – более слабыми.

Таким образом, предложенная простая модель макроэкономической координации позволяет сформулировать цели государственной политики в терминах эффективной стратегии хозяйственного развития, ориентируясь на приоритетное и опережающее развитие отдельных хозяйственных секторов. Однако оба подхода, несмотря на всю их разницу, не могут учесть все аспек-

ты структурной динамики. Применение структурного анализа многоаспектно, поэтому важно отслеживать динамику, скажем, трансакционного и трансформационного секторов экономики, а также давать оценку, как меняется соотношение производства продуктов потребления и средств производства.

Проведенные в Центральном экономико-математическом институте РАН исследования<sup>6</sup> позволили сформировать следующие сопоставительные таблицы, отражающие динамику трансакционного сектора экономики в России и в других странах (табл. 8.1 и 8.2). Как известно и следует из работ Д. Норта<sup>7</sup>, основная проблема экономического анализа состоит в идентификации трансакционного сектора и в количественном его измерении<sup>8</sup>. К трансакционному сектору обычно относят сферу оптовой, розничной торговли, финансы и банковское дело, страхование, операции с недвижимостью. Кроме того, ресурсы, затрачиваемые на содержание и функционирование аппарата управления в производственном секторе (накладные издержки), относят к трансакционным затратам. Конечно, довольно трудно провести четкую грань между секторами экономики по критерию трансакционных издержек. Вместе с тем это полезно даже в приближительном варианте, поскольку экономисту важно знать, какие затраты на управление и сопряженные действия приходятся на единицу сугубо производственных затрат ресурсов. Это есть своеобразный показатель эффективности структурной организации хозяйственной деятельности и очень грубый, но все-таки довольно информативный параметр оценки институциональной эффективности системы. Если трансакционный сектор растет, но не увеличивается данный показатель, тогда налицо сохранение структурной эффективности за счет роста и в трансформационном (производственном) секторе<sup>9</sup>.

<sup>6</sup> Дементьев В.Е., Ерзнкян Б.А. Структура посреднического сектора и экономическое развитие: доклад на Ученом совете ЦЭМИ РАН 29 сентября 2003 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2003.

<sup>7</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд "Начала", 1997.

<sup>8</sup> Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-Time Factors in American Economic Growth / ed. S. Engerman, R. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986. P. 95–161.

<sup>9</sup> Производственный сектор получил наименование трансформационного, поскольку в нем происходит преобразование ресурсов с выпуском готовой продукции.

Таблица 8.1. Доля транзакционного сектора в ВВП\* различных стран (в %)

Год	Германия	Россия	США	Франция	Япония
1870			26,09		
1880			28,87		
1890			32,72		
1900			34,1		
1910			35,17		
1920			39,98		
1930			46,35		
1940			43,69		
1950			51,25		
1960	37,49		55,35		40,88
1962				33,28	
1965					46,04
1968				61,56	
1970			54,71		47,40
1973					
1975				48,33	53,26
1980	47,33		59,65		53,74
1982				56,82	
1985	48,57				53,24
1990	47,61	18,0	62,76	63,86	55,03
1991		25,4			
1992		51,0			
1993		38,9			
1994		41,2			
1995		38,9			
1996		38,2			
1997		39,5			
1998		39,6			
1999		46,3			
2000		46,6			
2001		46,2			

\* ВВП – в расчетах по США, Германии, Франции, Японии; ВВП – в расчетах по России.

Как следует из приведенных в таблицах данных<sup>10</sup>, в США доля транзакционного сектора экономики составляла к 1991 г. 62%, во Франции почти 64, в Японии и Германии – около 50%. В России этот показатель в 1991 г. был не более 18%. Он возрос за десять

<sup>10</sup> Dagnino-Pastore J.M., Farina P.E. Transaction Costs in Argentina. 1999. Third Annual Meeting of the ISNIE. <http://www.isnie.org//SNIE99/Paners/pastore.pdf>.

Таблица 8.2. Динамика ВВП и доли транзакционного сектора в ВВП (в %)

Страна	Среднегодовой прирост доли транзакционного сектора в ВВП	Средняя доля транзакционного сектора	Среднегодовой прирост ВВП	Годы	
Россия	2,56	39,17	-4,8	1990–2001	
	16,5	31,47		1990–1992	
	0,14	39,38		1993–1998	
	-0,1	46,37		1999–2001	
Франция	1,09	52,77	5,8	1962–1990	
	4,71	47,42		1962–1968	
	1,04	56,34		1975–1990	
Япония	0,47	49,94	3,7	1960–1990	
	0,65	44,78		1960–1970	
	0,63	51,45		10,5	1970–1980
США	0,31	43,90	4,9	1870–1990	
	0,41	53,30		3,2	1950–1960
	-0,06	55,03		4,3	1960–1970
	0,49	57,18		3,0	1970–1980
Германия	0,34	45,25	4,8	1960–1990	
	0,49	42,41		1960–1970	
	0,25	47,95		2,8	1970–1980

лет до 46% ВВП, т.е. практически стал равным соответствующему показателю Японии и Германии в 1991 г.

Понятно, что структурная динамика подчиняется законам насыщения, особенно при разбивке на такие крупные секторы, как транзакционный и трансформационный. В модели типа “дихотомия” в процессе структурных изменений и роста одного из секторов возникнет динамическое равновесие, которое будет существовать довольно продолжительно. Поэтому дальнейший рост транзакционного сектора в наиболее развитых странах, таких как США, Франция, Германия, Япония, затормозился, о чем свидетельствует очень низкий и даже отрицательный среднегодовой прирост доли транзакционного сектора. Интересной особенностью выступает исторически детерминированная весьма значительная величина транзакционного сектора в США, которая уже в 1870 г. составляла треть ВВП. Важной закономерностью является факт, что в России в 1991–2001 гг. прирост транзакционного сектора каждый год составлял в среднем около 3%, а вот прирост ВВП был отрицательным и равнялся в среднем -4,8% ежегодно.

В других странах ничего подобного никогда не наблюдалось. Таким образом, происходило абсолютное сокращение одного сектора с неравноценным, т.е. не компенсирующим, ростом другого. Значит, экономика в ходе этого процесса несла и абсолютные потери.

Когда возникла новая структура, средняя доля транзакционного сектора в России и Германии стали практически одинаковы, однако качество экономики и подструктур, институтов, уровень жизни и ряд других важнейших социальных показателей развития существенно отличались. Это говорит о том, что форсированным темпом, совершая некоторые управленческие воздействия в рамках экономической политики можно вполне осуществить довольно быструю структурную модификацию экономики, однако тип структуры и ее качество будут отличаться от тех структур, которые сложились в развитых странах в ходе планомерного эволюционного процесса, охватывающего технологии, коммуникации, организационные структуры при отсутствии напряжений в сфере экономической политики.

Недоучет всех транзакций, посреднических операций, цепочек, неэффективной организации не позволяет дать точной оценки транзакционных издержек. Следовательно, можно полагать, что на самом деле они существенно выше по величине. Рост транзакционного сектора представляет собой действительно очень важный структурный сдвиг, который, с одной стороны, характеризуется сокращением издержек на одну транзакцию (относительным повышением эффективности), с другой стороны, общим увеличением транзакционных издержек и самого сектора, что является отражением мировой тенденции. В этом смысле мировые тенденции могут быть источником дополнительной неэффективности и способствовать росту транзакций и, как следствие, транзакционных издержек.

Ценный вывод, согласующийся с авторскими положениями и моделью структурной динамики секторов, позволяющей выбрать стратегический тип развития, сводится к тому, что, во-первых, копирование модели лидирующей экономики увеличивает отставание от нее самой; во-вторых, ухудшение финансового состояния тех секторов, которые достигли успехов в развитии, обычно оборачивается резкой активизацией инвестиций в них.

## СТРУКТУРНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ЕДИНСТВО

Структурная политика государства – это, по существу, совокупность таких методов, приемов, действий, которые формируют и реализуют стратегию развития основных отношений (пропорций) хозяйственной и, что важно, социальной системы. Основным условием этой политики является определение типа развития (догоняющее, лидирующее, мобилизационное, форсированное), а также тех макроэкономических инструментов, а в особенности – правил (институтов), процедур, стимулирующих развитие некоторых сфер деятельности не только без ущерба, но и при некоторой согласованности с другими видами деятельности. В эволюционном смысле выбытие одних сфер и появление других должно происходить планомерно и закономерно, без деформации социальной структуры. При этом задачи социального развития становятся важнейшими формулировками социальной и структурной государственной политики. Вот почему в этой главе оба эти вида, обычно разделяемых в научной экономической литературе, пришлось объединить. Показать эту связь нужно не только с помощью кривой Лоренца, задающей социальную структуру общества, но и структурой двух других секторов, обозначенных в рамках еще одной дихотомии – “производство–потребление”. Ниже на графике (рис. 8.4) видно развитие этих секторов, характерное для советской экономики, когда производство средств производства происходило за счет сокращения, а точнее, недопроизводства в секторе потребления. Иными словами, потребительские рынки не развивались, а причиной являлось перенакопление в секторе капиталообразования. Система “потребление–инвестиции” была смещена в сторону наращивания инвестиций в соответствии с плановыми нормативами. Когда в России начались рыночные реформы произошло обратное.

Представленный выше рисунок довольно наглядно показывает, что в экономике независимо от ее типа всегда существует альтернатива между тем, сколько потреблять в текущем режиме и сколько вкладывать в создание производственной базы будущего. Экономика советского типа обнаруживала разрастание капитального сектора (производство средств производства) за счет сокращения или недоразвития, перелива ресурсов из потребительского сектора. Однако только так страна могла за короткий срок реализовать экономическую политику масштабных струк-



Рис. 8.4. Система “производство–потребление” в централизованной и традиционной экономике

турных изменений, провести индустриализацию и восстановление промышленности и экономики после Второй мировой войны, став в один ряд со странами – лидерами научно-технологического развития, которые понесли ущерб в сотни раз меньший.

Нельзя сказать, что этот феномен не был изучен. Так, еще в 1957 г. профессор из Великобритании А. Байков прочел лекцию “Советский опыт инвестиционной политики в отношении к общей стратегии развития”<sup>11</sup>. Основная идея названной лекции – это невозможность с использованием сугубо рыночных инструментов регулирования обеспечить эффективное инвестирование в условиях низкого жизненного уровня граждан страны. Стратегия развития экономики должна включать решение структурных задач, чего невозможно достигнуть без учета особенностей инвестирования и сложившихся на данный момент социальных отношений. Структурная преемственность в ходе реализации структурной политики вообще-то подвергается разрушению, иначе невозможно получить в процессе управляющих воздействий новую и более эффективную структуру. Вместе с тем, осуществляя такую политику, ошибочно не учитывать экономическую наследственность, как раз заключенную в социальном типе отношений. Вопрос сводится к тому, как учесть указанное обстоятельство. Видимо, инвестиции должны направляться по определенным векторам, предполагающим поощрение одних стимулов

<sup>11</sup> Байков А.Н. Советский опыт инвестиционной политики в отношении к общей стратегии развития // Из истории экономической мысли и народного хозяйства России. Сб. науч. трудов. Вып. 4. М.: ИЭ РАН, 2005. С. 51–66.

и видов деятельности. Если ресурсы ограничены, то другие стимулы и виды деятельности, с ними связанные, не получают должного монетарного ресурса. Итак, либо уменьшится их доля, либо они вообще будут свернуты.

Россия исторически всегда отставала от наиболее развитых стран Запада, поэтому перед ней всегда стояла задача догоняющего развития, решая которую, страна теряла “собственное лицо”, а для возврата утерянного предполагались значительные усилия, в том числе и по возрождению экономики. Интересно отметить, что Россия накануне 1917 г. по уровню развития отставала довольно существенно, если не сказать, что это отставание было вековым и во многом предопределило социальный исход, который привел к формированию оригинального направления развития и к созданию собственных, ни на что не похожих институтов. Другое дело, как в долгосрочном плане функционировали эти институты и можно ли было увеличить их эффективность без очередного коренного социального перелома или осуществить трансформацию менее болезненно. Однако этот второй перелом, произошедший в 1991–1993 гг., однозначно вывел Россию на траекторию догоняющего развития и копирования базовых социальных институтов у стран, добившихся высоких социальных стандартов жизни. Таким образом, налицо два типа догоняющего развития: первый – это развитие за счет “экономического рывка”, ускоренной индустриализации при специфической институциональной системе, централизованной системе управления; второй – это следование в разрешенном фарватере, где догоняющая стилистика обеспечивается на самом институциональном уровне организации жизни, а что будет с производством, потреблением, общим уровнем жизни в процессе такой трансформации – не играет роли, по крайней мере действия различных правительств<sup>12</sup> РФ в период 1990–2005 гг. именно об этом и говорят.

Теперь видно, что задачи второго типа догоняющего развития имитационные, формальные, они не содержат конкретных ответов: для чего, зачем, какими средствами и в каком объеме? Кроме того, совершенно неясно, каким будет адаптационный период, связанный с восприятием новых институтов, и во что за

---

<sup>12</sup> Как всегда, из правила имеется одно исключение – правительство Е.М. Примакова, которое, впрочем, не могло по существу изменить ситуацию по целому ряду объективных и субъективных обстоятельств.

этот период они превратятся, ведь их применение, внедрение в ином социо-культурном пространстве, в иной хозяйственной среде за время адаптации вызовет трансформацию самих институтов, поскольку адаптационный процесс обычно не является однонаправленным.

Интересно отметить, что второй тип догоняющего развития приводит к растрате накопленного советской системой капитала и к увеличению потребительского сектора. Иными словами, открывается этап расходования капитала, основных активов экономики и именно за счет этого ресурса и природной компоненты богатства осуществляется как сама трансформация, так и наступающий затем рост потребления, и внедрение, адаптация новых институтов. В течение начального периода потребление может сокращаться одновременно с сокращением капитальных активов экономики. Затем оно будет нарастать, возможно, медленно, при сокращении производственных активов. Однако если при стратегии “экономического рывка” и индустриализации хозяйства недопотребление и сокращение ресурсов потребительских секторов связано с созданием новых видов фондов и этот процесс продолжается до уровня накопления  $W$ , то обратный процесс, связанный с сокращением производственной базы и ростом потребительских секторов будет осуществляться до уровня потребления  $C_p$ , потом рост потребительских секторов приостановится, а вот дальнейшее сокращение основного капитала может и продолжаться. Это связано с тем, что утрата части активов и производственных фондов, которая не делает более эффективной оставшиеся виды активов, не позволит далее наращивать внутреннее потребление. По этой причине может сложиться ситуация, что за обозримый период времени, например, жизни одного поколения, так и не удастся выйти на уровень  $W$  в потребительских секторах, работающих легально (теневой сектор может восполнить этот пробел). Величина недопотребления  $Z_c$  плюс величина сокращения производственной базы экономики  $Z_s$  образуют издержки структурной трансформации и являются своеобразной инвестицией по трансплантации новых институтов и в осуществление институциональных модификаций. Вот почему в рамках экономической политики не могут осуществляться реформы, без их планирования, научного обоснования динамики, масштаба, последовательности, издержек, социальных последствий.

По этой причине социальная политика и означает план мероприятий по реформированию, хотя, конечно, преобразования ка-

саются различных институтов, структур экономики, но направленность всего процесса обусловлена потребностью либо необходимостью достичь определенных параметров социального обеспечения и развития. Именно с этой целью должны осуществляться реформы.



Рис. 8.5. Кривая Лоренца и типы социальной политики

На рис. 8.5 показана кривая Лоренца, отражающая уровень неравенства в распределении доходов в конкретной экономической системе. Площадь сектора  $A$  есть не что иное, как коэффициент Джини, при помощи которого изменяется величина этого неравенства. Чем он выше и ближе к единице, тем дифференциация доходов выше, а степень неравенства глубже. Чем ближе кривая  $L_1$  к биссектрисе координатного угла, тем степень неравенства меньше.

Следовательно, в этой системе координат можно обозначить два вектора социальной политики, задающих два основных ее типа. Эти типы возникают по факту реализации социальной политики, когда совокупность мероприятий или их отсутствие обеспечивает увеличение неравенства, что символизирует вектор  $S_1$ , либо сокращение неравенства – вектор  $S_2$ . Меры сугубо социального воздействия дополняются другими типами воздействий на экономическую систему, включая и структурные изменения, изменения в базовых институтах, например, в налоговом законодательстве. При прочих равных прогрессивная система налогообложения будет способствовать формированию вектора  $S_2$ , а пропорциональная система – вектора  $S_1$ , не говоря уже о регрессивном налогообложении. Безусловно, стратегической

линией социальной политики должно стать направление указанных векторов с тем, чтобы осуществить приемлемое перераспределение доходов. Плодами экономического роста должны пользоваться так, чтобы бедные не становились беднее, а богатые – богаче, т.е. социальная политика имеет целью корректирование экономического роста в части распределения его дивидендов.

В социобиологической природе индивида заключена возможность и потребность постоянного сравнения. Любой индивид постоянно сравнивает себя с подобными себе особями, в том числе и по уровню дохода, и по экономическим условиям и возможностям его заработать, по способностям и т.д. Причем происходит явная трансформация критерия сравнения в сторону ослабления при сравнении собственного вклада, способностей и талантов и завышения при сравнении результатов и доходов. Вот этот эффект обязательно должен лечь в основу эффективной социальной политики. Иными словами, разрабатываемые мероприятия необходимо проектировать и применять, исходя из модели сопоставительного сравнения. Эта модель формирует мотивации индивидов, обуславливает реакции на любые правительственные действия, воспроизводит уровень доверия или недоверия к ним, определяет производительность труда, склонность общества к инновациям и развитию. Таким образом, на социальную политику возлагается большая надежда, связанная не только с выполнением государственных обязательств перед обществом, но и с формированием идеологии социальных отношений, обеспечением эффективного функционирования различных социальных структур, появлением эффективных с хозяйственной точки зрения мотивов.

На мой взгляд, стратегическим направлением социальной политики должна быть целевая установка сокращения разницы между наиболее бедными и богатыми слоями населения. Помимо системы налогообложения для решения этой задачи потребуются специальная организация институтов, не позволяющих концентрировать в одних руках значительные капиталы. Если рыночные институты позволили какому-то агенту за обозримый период времени воспользоваться ситуацией и создать грандиозный капитал, соизмеримый с национальным доходом отдельно взятой страны или даже регионов мира, то этой возможностью воспользовался именно он, а никто иной. Тогда почему посредством института наследования эти капиталы попадают в руки совершенно

не причастных к этому агентов, пусть и являющихся детьми или родственниками обладателя капитала. Если общественные институты современного капитализма позволили это сделать данному агенту, лицу, тогда они должны с уходом этого лица хотя бы в какой-то пропорции разделить эти капиталы между родственниками агента и восполнением общественных потребностей.

Институт наследования должен претерпеть изменения, так как в условиях информационной экономики, позволяющей за короткое время концентрировать крупные капиталы, он становится пережитком прошлого, старым обычаем, который в новых условиях может быть пересмотрен. Если на Нью-Йоркской фондовой бирже за один день оборачивается  $\frac{1}{30}$  часть мирового ВВП, тогда за год этот показатель составит 12 мировых ВВП (исхожу из следующих примерных оценок: за день – 2 трлн долл., мировой ВВП – 60 трлн долл.). При российской трансформации всего за семь лет, с 1997 по 2004 г., число миллиардеров в Москве возросло с четырех человек до 32, превысив их число в Нью-Йорке. Понятно, что даже если эта цифра несколько преувеличена, скажем, в 2 раза, то все равно этот прирост крайне значителен. Особенно это показательно для страны, в которой к 2004 г. с трудом достигнут уровень потребления, имеющий место до кризиса 1998 г. (по некоторым оценкам он все еще не достигнут), а по объему производства и ВВП страна не достигла уровня начала 1990 г. При этом число лиц, владеющих несметным в представлении рядового гражданина состоянием, существенно возросло всего за пять-семь лет экономического роста.

Это дает основание говорить о полном отсутствии эффективной социальной политики, поскольку одной из задач социальной политики является исключение самой такой возможности. Правящий истеблишмент обычно не толкует так социальную политику в силу того, что заинтересован в сохранении status quo. Он не мыслит категориями проектирования соответствующих институтов и не рассматривает это действие как важнейший элемент социальной политики. В этом и состоит, если угодно, методологическая ошибка формирования и реализации социальной политики, да и экономической политики тоже. Социальная политика не должна быть пассивной или замкнутой в границах неэффективных базовых институтов, воспроизводящих только порочные формы хозяйственного развития. Если цель сближения бедных и богатых станет императивом социальной политики, тогда

можно очертить тот инструментарий, который социальная политика способна задействовать. Во-первых, при представлении получаемого дохода каждой группой как потока, приходящего в единицу времени, можно утверждать, что от исходной степени неравенства зависит возможность наращивания этого потока. Во-вторых, скорость каждого потока и интенсивность трансформации, т.е. эффективность использования этих доходов, определяют направления правительственных воздействий. Как видим, социальная политика должна распространяться на величину потока доходов каждой социальной группы, величину скорости потока и трансформаторную возможность каждой группы по использованию этого дохода. Указанные параметры фактически задают динамику каждой децильной группы агентов и фактически определяют вид кривой Лоренца, расположение ее относительно биссектрисы координатного угла.

По каким же направлениям разворачивается вектор социальной политики. Если представлять содержание этого вектора, то легко понять стратегию реформ и необходимую социальную политику. На мой взгляд, у этого вектора имеются помимо названной институциональной составляющей следующие главные компоненты:

- рынок труда;
- пенсионная система;
- социальная защита населения и здравоохранение.

Государственная политика регулирования рынка труда преследует цель при обеспеченном темпе экономического роста создать условия для полной занятости и справедливого распределения доходов. Показательно успешна в этом смысле политика, проводимая в Швеции. Система разработанных еще при Г. Мюрдале мер предполагала активную политику в области рынков труда. Стратегической целью выступала полная ликвидация безработицы за счет создания новых рабочих мест, их учета в общенациональном масштабе, а также переквалификации кадров.

Если в большинстве стран ЕС политика в области занятости сводится к необходимому оказанию материальной помощи безработным, принимающей обычно форму пособий по безработице, то в Швеции была изменена сама парадигма такой политики. Основной акцент делался на то, чтобы львиная доля расходов направлялась на повышение занятости и лишь небольшая часть, не более 25%, на выплату пособий по безработице. Очевидно, что такой подход не только стимулирует рынки труда и работодате-

лей предоставлять рабочие места и расширять производство, т.е. является стимулирующим экономический рост фактором, но и создает условия, когда быть безработным становится невыгодным. Система институтов, регулирующих рынок труда, устроена так, что по мере того, как безработный отказывается от предлагаемой на бирже работы по специальности, с него снимается пособие, так что после нескольких отказов, он вообще лишается права на пособие. При этом ограничен и общий период выплаты пособия. Права же работающего хорошо защищены, в том числе и довольно развитым в Швеции профсоюзным движением, из которого вышли многие известные политики и экономисты.

В России проблема трудовых отношений является центральной, как и политика в отношении рынков труда. Ее решение должно исходить из стратегических приоритетов развития страны, т.е. важно не просто иметь гибкие рынки труда, ликвидировать Министерство труда, соответствующие научные организации, занимающиеся исследованием трудовых процессов и принять законодательно такой Трудовой кодекс, который на практике создает больше вопросов, а решать задачу максимально эффективного использования трудового потенциала страны. В частности, Трудовой кодекс, с одной стороны, расширяет возможности работодателя, в том числе доходящие до произвола, но, с другой стороны, позволяет работнику шантажировать менеджмент фирмы обращениями в суд по каждому поводу, особенно относительно заработной платы, увольнения. Возможно, такой баланс сил при отсутствии эффективных профсоюзов и необходим, однако как объяснить, что работодатель навязывает своему персоналу режим работы, по продолжительности превышающий восьмичасовой рабочий день. Тем самым нарушаются конституционные нормы и увеличивается эксплуатационная нагрузка, поскольку оплата за переработку, как правило, не соответствует вкладу. Конечно, она может быть и ниже этого вклада, потому что снижается продуктивность, нарастает усталость, да и сама потребность в такой деятельности возникает по необходимости и часто в силу роста неэффективности фирмы либо при внешних угрозах, а также растущих трансакциях, с которыми невозможно справиться даже за счет дополнительного приема персонала.

Система трудовых отношений России перманентно реформируется, при этом никто не удосуживается оценить эффективность процессов, протекающих в этой сфере, структурные

особенности рынка труда. Ожидается передача функций федеральной комиссии по труду на региональный уровень. Это серьезно ущемляет права работников, поскольку в условиях коррупции подобный шаг укрепит позиции менеджмента. Если ранее работник мог обжаловать приказ директора в этой федеральной комиссии, то теперь на уровне региона директор может договориться с членами и председателем комиссии, и его приказы, в том числе и незаконные, могут отменяться с меньшим успехом. Судебная система в силу своей инерционности не сможет обеспечить эффективное рассмотрение таких дел и трудовых споров, поскольку нагрузка на суды в этом случае резко возрастет.

Приведенные примеры подтверждают то, что правительственная политика не учитывает последствий тех решений, которые предлагает и это касается не только макроэкономического уровня, но и институциональной политики – по формированию и изменению правил и процедур. В первой части этой книги было показано, что скорость таких институциональных модификаций является важным параметром, обеспечивающим эффективность политики в области институтов.

Следующим направлением социальной политики выступает пенсионная система. Снова обратимся к опыту Швеции, где эта система представлена следующими четырьмя уровнями.

1. Народная пенсия. Это, по существу, минимально гарантированная государством пенсия. Разновидностью этой пенсии выступает так называемая квартирная надбавка, размер которой, правда, зависит от уровня доходов человека. Указанная надбавка гарантируется законодательством, но выплачивается из бюджетов местных органов власти. Величина народной пенсии устанавливается ежегодно правительством Швеции и определяется как некий процент от базовой величины. Она предоставляется всем нетрудоспособным лицам, которые проживают в стране, независимо от гражданства, людям, достигшим 65 лет. Пенсия формируется за счет налоговых сборов местных органов власти и правительства и исходя из правил перераспределения доходов.

2. Дополнительная пенсия. Предоставляется работающим по найму и занятым лицам в соответствии законом о дополнительном страховании лиц, имеющих доход от трудовой деятельности. Размеры пенсии зависят от величины заработка и стажа. Этот подход напоминает российскую пенсионную систему.

3. Пенсия, назначаемая работодателем наемному работнику по законодательно обеспеченному договору. Эти пенсии получают государственные служащие, работники местных органов власти, рабочие, занятые в частном секторе.

4. Пенсия, устанавливаемая частными компаниями, имеющими собственные программы пенсионного обеспечения. Тогда эти компании не участвуют в соглашениях между Конфедерацией шведских предпринимателей и профсоюзами, финансируют пенсии, применяя страховые взносы. Эта пенсия как вид пенсионного обслуживания не имеет широкого распространения

Конечно, народная и дополнительная пенсии составляют основу пенсионного обслуживания граждан. В России пенсионная система отдельными своими элементами напоминает шведскую модель, но в то же время слишком серьезны расхождения, если проводить детальный сравнительный институциональный анализ этих систем. В России для работающих людей введена система накопительной пенсии, которая формируется за счет отчислений от заработной платы и доходов граждан и аккумулируется в пенсионном фонде, функционирующем на принципах страховой компании. Чем-то это напоминает дополнительную пенсию в Швеции. Народная пенсия в России формируется Федеральным правительством исходя из налоговых поступлений, однако она довольно низка по величине выплачиваемых сумм, кроме того ее размер привязан к общему трудовому стажу и заработку, причем законодательно предусмотрены два варианта начисления (выгодный и невыгодный для пенсионера). Иные виды пенсии отсутствуют, причем нужно отметить, что так называемая накопительная пенсионная система действует всего в течение нескольких лет и пока не проявила себя, т.е. не реализована.

Важно отметить, что формально пенсионная система России выглядит “красиво”, особенно если ее представить в виде соответствующих блок-схем. На самом деле, пороки сосредоточены внутри самой системы, в тех правилах и процедурах, а также нормативах, расчетах, которые установлены и обычно не принимаются во внимание крупными экономистами, занимающимися сложными макроэкономическими проблемами и высокой экономической теорией. Например, стаж в высшем учебном заведении, аспирантуре, докторантуре не учитывается, не идет в общий стаж при расчете пенсии. Таким образом, автора этих строк и всех профессоров, доцентов высших учебных заведений ожидает, мягко говоря, невысокая пенсия. Особенно это касается тех, кто

будет уходить на пенсию в ближайшие три-пять лет, за которые накопительная часть пенсии еще не образуется. Вот почему в высшей школе наблюдается конфликт поколений, когда пожилой профессорско-преподавательский корпус не желает уступать место молодежи. Пенсионные перспективы никого не устраивают, в то время как присутствие в системе образования, учитывая рост спроса на этот вид услуг, гарантирует легальный и нелегальный заработок, в несколько раз превосходящий величину пенсии. Кроме того, при достижении пенсионного возраста работающий профессор может получать к этому заработку еще и пенсию. Безусловно, отношение государства к пребыванию субъекта в аспирантуре, докторантуре, когда срок обучения не включается в стаж при расчете пенсии, закладывает отрицательные стимулы к научной, педагогической, инженерной, вообще интеллектуальной деятельности, потому как индивид, выбирая сферу своей деятельности, будет четко осознавать, что в старости его ожидает, по существу, нищая жизнь.

Так невозможно стимулировать инновационное развитие, фундаментальную науку и обеспечить высокую конкурентоспособность страны на основе инвестиций в человеческий капитал. Элементарные правила не настроены на сбережение этого капитала, они отпугивают его, подобно пугалу на садовом участке. Кроме того, возникают структурные деформации, связанные с возрастными проявлениями, старением кадров, снижением качества подготовки и квалификации. Энергетика хозяйственных действий при этом снижается, исполнение функций ухудшается, и система теряет возможность развиваться. Когда она не найдет ресурсов на то, чтобы осуществить институциональную перестройку, это будет пиком ее дисфункции, в случае преодоления которой экономический рост будет возможен, но вот возвращение прежнего качества, видимо, не произойдет никогда. Следовательно, совокупность ценнейших свойств может быть навсегда потеряна. Насколько общество заинтересовано в таком исходе? Думаю, что обязательным является рост требований к экономической политике в целом и социальной политике в частности. Все векторы социальной политики должны определяться и вытекать из общей ее формулировки, основывающейся на выявленных структурных особенностях и преследующей стратегические цели.

По-видимому, самым важным элементом социальной политики выступает социальная защита населения. Этот вид деятельно-

сти, по мнению Г. Мюрдаля, главная функция государства. Она включает в себя систему законодательных, экономических, социальных и социально-психологических гарантий, установок, инструментов, предоставляющих трудоспособным гражданам равные условия для повышения своего благосостояния за счет личного трудового вклада и обеспечивающих нетрудоспособным создание необходимого уровня жизнеобеспечения и помощи (опека, льготы, медицинское обслуживание, включение в общественный процесс и выполнение значимых социальных функций).

Однако провозгласить социальную защиту населения довольно просто, это делает любое правительство. Но каким образом реализовать заявленную политику? В качестве основных точек приложения усилий государства, придерживаясь “социальной доктрины Г. Мюрдаля”<sup>13</sup>, сформулируем следующие:

- обеспечение высокого прожиточного минимума и оказание материальной помощи тем, кому она необходима;
- сокращение привилегий и льгот тем, кто в них не нуждается;
- создание условий, позволяющих гражданам зарабатывать законным способом доход, необходимый для обеспечения высокого уровня образования, медицинского обслуживания;
- совершенствование условий труда для наемных работников, защита их от нестабильности рыночной экономики посредством введения системы гарантий и компенсаций;
- защита гражданских прав, борьба с преступностью, исключение политического преследования и административного произвола, идеологического давления, защита от катастроф, сохранность окружающей среды;
- создание благоприятного социально-психологического климата в обществе, формирование идеологии экономического развития и человеческой жизни;

---

<sup>13</sup> В своих работах мне неоднократно приходилось говорить, что этот подход наиболее приемлем при выстраивании правительственной политики, как в краткосрочном, так и долгосрочном аспекте. Доктрина Г. Мюрдаля сводится к тому, что экономический рост (увеличение национального дохода) должен сопровождаться сокращением разницы между наиболее богатыми и бедными категориями граждан. Этот тезис можно взять как ориентир стратегического развития и планирования макроэкономической политики. В любом случае эффективная экономическая политика обязана иметь некие императивы, иначе выстроить политику и осознанно осуществлять невозможно. Отсутствие таких ориентиров говорит о бессистемной политике или политике “латания дыр”.

• максимальная стабильность общественной жизни, выражающаяся в купировании конфликтов в политике, трудовых отношениях, между капиталом и трудом, создание системы компромиссов в рамках структур трипартизма “государство–работодатель–профсоюз”.

Таким образом, социальная защита населения должна исходить из необходимости формировать стремления людей, удовлетворять их насущные потребности. Эта причина была одним из мотивов образования государства, которое заимствовало коллективные начала поведения человека в общине, стаде, племени, поселении, что и есть, по существу, выражение социальности и должно отразиться в мероприятиях социальной политики. “Восстановить точную картину социальных интересов – это задача огромной практической важности, ибо ее решение предопределяет успех государственных и иных решений, соответствующих интересам людей”<sup>14</sup>. Социальные интересы будут изменяться в зависимости от изменения величины реального дохода для каждой группы, и от группы к группе также будут отличаться, поэтому картина получится с изменяющейся насыщенностью красок. Эти интересы не менее диверсифицированы, чем, скажем, экономические теории, но они конечно, так же, как и число теорий, представляют окончательную цифру. Со временем появляются новые теории и эта цифра меняется.

Что касается социальных интересов и потребностей, то они тоже подвержены динамике, но на длительном временном интервале их может быть конечное число. По этой причине и защитные механизмы социальной системы стереотипны и понятны большинству экономистов и людям, не имеющим профессиональной подготовки. Однако любая социальная система дает двоякую трактовку этим механизмам. С одной стороны, речь идет о естественных механизмах защиты, которые возникают в системе благодаря ее структурным качествам, с другой – это индуцированные защитные механизмы, которые создаются обществом, правительством и призваны решать вполне конкретные социальные задачи. Эффективность этих механизмов фактически определяет возможности, внутреннюю действенность, силу социальной политики. При трансформации экономики индуцированные инструменты социального регулирования приобретают особо

<sup>14</sup> Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. М.: Международные отношения, 1958. С. 26.

важную роль, так как касаются вопросов распределения дохода, справедливости, мотивации и в итоге влияют на производительность труда.

Естественная защита социальной системы обусловлена наличием ее имманентных свойств и качеств, которые, впрочем, характерны для любой другой системы. Прежде всего это инерционность и адаптационные возможности системы. Инерционность становится фактором сопротивления при каких угодно воздействиях и порождает постепенность при введении новых институтов, методов стимулирования или перераспределения дохода. Устойчивые системы в наибольшей степени располагают свойством инерции. Нужно заметить, что устойчивостью обладают как системы, демонстрирующие рост и многопараметрическое развитие, так и системы деградирующие, пораженные глубокими дисфункциями, испытывающие потерю важных целей, функционального разнообразия, характеризующиеся высокими издержками функционирования. Это не что иное, как устойчивость состояния, а вот устойчивость к внешней мутации – изменения, происходящего в результате спланированных действий, у таких систем довольно низкая.

Адаптационные возможности определяются начальным уровнем потребления, дохода и доступа к социальным благам, а также присутствием или отсутствием чувства социальной удовлетворенности. В любом случае адаптация сводится к реакции на осуществляемые воздействия, порождаемые взаимодействием каких-либо агентов, включая и правительство.

Индивид адаптируется практически к любым социальным условиям, потому что такое поведение – единственный способ его биологического выживания. Даже в условиях войны индивид находит формы выживания, т.е. адаптируется. Тогда что же можно считать адаптацией в экономическом и социальном смысле, ведь война представляет крайний сценарий социальной дезорганизации, поэтому адаптация вряд ли может быть признаком продуктивной.

Однако и следование принципу Парето-эффективности не может восприниматься в качестве определяющего критерия, описывающего адаптацию или ее цель. Согласно этому принципу доход должен быть перераспределен так, чтобы дальнейшее изменение структуры распределения дохода не смогло улучшить положение одних, не ухудшая положение других. При этом должно соблюдаться правило удовлетворенности сложившимся рас-

пределением дохода. Если это так, то в этой точке социальная политика будет не нужна. Видимо, получить эту точку совершенно невозможно. Индивид любое уменьшение своего дохода воспримет как ухудшение своего положения, что вызовет у него неудовлетворенность. Кроме того, категория удовлетворенности во многом относительна и имеет социально-психологическую природу, где присутствует масса факторов, определяющих ее. Очевидно, что Парето-критерий в силу своей абстрактности не может быть напрямую применен к описанию социальных процессов или стать таким критерием социальной политики, который бы помог определить ее цели. Как было показано выше, подход на основе децильных групп, кривой Лоренца и коэффициента Джини является более адекватным аналитическим инструментом для формирования стратегии и общих задач социальной политики. Для ее конкретизации можно использовать таксономические приемы, на основе которых следует выделять значимые социальные блага и методы их производства и финансирования (такой способ показан ниже).

Индукцированные механизмы социальной защиты по определению составляют одно из названных выше направлений социальной политики, причем самое важное, особенно в период институциональных трансформаций. Принципом создания и внедрения этих инструментов является недопущение ущемления со стороны одного агента прав других агентов, многоуровневый характер распространения действия этих инструментов, включая и органы местной власти. К ним относятся: защита здоровья населения и окружающей среды, сокращение безработицы и бедности, эффективная политика в области материнства и детства и т.д. К одному из инструментов индуцированного механизма можно отнести макроэкономическое регулирование, которое обеспечивает некий объем и динамику частных инвестиций, стимулирует сбережения населения и тем самым снижает вероятность различного рода дестабилизаций. Эффективные финансовые институты укрепляют возможности государства в этой части, они позволяют хотя бы сократить вывоз капитала и тем самым способствуют поиску точки его приложения внутри страны. Следовательно, в таком случае капитал будет задействован в решении социальных вопросов. Предотвращение оттока капитала, который ежегодно по самым скромным оценкам для России составляет в среднем 15 млрд долл., позволит нормализовать инвестиционный процесс, что повысит возможности экономики в

осуществлении структурных изменений, синхронизируя этот процесс с мероприятиями социального характера и социальными изменениями.

Социальная политика не может не принимать во внимание такое явление, как социальная мобильность населения, которая выражается не только в динамическом перемещении по шкале видов трудовой деятельности, но и в статусной иерархии, управленческой и квалификационной иерархии. Уровень социальной мобильности фактически означает, насколько социальная система совершенна и нуждается в трансформации. Именно социальная мобильность связывает социальные структуры с изменениями во всех прочих структурных элементах экономической системы.

Наконец, важнейшей составляющей социальной политики выступает совокупность мероприятий правительства, касающихся организации функционирования всего социального сектора, всего набора благ, услуг, создаваемых так называемой социальной экономикой. Роль государства здесь не может быть малой в силу наличия “болезни цен”, получившей наименование “болезни Баумоля”. Суть эффекта сводится к тому, что в отдельных отраслях предельные издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт. Предположительно, это связано с результатом восходящей динамики производительности труда. Этот эффект характерен для социального сектора, потому как в нем платежеспособный спрос на продукты сдерживается относительно невысокой индивидуальной потребностью. Особенность “болезни Баумоля” состоит в том, что возникает ситуация убыточного производства этих благ при данном объеме производства в науке, культуре, образовании и т.д.

Типология благ и разделение интересов общества на мериторные, компенсаторные и базовые потребности, выполненные в докладе А. Рубинштейна<sup>15</sup>, сделанном на заседании секции экономики Отделения общественных наук РАН в 2004 г., позволяют уяснить формы и методы социальной политики. Под мериторными интересами, согласно Р. Мюсгрейву, понимаются не выявляемые рыночным способом общественные предпочтения – предпочтения; компенсаторные интересы представляют собой

---

<sup>15</sup> Рубинштейн А. Социальная сфера: теоретические вопросы функционирования и развития: доклад на секции экономики ООН РАН. М.: ООН РАН, 2004.

потребности общества, которые можно удовлетворить, используя компенсацию сокращения производства других благ прочим агентам. Что касается базовых интересов, то это, как вытекает из самого термина, потребности общества, связанные с реализацией функций государства создавать блага, удовлетворяющие как отдельных экономических агентов в их совокупности, так и отдельные их группы.

В соответствии с этой классификацией можно выделить следующие направления государственной социальной политики.

1. При производстве коммунальных благ, не имеющих социальной полезности, потребности в них сводятся к удовлетворению потребностей отдельных индивидуумов. Денежный спрос выявляется на рынке, и производитель обычно получает значительные финансовые ресурсы и не нуждается в налоговых льготах и ассигнованиях. Задача социальной политики – не создавать дополнительных ресурсов или специальных условий какому-либо производителю.

2. При производстве смешанных благ, когда есть индивидуальная и социальная полезность, совокупный спрос складывается из спроса индивидов, государства, реализующего мериторные интересы.

3. Смешанные продукты социальной сферы обладают индивидуальной и социальной полезностью, они генерируют спрос индивидуумов. В связи с этим денежный спрос на эти блага определяется на основании компенсатора, т.е. используются налоговые льготы, ассигнования и бюджетный ресурс.

4. Для благ, обладающих лишь социальной полезностью, совокупный денежный спрос формируется интересами общества, а государство должно полностью возмещать издержки производителя. Эти виды благ предполагают полное бюджетное финансирование.

5. Если производители создают несколько видов социальных товаров и услуг, то применительно к организации социальной сферы это приводит к возникновению и нескольких (как минимум, двух) форм бюджетного финансирования.

6. Формы бюджетной поддержки зависят от институциональной сферы и социальной миссии организации (научных исследований, культуры и т.д.).

Реализация социальной политики по указанным шести направлениям должна строиться на выполнении принципа субсидиарности, так как в зону проектного финансирования входят те зада-

чи социальной политики, которые не могут быть решены в рамках текущей деятельности организаций социальной сферы.

Правительство влияет на социальную систему по многим каналам, включая и прямые инструменты государственного стимулирования экономики, принимающие вид государственного заказа и реализации соответствующих проектов. Перед российским правительством ценными императивами проведения социальной политики, приобретающими высочайшую актуальность, становятся:

- восстановление доверия к государству, его финансовым институтам и экономической политике;
- сокращение бедности и неравенства, обеспечение элементарной справедливости, соразмерной вкладу агента в национальную экономику;
- при проведении любых преобразований требуется применять компенсаторный метод, включая и уровень макроэкономической политики, т.е. при снижении объемов выпуска либо качества социальных институтов, доходов или ущемлении каких-либо важнейших потребностей, прав правительство обязано стать субъектом, генерирующим спрос на утраченные позиции или снизившиеся качественные характеристики;
- осуществление структурных изменений только в объеме имеющихся ресурсов и в соответствии со стратегическими целями развития, объяснение собственных действий населению с необходимым приобретением идеологической поддержки.

При этом третий пункт означает политику предотвращения потери уже заработанного качества жизни, а четвертый указывает на взаимосвязь структурных и социальных изменений. В этом случае правительство становится источником и гарантом сохранности важнейших функций и социальных достижений. Тем самым государство в лице правительства поддерживает надежность институтов и снижает величину или предотвращает рост дисфункций.

У социальной политики исчерпывается база, если в структуре потребления товаров преобладает импорт (до  $\frac{2}{3}$ ), разрушена и неконкурентоспособна отечественная промышленность, высок процент и наблюдаются иные институциональные деформации в организации внутреннего инвестиционного процесса. Высокий износ фондовой базы экономики, включая жилье, резкое сокращение качества человеческого капитала, низкая эффективность экономической и социальной инфраструктуры создают нетриви-

альную цепочку экономических проблем, которые невозможно решить в один момент и одновременно при известных ресурсных ограничениях, воссозданных и по причине проводимой экономической политики. Эта последовательность знаменует собой порочный круг бедности, сводимый к тому, что стереотипная экономическая политика и институциональные преобразования по сценарию “шоковой терапии” или “блицкрига” порождают такие институты и формируют такую макроэкономическую траекторию, которые уже не позволяют применить иную систему координат экономической политики.

## СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И НАЛОГОВЫЕ УСТАНОВЛЕНИЯ<sup>16</sup>

На уровне национального хозяйства структурные изменения проявляются в динамике хозяйственных связей и отношений между элементами системы, в возникающих диспропорциях, которые невозможно толковать иначе, чем отклонение от приемлемой системы отношений. Таким образом, когда экономисты говорят о наличии диспропорций в чем-либо, то они, во-первых, применяют структурный анализ, а во-вторых, имеют нормативный критерий относительно того, что признается состоянием отсутствия диспропорции. В противном случае идентифицировать диспропорцию невозможно, следовательно, и говорить тогда о ней неуместно.

Экономическая система может быть представлена набором из нескольких системообразующих элементов, которые и определяют общие параметры функционирования хозяйства, его функции и их эффективность. Характеристика структурных изменений может быть дана по этим элементам. К ним можно отнести: фазы воспроизводства (производство, распределение, обмен, потребление); связи между секторами экономики (добывающие, перерабатывающие, обрабатывающие отрасли); регионы и взаимодействие между ними; новые образовавшиеся рынки и их связь с существующими рынками; накопление и потреб-

<sup>16</sup> Часть материала данного параграфа была ранее опубликована в монографии автора “Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности”, по решению Международного форума в цикле “Золотая серия научных работ” в Академии наук о земле в 2000 г.

ление; материально-вещественные и финансово-денежные потоки и др.

Можно дать следующее толкование проявления структурных изменений в показателях качества отдельных элементов экономической системы (табл. 8.3). Как видно из таблицы, структурные изменения затрагивают состояние основных фондов экономики, трудового потенциала (рабочей силы), качество потребления сырья, производственный и транзакционный секторы экономики, а также приводят к изменениям в распределении, обмене и потреблении создаваемых благ.

Специфика трансформационного кризиса российской экономики 1990–2000 гг. и продолжающихся конвергентных кризисов в условиях роста в 2000–2006 гг. в структурном характере, что обеспечивает необратимую потерю некоторых полезных свойств хозяйственного развития. Динамика инвестиций в воспроизводство основного капитала на протяжении первого из указанных периодов обнаруживала устойчиво нисходящие тенденции, удельный вес чистых инвестиций в накоплении сократился с 27% в 1991 г. до 13% в 1995, а доля чистых инвестиций уменьшилась до 2% ВВП, что в 4–6 раз меньше, чем в промышленно развитых странах (8–12% ВВП)<sup>17</sup>. Уровень износа основных производственных фондов в металлургической отрасли составил 50%, в машиностроении – 45, в отраслях высокой технологии – 52, в легкой промышленности – 54%.

Структурные сдвиги в российской экономике, в значительной мере неуправляемые, привели к возрастанию диспропорций в экономической структуре, выразившихся в возрастании доли добывающих отраслей и закреплении их лидирующего положения. Если взять индекс промышленного производства 1990 г. за единицу и рассчитать значение показателя за 1999 г., то результат будет примерно такой: продукция высокой степени переработки – значение индекса 0,42; для производств продукции низкой степени переработки – 0,58. К 2006 г. ситуация не претерпела коренных изменений, даже несмотря на то что государству, пользующемуся условиями благоприятной мировой конъюнктуры на внешних рынках сырья и энергоносителей, удалось обеспечить финансирование оборонного заказа в требуемом объеме.

Анализируя изменение индекса интенсивности структурных сдвигов, можно отметить возросшую скорость происходящих

<sup>17</sup> Цифровой материал используется на основе данных Госкомстата РФ.

**Таблица 8.3. Основные элементы проявления структурных изменений (на примере российской экономики 1991–2006 гг.)**

Элемент	Проявление
Основные фонды	<ul style="list-style-type: none"> <li>• моральный и физический износ, нарастающее или сокращающееся замещение;</li> <li>• недогрузка (недоиспользование), сверхэксплуатация;</li> <li>• рост/снижение аварийности</li> </ul>
Рабочая сила	<ul style="list-style-type: none"> <li>• деквалификация/ повышение квалификации;</li> <li>• ухудшение/неизменность либо улучшение здоровья (апатия, стрессы, депрессии);</li> <li>• безработица (с учетом скрытой)</li> </ul>
Сырье	<ul style="list-style-type: none"> <li>• увеличение/снижение потерь и перерасхода сырья;</li> <li>• изменение структуры потребления сырья (замена высококачественного сырья на дорогое и низкого качества, ориентация на местное сырье)</li> </ul>
Производственный и транзакционный секторы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сокращение/рост масштабов и упрощение/совершенствование структуры;</li> <li>• неэффективная/эффективная структура (рост доли добывающего сектора);</li> <li>• вытеснение импортом отечественных производств, либо рост экспорта (за счет несырьевых производств)</li> </ul>
Распределение	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рост/сокращение дифференциации по отраслям, регионам, группам населения;</li> <li>• зависимость от импортных/экспортных поставок</li> </ul>
Обмен	<ul style="list-style-type: none"> <li>• снижение/ увеличение эквивалентности обмена;</li> <li>• сокращение/расширение хозяйственных, кооперационных связей</li> </ul>
Потребление	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сжатие/рост платежеспособного спроса населения, предприятий и государства;</li> <li>• ухудшение/увеличение качества структуры потребления (за счет роста/снижения доли потребления продовольствия);</li> <li>• увеличение в структуре потребления доли импорта</li> </ul>

структурных сдвигов в 1992–2000 гг., что, естественно, не может не отразиться на качестве результатов, социальной и институциональной структурах общества. Нужно заметить, что в условиях абсолютного экономического спада скорость стихийных структурных изменений была несравнимо выше, нежели в условиях экономического роста 2000–2006 гг. Быстрота подобных сдвигов обычно приводит к эффекту “потери ожиданий”, когда ломка прежней структуры и формирование новых пропорций, а также

закрепление новых стимулов и мотивов, выстраивающих линию поведения агентов в потоке наслаивающихся изменений, не могут обеспечить адекватность реакций приспособления и ответов на происходящие сдвиги. Оценка качества структурных сдвигов в промышленности производится с помощью индикатора, показывающего увеличение или уменьшение доли отраслей низкой степени переработки исходного сырья и соответственно отраслей высокой степени обработки. Снижение показателя, оценивающего качество структурных сдвигов, говорит о сокращении эффективности структуры производства. Кроме того, изменения в технологии производства, рутинных проектирования техники выступают определяющим фактором структурных изменений. Усиление позиций сырьевых отраслей и компаний говорит в пользу того факта, что в структуре экономики наметился сдвиг в сторону приоритетного развития и закрепления доминирующего влияния названных сырьевых производств. Когда в стране ключевое положение в экономике и политической деятельности занимают одни и те же фигуры, это является лишним доказательством справедливости развиваемой здесь позиции и теории.

Примером технологических изменений на российских предприятиях машиностроительного и приборостроительного комплекса является динамика производственных процессов и уровня переработки материалов и продуктов. Так, “Красный пролетарий” выпускал высокоточные станки с системой числового программного управления, но стал выпускать токарные станки с ручным управлением, Самарский станкостроительный производил координатные станки высшей категории точности, теперь же токарные с ручным управлением среднего класса точности, Челябинский завод измерительных приборов – уникальные контрольно-измерительные приборы, затем их производство было свернуто. Таким образом, изменение уровня технологической обработки изделий, глубины переработки сырья составляют существо технологического фактора структурных изменений.

Безусловно, правительство, занимаясь разработкой структурной политики как неотъемлемого и основополагающего направления макроэкономической политики, обязано исходить из свойств и закономерностей изменений в уровне технологии. Это и будет необходимым требованием учета микроэкономических реакций при формировании и реализации экономической политики. Отсутствие сбалансированности, согласованности в функ-

дионировании технико-технологической, институциональной, политической, правовой, социальной структур выражается в нарушении координации различных экономических агентов, что приводит к возрастающей дезорганизации с последующим снижением уровня сложности выпускаемой продукции. Подобный итог вполне закономерен, поскольку невозможно развивать неэффективную структуру, обеспечивая должные требования (конкурентоспособные) по качеству, срокам освоения, устойчивости производства, снабжения и сбыта.

Структурные изменения экономики охватывают практически все ее составляющие, хотя в некоторых случаях при направленных действиях правительства, они могут иметь локализованный характер, т.е. касаться либо какой-либо одной отрасли, либо отдельно взятых секторов экономики, либо институтов. Важно учитывать временной интервал, за который осуществляется оценка структурных изменений и их идентификация. Если правительство проводит специальную политику, которая по своему содержанию состоит в масштабных структурных изменениях, как это происходит в транзитивных экономиках, то релевантными параметрами становятся не только время, правильный выбор стратегии изменений и направлений развития, но и величина ресурсов, которые потребуются для осуществления таких преобразований. При этом нужно иметь четкий план: какую структуру экономики хотелось бы получить в результате структурной политики, как эта новая структура будет определять социальные отношения и социальную политику. Если же правительство не имеет подобного плана, тогда и невозможно дать оценку эффективности экономической политики, так как трудно сказать, каково соотношение затрат и выгод экономической системы. Структурное качество различных экономик также различно, и оно в значительной степени определяет потенциал роста экономики. Структура может быть такой, что будет тормозом социально-экономического развития и без соответствующей правительственной политики страна не сможет успешно развиваться. Это особенно характерно для стран, следующих модели догоняющего развития, т.е. отстающих по уровню социальной жизни от передовых в этом отношении стран, которые относятся к группе стран так называемой пионерной модернизации.

Далее выделим основные отличия в характере структурных изменений в этих двух группах стран, отнеся Россию к стране

догоняющего развития, поскольку она стремится приблизиться по качеству социальной жизни к наиболее развитым странам. Дадим характеристику структурным изменениям, исходя из оценки модификации отношений на макро-, мезо- и микроуровне, а также в рамках базовых процессов и отношений: собственности, производства, потребления, распределения и обмена (табл. 8.4).

Как следует из таблицы, структурное качество значительно отличается для названных двух групп стран. Интерес вызывает то кардинальное отличие, которое касается разработки макроэкономической политики. Оно напрямую затрагивает институты, ответственные за ее проведение. Они должны способствовать возникновению действенного передаточного механизма правительственных решений. С ростом разнообразия управляемого объекта, а именно это часто наблюдается при структурных сдвигах, необходимы меры, а может быть, и специальная правительственная политика, позволяющая справиться с этим процессом. Возможны два варианта действий. Во-первых, увеличить разнообразие субъекта управления (интенсивно), т.е. повысить уровень его организации и эффективность экономической политики. Во-вторых, снизить разнообразие объекта управления (экстенсивно), что довольно трудно осуществить на практике.

В ходе структурных изменений появляются новые законы связи между элементами системы, определяющие эффективность функционирующей экономики. При этом позиции одного сектора экономики могут расширяться за счет сокращения других секторов, причем, как показал опыт России 1990-х годов, даже при общем сокращении валового внутреннего продукта. Трансформация российской экономики сформировала новую институциональную структуру, во главе которой встали сырьевые (в основном добывающие и металлургия) отрасли, второй уровень обеспечен торговлей и связанными с ней отраслями переработки, а также "импортной инфраструктурой", на третьем уровне: банковско-финансовые институты и государственный бюджет с необходимыми обязательствами перед социальной сферой. Промышленность, создающая высокую добавленную стоимость, в этой схеме занимает подчиненное место. Если одному из трех элементов понадобится новое оборудование (средства производства), тогда он будет решать, заказать ли его отечественному производителю или зарубежной компании. Потребительские товары промышленного производства поступают в страну по импорту, и они, как правило, более высокого качества. После того,

**Таблица 8.4. Характеристика структурных изменений по объектам и процессам**

Структурные изменения	Страны "пионерной модернизации"	Страны догоняющей модернизации (Россия)
Собственность	Нечеткие границы собственности, рекомбинированная собственность, рост доли акционерной собственности. Увеличение доли и роли госсектора с возрастанием соответствующих расходов	Приватизация без решения задач структурной организации экономики, а также без учета эффективности разных типов собственности. Сокращение доли и роли государства. Импорт организационных форм и основных институтов
Макроуровень	Структурная сбалансированность, минимальные диспропорции, возникновение интеллектуалоёмких производственно-технологических систем на основе электронных нанотехнологий, биотехнологий, создающих продукты высокой добавленной стоимости	Сырьевая структура экономики, производство продуктов с невысокой долей добавленной стоимости, сокращение потенциальных возможностей для внутреннего инвестирования приоритетных направлений развития
Мезоуровень (отраслевая структура, регион)	На уровне отраслей и регионов доминируют транснациональные корпорации. Создание технопарков, городов науки, зон стимулирования развития высокотехнологичных производств, вертикальная и горизонтальная организация	Зависимый тип информационной инфраструктуры, снижение роли науки в сфере производства и технологии. Отсутствие достаточно мощных техноструктур в передовых технологических направлениях, например, в микроэлектронике
Микроуровень (фирма)	Новые формы мотивации сотрудников, развития технологической структуры. Системы управления качеством, дивизиональные и матричные типы управления	Преобладание и линейно-функциональных и функциональных, организационных структур, процессы демотивации. Наличие малых фирм вокруг более крупных предприятий, создающее условия для нелегальной деятельности
Производство	Увеличение доли нематериальных активов, интеллектуализация основных производственных фондов. Сокращение сроков амортизации основных фондов. Рост числа автоматизированных комплексов, заводов-роботов, систем компьютерного управления производством	Высокий процент износа основных фондов, старение технологий с низкой интенсивностью их обновления, ориентация на западные технологии и оборудование, поступающие по импорту. Низкий уровень широкого использования собственных разработок оборонного комплекса в гражданской промышленности

Таблица 8.4 (окончание)

Структурные изменения	Страны "пионерной модернизации"	Страны догоняющей модернизации (Россия)
Потребление	<p>Социальная ориентация макроэкономической политики ведет к эгалитарному потреблению основных благ. Существуют специальные программы выравнивания дохода и потребления между различными группами населения. Политика направлена на предотвращение роста коэффициента Джини и обеспечение доступа к основным социальным благам как можно большего числа граждан</p>	<p>Декларация социальных целей. Примат целей макроэкономической стабилизации. Коэффициент Джини довольно значителен и за годы масштабных структурных изменений значительно возрос, создает резкую дифференциацию в потреблении благ. Заниженный уровень общего потребления, снижение качества питания значительных слоев граждан, ухудшение их здоровья и ограниченный доступ к основным социальным функциям</p>
Распределение	<p>Эгалитарное направление политики регулирования доходов и социальной политики, стимулирующее развитие институтов, обеспечивающих расширение числа агентов, относимых к среднему классу. Приемлемое неравенство</p>	<p>Высокий уровень неравенства, преобладание форм несправедливого присвоения не заработанных доходов в соответствии с вкладом. Усиление расслоения и сокращение возможностей расширения среднего класса</p>
Обмен	<p><i>Во внешней торговле:</i> увеличение ввозимого сырья, вывозится готовое оборудование и продукты конечного потребления (высокая степень переработки и высокие потребительские стоимости)</p> <p><i>Внутренний рынок:</i> ставка на высокое качество и борьба за внутренний рынок с применением правительственных мер и правовых актов</p>	<p><i>Во внешней торговле:</i> нарастание вывоза сырья и других ресурсов, в том числе интеллектуальных. Ввоз оборудования, технологий, в основном тех, с помощью которых удается делать первичную обработку добытых ресурсов (нефть, газ и т.д.)</p> <p><i>Внутренний рынок</i> беззащитен, продукция низкого качества и высоких издержек. Пропорция в ценах и затратах не в пользу отечественного производителя</p>

Инвестиции	Активные внутренние инвестиции в наукоемкие отрасли на основе банковского капитала, специализированных фондов, страховых компаний. Увеличение государственных программ и инвестиций. Высокий инвестиционный потенциал экономики	Низкий инвестиционный потенциал, трудности в организации и наращивании внутренних инвестиций. Ориентация в работе банков на финансовый сектор экономики. Невысокая доля и роль государства в инвестиционном процессе
Валютное обращение	Электронизация денежного обращения, использование кредитных и дебетных карточек. Устойчивость национальной валюты, сохранение курсового паритета.	Низкая скорость осуществления платежей. Нестабильность национальной валюты, даже при введении валютного коридора. Большая масса долларов в виде тевзаврированного актива, находящегося на валютных счетах или на руках у населения в свободном обмене
Занятость	Повышение доли инженерно-технических и исследовательских работников на фирмах. Рост требований разносторонней подготовки, к умению работать со значительными объемами информации и принимать решения. Рост престижа и доли умственного труда в структуре рабочей силы	Низкая или сокращающаяся доля инженерно-технических работников в структуре занятых. Ухудшающаяся возрастная структура в этом виде труда. Отсутствие широты образования, узкая специализация. Нестабильность рынков труда.
Императивы макроэкономической политики	Действует законодательство, определяющее характер планирования и последовательность реализации экономической политики. Индикативные планы, стратегические цели, исходящие из необходимости решения конкретных социальных проблем, включая и проблематику долгосрочного характера	Отсутствие четких стратегических целей и общей стратегии развития (долгосрочной). Низкий уровень законодательного обеспечения разработки и реализации экономической политики. Решение вопросов краткосрочного и среднесрочного характера исходя из имитации методов и моделей экономической политики, часто не учитывающих специфику национальных хозяйственных структур и их инерцию

как в России прошла приватизация и отдельные предприятия стали собственностью иностранных владельцев, телевизоры, холодильники, другие электробытовые приборы изготавливаются в рамках лицензионных производств уже на территории России. Это приводит к окончательной потере инженерных кадров и инженерной мысли в промышленности. Примечательно, что такая схема работы экономики вполне может обеспечить иллюзию эффективности и даже экономический рост, который можно будет оценить по определяющим его индикаторам. Вот почему те промышленные предприятия России, которые имеют заказ от нефтяных или газовых компаний либо государства, демонстрируют устойчивое развитие.

Фиксация такой институциональной структуры фактически означает формирование “круга бедности” национальной экономики. В таком случае хозяйство окажется поделенным между отечественными сырьевыми гигантами, которым для увеличения объемов будет требоваться все больше и больше западного оборудования; иностранными транснациональными корпорациями, сбрасывающими в Россию технологии, обеспечивающие степень обработки более низкого уровня; и, наконец, отечественной промышленностью, обслуживающей набор “первичных” потребностей страны. Это относится к агропромышленному комплексу, пищевой сфере, строительству и услугам. Первая группа высоко монополизирована, вторая – олигополизирована, третья – отличается от первых двух большей конкуренцией. Структурно зависимый характер российской экономики будет становиться реальностью. Инфраструктуру, вероятнее всего, в конечном счете поделят национальные монополии, государство и иностранный транснациональный капитал.

Реструктуризация, в том числе сформировавшейся неэффективной системы отношений, потребует дополнительных ресурсов. Значительные ресурсы уже были потрачены при проведении политики трансформации и для реализации неверных целей, т.е. на получение неэффективной структуры. Теперь понадобятся дополнительные затраты, чтобы провести ее модификацию. Следовательно, существует острая потребность в активном внутреннем инвестиционном процессе. В условиях “капитальной” бедности в стране эту задачу будет непросто решить. Капитал создает поток товаров и услуг, приносящих доход.

Стоимостная оценка дохода определяет реальную стоимость самого капитала, так как стоимость капитального блага есть сто-

имость в той мере, в которой он (капитал) приносит определенный доход. Если страна не располагает капиталом, то ей довольно трудно интенсифицировать инвестиционный процесс без внешних вливаний. Однако в России, помимо капитальных активов, имеются неизрасходованные элементы национального богатства, которые можно использовать, во-первых, для наращивания капитала, во-вторых, для увеличения инвестиционного потенциала, как самостоятельно используя данный ресурс, так и за счет первого варианта.

Понятие инвестиций имеет более широкое значение. Оно включает капиталовложения как одну из компонент инвестирования наравне с вложениями в оборотные активы, финансовые инструменты (акции, облигации и другие ценные бумаги), отдельные виды нематериальных активов (патенты, лицензии и т.д.), а также вложения в человеческий капитал. Перечисленные направления вложений затрагивают практически все сферы экономической активности: кредитно-финансовую, производственную, научно-технологическую, трудовые отношения, поэтому инвестиции, а также факторы, воздействующие на направленность и распределение инвестиционных потоков, выполняют роль формирования экономической структуры в самом широком смысле.

Пространство, которое задано системой налогов, льгот, удельным весом сбережений в доходах, ожидаемой нормой прибыли, ставкой ссудного процента, динамикой инфляции, инвестиционной привлекательностью регионов, экономических секторов, отдельных фирм, состоянием инвестиционного рынка и самих инвестиционных институтов, и характеризует возможность формирования и реализации долгосрочных целей инвестиционной деятельности субъекта во взаимосвязи с другими стратегическими целями и может быть названо пространством принятия инвестиционных решений. У этого пространства, или инвестиционного поля, имеется результирующий вектор, определяющий направление его сжатия или расширения и скорость этого процесса.

Инвестиционную политику невозможно рассматривать вне связи с политикой структурной, поскольку изменение пропорций между элементами системы требует, согласно развиваемой доктрине экономической дисфункции, монетарного обеспечения, т.е. некой величины денежных средств, поступающих в систему на эти цели в единицу времени. Такой приток денег в единицу

времени на выполнение поставленной задачи изменения структурных отношений и представляет собой инвестиции на осуществление структурного сдвига. Это преобразование не может состояться в необходимом качестве без инвестиционных вливаний. Когда происходят неуправляемые структурные сдвиги, они представляют собой, во-первых, реакции на какие-либо воздействия на систему, в частности, реакции на ее демонетизацию, движение к нижней границы монетарного диапазона, – в этом случае система теряет свои качественные характеристики и возможность выполнять определенные функции. Во-вторых, структурные сдвиги могут быть вызваны конкуренцией других экономических подсистем более высокого технологического уровня развития и качества, которые вытесняют, сужают диапазон устойчивого функционирования прежних структур. При этом общим результатом названной конкурентной борьбы является ослабление ресурсного обеспечения прежних структур или сокращение спроса на те функции, которые они выполняют.

Когда текущая структура экономики вступает в конфликт с зарождающейся и развивающейся новой структурой или институтами и технологиями, то возникает ситуация структурного кризиса. Инерция поведения хозяйствующих субъектов, неопределенность ситуации при принятии конкретных решений приводят к фиксации законов связи и взаимодействия элементов системы. Уровень отношений и коммуникационные линии между агентами не соответствуют потребностям новых технологических цепочек, либо институтов, либо политических решений, если осуществляется трансформация экономики, подобно той, что происходила в России. Старая структура постепенно уступает свои позиции. Это сопровождается повышением транзакционных издержек, нарушениями в ходе рыночных процессов, денежно-кредитном механизме, с вытекающим дисбалансом в системе ценообразования, инфляцией, ростом структурной безработицы. То, насколько экономики хватит времени и ресурса выйти из этого состояния, преодолеть его, зависит от ее инвестиционных возможностей. В макроэкономическом смысле сдвиги в технологии и технике служат одним из главных двигателей изменений в структуре экономики. Поэтому, исходя из сказанного, можно выделить два фактора – технологию и конечный продукт и потребление–инвестиции, определяющие экономическую структуру и соответственно направленность происходящих изменений этой структуры.

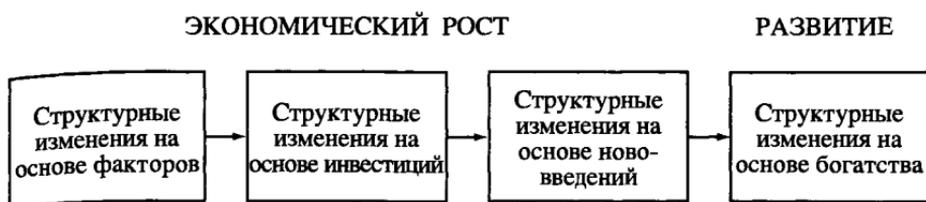


Рис. 8.6. Структурные изменения различного вида генерации, экономический рост и развитие

Именно поэтому инвестиционная и структурная политика не могут рассматриваться в отрыве друг от друга. Однозначно следует утверждать, что формулировка структурной политики определяет цели движения, а инвестиционной – средства движения и одновременно возможности достичь конечной точки планируемой траектории.

Итак, чтобы осуществлять структурную политику, правительству нужно обеспечить воздействие на две составляющие структурных изменений: технологическую и институциональную. Возможные варианты структурной политики показаны на рис. 8.6.

Безусловно, структурные изменения происходят одновременно и благодаря действию факторов производства, и инвестиций, и нововведений. Эти процессы трудно разорвать. Однако структурные изменения высшей генерации образуются за счет нововведений в условиях экономического роста. Этот тип структуры обычно и становится более эффективным, хотя абсолютной гарантии, конечно, не существует и быть не может. При этом наблюдается развитие инфраструктуры, рост квалификации персонала, расширение собственных каналов сбыта фирм, высокая внутренняя конкуренция, инвестиции в снижение издержек производства, повышается общий потенциал риска при принятии решений экономическими агентами. В итоге повышается отдача от используемых факторов производства.

На стадии факторов структурные изменения осуществляются только за счет обладания природными ресурсами, избыточной и дешевой рабочей силы. Сначала обеспечивается экономический рост на этой основе, что и запускает механизм изменения пропорций.

Наибольшая эффективность структурных модификаций достигается тогда, когда правительство применяет стратегию развития экономики на основе использования источников нацио-

нального богатства. Оценка эффективности использования каждого компонента богатства при помощи соответствующих показателей, определение исходной и желательной структуры национального богатства и уровня благосостояния, воспроизводимого на его основе, представляет собой важнейшее направление формирования верной структурной политики. Через динамику элементов богатства можно представить и инвестиционный процесс.

Правительство РФ неоднократно утверждало, что главным приоритетом экономической политики считает борьбу с инфляцией и создание такого макроклимата, который бы способствовал привлечению иностранных инвестиций. Необходимо разобраться в подобном подходе, учитывая следующее положение: существует ли необходимость в привлечении иностранных инвестиций, и если существует, то в какой мере их можно считать основополагающей компонентой для экономического роста экономики. Эта проблема касается оценки эффекта, который оказывает иностранный капитал на производство. Такой эффект вряд ли является определяющим. Причины этому можно вывести из исследования, проведенного Организацией экономического развития и сотрудничества по поводу влияния международных капиталовложений (прямых инвестиций) на развитие Ирландии, Бельгии, Канады и Австрии еще в 1988 г. «Достаточно бесспорным является тот факт, что иностранные капиталовложения в малоразвитые страны обычно имеют небольшой положительный, если не откровенно отрицательный эффект... Единственным преимуществом, которое страна может извлечь из этих капиталовложений, является то, что определенное количество жителей находит рабочие места... Но эти люди работают исключительно на самом низком уровне сферы обслуживания, а более престижные рабочие места всегда заняты иностранцами. Поэтому только ограниченная часть заработной платы остается в стране...»<sup>18</sup>.

Кстати, мировой финансовый кризис 1997–1999 гг. подтвердил полученные десятилетием раньше выводы. Их можно сформулировать следующим образом:

<sup>18</sup> Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1991. С. 73–74. Несомненно, речь идет о странах третьего мира, не располагающих квалифицированной рабочей силой, как Россия, однако нельзя отрицать наметившихся похожих тенденций, выражающихся в снижении общего уровня образования на фоне появления элитарных учебных заведений, где учащиеся часто сразу ориентированы на работу за рубежом.

1) проведение политики прямых инвестиций не приносит ни особой современной технологии, ни особого "know-how" в страну;

2) во многих странах иностранный капитал привлекается за счет субсидий и различных льгот из федерального бюджета, а это означает, что налогоплательщики, в том числе отечественные компании, практически оплачивают своих конкурентов;

3) дочерние предприятия или филиалы в основном ориентируются на свою материнскую компанию за рубежом и совсем в небольших масштабах сотрудничают с промышленностью страны пребывания;

4) расходы на НИОКР в созданных филиалах иностранных компаний могут быть выше, чем на предприятиях страны пребывания, но они оказываются ниже по сравнению с аналогичными вложениями на материнском предприятии;

5) иностранные инвестиции в целом не способствуют повышению квалификации рабочей силы, так как иностранные предприятия стараются использовать высококвалифицированные низкооплачиваемые кадры для получения бóльшей отдачи при меньших затратах, привлекая лучший персонал своих внутренних конкурентов.

Значительными достоинствами для иностранных компаний обладают заключаемые лицензионные соглашения. Они позволяют достаточно быстро осваивать новые рынки, в странах с нестабильной политической ситуацией снижают риски, которые имелись бы при прямых капиталовложениях, позволяют переводить нерентабельное производство из собственной страны за рубеж и хотя бы частично покрывать расходы на исследования и разработки, и, наконец, лицензии выгодно продавать своему потенциальному конкуренту, чем ждать пока он сам разработает конкурентоспособную продукцию.

Если говорить о действительно высокочисленных инвестициях, то речь должна идти о валовых частных внутренних инвестициях, которые включают все конечные покупки машин, оборудования, все строительство и изменение запасов. Совершенно ясно, что если имеется свободный основной капитал, т.е. излишние производственные мощности, то ожидаемая норма прибыли от прироста инвестиций будет низкой, и, следовательно, инвестирование будет незначительным или его совсем не будет. Пессимистические настроения в отношении будущего развития предпринимательства тоже способствуют снижению инвестиций. Главным стимулом к инвестированию является новая продукция

и новые технологии, ориентированные на удовлетворение растущих потребностей.

Если рассматривать инвестиционный процесс с позиций стратегического управления экономической системой, то это, скорее, процесс определения ее положения на траектории развития, которую можно представить любой подходящей кривой, описывающей долгосрочные тенденции, например, логистической кривой. Так, необходимо знать, как изменяются параметры, будь то прибыль, производительность, фондоотдача, темпы роста объема продаж или какие-либо другие показатели. Допустим, получен отрезок роста какого-либо параметра, кривая роста, как известно, склонна к насыщению. Тогда возникает важнейший вопрос: где на кривой роста находится полученный отрезок за определенный временной интервал. Если он подходит к началу кривой, то предстоит стремительный рост. В случае неправильного понимания этого положения и недостаточности капиталовложений на участке медленного роста, который сменяется быстрым ростом, система может потерпеть конкурентное поражение или не справиться с задачами управления. Однако если отрезок роста накладывается на логистическую кривую в стадии насыщения и фирма продолжает крупные вложения, то она опять же проиграет тому конкуренту, который, поняв существующее положение, прекратил инвестиции в стадии насыщения и переключился на другую логистическую кривую, соответствующую новой технологической возможности.

Трудность здесь состоит в том, как определить момент времени, когда необходимо полностью перейти на инвестирование новых и до каких пор поддерживать старые технологии. Эта задача сводится к определению так называемого времени технологического разрыва и предусматривает стратегию смешанных капиталовложений в обе технологии или в оба продукта в течение всего интервала времени. А отсюда возникает не менее важная задача – определить пропорции капитала, вкладываемого в разные объекты, которая является задачей оптимизации инвестиций.

Управление “технологическими разрывами” предполагает два основных подхода: стратегию регенерируемого роста, состоящую в стимулировании общей экономической активности, в том числе на зарождающихся рынках, и стратегию выжидания, когда страна только отслеживает развитие новых рынков. При реализации данных подходов экономической политики существенная проблема заключается в противоречии между экономичностью и

результативностью. Под экономичностью понимается снижение издержек производства, что при переходе от старой к новой технологии или от старого к новому продукту практически маловероятно. Отдача от инвестиций в новую и старую технологии определяется в пользу новой, но экономический эффект может повыситься на меньшую величину, что вызвано затратами на преодоление “технологического разрыва”. Выбирая экономичный вариант политики, правительство фактически следует консервативной модели, т.е. осуществляет расходы (либо стимулирует) в устоявшиеся направления развития и технологии. Тем самым дается сигнал о том, что ценнее консервативная модель экономического поведения.

Обсуждение проблем эффективных структурных изменений возникло в экономической науке относительно давно, с момента появления исследований развивающихся стран, стремящихся преодолеть свою экономическую отсталость. Экономистами был обнаружен “структурный парадокс”, не позволяющий без помощи наиболее развитых стран сократить отставание, получивший наименование “порочного круга бедности”. Наиболее серьезным обстоятельством, обнаруженным несколько позже, примерно к началу 1980-х годов, явилось то, что даже при организации подобной помощи в максимально возможном масштабе ее величина вряд ли будет достаточной.

“Порочный круг бедности” представляет собой систему взаимосвязей между параметрами социально-экономического развития, при которой низкий душевой доход приводит к низкому уровню сбережений и низкий уровень спроса – к низкому уровню капиталовложений и инвестиций в человеческий капитал. В итоге обеспечивается низкая производительность труда, которая в свою очередь приводит к низкому душевому доходу. Опасность “порочного круга бедности” в формировании и длительном закреплении “культуры бедности”, ориентированной не на самостоятельное, а на догоняющее развитие. Подобная психология и выстраиваемая на этой основе экономическая политика несовместимы с решением задач социального характера. Для развивающихся стран низкий душевой доход обусловлен положительным и довольно внушительным по величине приростом населения. Для транзитивных экономик причина возникновения этого парадокса связана с отсталостью и, что еще важнее, с неэффективностью хозяйственной структуры, низкой эффективностью инсти-

тугов и спонтанным появлением новых правил, распыляющих ресурсы и снижающих их доходность. Отдельные институты делают вообще невозможным создание высокой потребительной стоимости.

На примере налоговых установлений покажем, как одна лишь формулировка добавленной стоимости и механизм взимания этого налога могут изменять не только величину налогового сбора, но и эффективность функционирования коммерческой цепочки, состоящей из  $n$  экономических агентов-посредников.

Разнообразие ситуаций по изменению конкретного налога весьма ограничено. Налог можно ввести, упразднить, снизить или повысить ставку налога, расширить или сузить налоговую базу. В отношении налоговой системы появляется еще одна возможность – манипулировать структурой налогов, т.е. определять пропорции между налоговыми ставками и диапазоны взимания налогов. Таким образом, арсенал решений в части изменения налогов лимитирован самой природой налога, а последствия для экономики обозримы.

Структура налогов и их величина должны быть максимально адекватными структуре хозяйства и решаемым задачам, т.е. налоги должны быть оптимизированы, утверждены и должны действовать довольно продолжительный период времени.

Существует миф о том, что в наиболее развитых странах Запада налоговая структура оптимизирована и ставки налогов не выступают тормозом для развития производства и увеличения занятости. Российские же налоги непомерно высоки, поэтому необходимо их в максимальной степени снизить. Данная точка зрения основана на непонимании истинного положения дел в области налогов в ряде западных стран. Для сравнения приведем уровни налогов на доходы корпораций и уровни налогов на добавленную стоимость, действующие в некоторых странах (табл. 8.5).

Анализ представленных данных позволяет сделать два важных вывода. Во-первых, налог на добавленную стоимость не является самым высоким в России, как принято считать, поскольку во Франции, Италии и Бельгии налоговая ставка (18,6) сравнима с российской (20%), а в Швеции этот показатель даже выше – 25%. В таких странах, как Великобритания, Нидерланды, Германия, налоговая ставка по НДС незначительно ниже – 15%. Во-вторых, уровень налогообложения доходов корпораций по верхней ставке варьируется и по разным западным странам превышает соответствующий показатель по России в 2 и более раза.

Таблица 8.5. Уровни налогообложения в развитых странах 1996 г. в порядке убывания ставки (в %)

Страна	Налог на доход корпораций (верхняя ставка)	Налог на добавленную стоимость
Германия	58	14
Италия	52	18,6
Япония	51	5
Канада	45	7
Бельгия	40	18,6
США	40	5*
Франция	36	18,6
Австралия	35	—
Нидерланды	34	15
Испания	34	12
Великобритания	30	15
Швеция	28	25
Швейцария	28	7

\* Налог с продаж.

В западных обществах, вовлеченных в процесс глобализации, налоговая структура становится сильно зависимой от этого процесса и вместе с тем выполняет роль одного из факторов его эффективности. Современные международные корпорации выбирают рынки, формы деятельности в зависимости от национальной системы налогообложения. Мобильность товаров, капиталов, рабочей силы сильно возросла за последние 25 лет, и немалую роль в этом играет система налогообложения. Корпорации могут выбирать, где разрабатывать продукт, где его производить и где продавать в зависимости от величины ставок налогов. В тех странах, в которых ниже ставки налога, корпорации более открыто обозначают свои прибыли. Цифры весьма убедительны: если в 1970 г. транснациональные компании США получали вне страны 10–20% общей прибыли, то в 1995 г. – 50%, а отношение международных продаж акций и облигаций к ВВП за тот же период возросло с 3 практически до 140%.

Глобализация ставит определенные границы эффективному сбору налогов. Она унифицирует налоговые системы разных стран. Причины довольно просты: неограниченный выбор места производительной или консультационной деятельности международных корпораций; в связи с этим возникающие трудности в

определении места уплаты налога; свободное перемещение трудовых ресурсов, обычно высококвалифицированных кадров, что затрудняет сбор налогов с личных доходов граждан; рост мобильности финансовых рынков, применение большого разнообразия финансовых инструментов и рост числа финансовых трансакций, действенный контроль над которыми утрачивает силу, что затрудняет эффективное налогообложение.

При всей важности названных процессов глобализации, которые не могут не задеть российской экономики, нужно отметить, что национальные налоговые системы оказывают определяющее влияние на переливы капитала, труда, технологии и финансов. Эффективность национальных налоговых систем определяется традициями налогообложения данной страны, законодательной базой, причем касающейся не только собственно налогов, но и сопряженных сфер экономики – организации бизнеса, торговли, инвестиций, арбитража и т.д.

Например, в Великобритании корпорации осуществляют свою деятельность в соответствии с Законом о компаниях, опубликованным в 1985 г. и включающем 747 статей. Действие одного этого закона не смогло бы обеспечить нормальную производственную деятельность промышленности Великобритании, поэтому основу эффективного функционирования данного сектора экономики создают следующие правовые акты:

- Закон о предотвращении мошенничества с инвестициями (1958 г.);
- Закон о доходе и налогообложении корпораций (1970 г.);
- Закон о правилах торговли (1973 г.);
- Закон об арбитраже и закон о налоге на прирост капитала (1979 г.);
- Руководство по налогу на добавленную стоимость (1980 г.);
- Закон о наименовании компаний (1985 г.).

В 90-х годах указанные правовые акты постоянно совершенствовались, но их концептуальная основа, которая и образует базу правового регулирования, была сохранена. Однако приведенные данные не позволяют выявить общую величину налогового бремени, которое ложится на производителя, тем не менее следует с осторожностью относиться к российским экономистам, предлагающим кардинальное снижение всех налогов. Подобные действия не решат основных проблем развития промышленности и экономики в целом, хотя нужно согласиться с тем, что упрощение налоговой структуры, расширение базы налогообложения и

разумное снижение налогового бремени на производителя являются крайне полезными мероприятиями с точки зрения оздоровления российской хозяйственной системы.

Одно из дискутируемых предложений, которое выдвигалось академиком Д.С. Львовым, в отношении изменения налоговой системы, сводится к отмене НДС, начислений на фонд оплаты труда и переносу тяжести налогообложения на прибыль, предварительно зафиксировав ту ее долю, которую необходимо отчислять в бюджет. Кроме того, следовало бы обеспечить 100%-ное перечисление природно-ресурсной ренты в доход государства. С этими мероприятиями связывают возможности снижения издержек, повышения конкурентоспособности отечественной продукции, вытеснения импорта с внутреннего рынка, дополнительной загрузки производственных мощностей и создания условий для экономического роста.

Идея переноса налоговой нагрузки на природно-ресурсную ренту заслуживает практической реализации, однако другие предложения, касающиеся НДС, налога на прибыль, имеют достаточно зыбкие экономические основания. Дело в том, что при соответствующих расчетах, на которые ссылается Д.С. Львов<sup>19</sup>, по всей видимости, не учтен фактор социально-экономического status quo. Показатель прибыли в российской экономике имеет во многом условное значение. Если угодно, это показатель "последствия", который может отражаться либо не отражаться в соответствующей отчетности.

В условиях высокой криминализации экономики, сильного теневого сектора и значительных ставок налога на прибыль перенос еще большей нагрузки на этот инструментальный показатель просто обнулит собираемую налоговую сумму или по крайней мере приблизит ее к нулевой отметке. Это будет равносильно введению налоговых каникул для промышленности, что можно применить открыто, без манипуляций с переносом налоговой нагрузки.

Налоговая система представляет собой многогранный инструмент экономической политики, который можно использовать в целях повышения эффективности промышленности, для решения социальных задач, в области макроэкономического регули-

---

<sup>19</sup> Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки. М.: Экономика. 1999.

рования, установления необходимых пропорций между различными экономическими подсистемами и т.д. В Великобритании министр финансов лейбористского правительства в конце 1998 г. вышел в Палату общин с проектом снижения минимальной ставки подоходного налога до 10%. По расчетам министерства это должно стимулировать трудовую отдачу и улучшить положение работников по найму с низким и средним доходом. Компенсацию подобного снижения подоходного налога правительство рассчитывает получить за счет увеличения налога с продаж недвижимости, повышения налогов на алкоголь и табак, отмены ряда льгот и налоговых привилегий. Цель налоговых изменений состоит в перестройке экономики посредством повышения производительности труда, переносе налогового бремени на торговлю с тех, кто является создателем передовых научных, технологических и других инженерных разработок.

В Японии, экономика которой длительный период находилась в застое и понесла убытки от азиатского финансового кризиса 1997–1998 гг., также принимаются усилия по снижению налогов. В январе 1999 г. был сокращен подоходный налог с физических лиц, в апреле – с юридических лиц. Японское правительство в 1998–1999 гг. распространяло талоны на питание с тем, чтобы поддержать национальную промышленность в условиях падающего платежеспособного спроса. Однако опыт передовых стран с рыночной экономикой не должен создавать иллюзию применимости аналогичных методов налогового регулирования в отношении российской экономики. Переходный период лишает налоговую систему гибкости, поэтому результаты изменений налоговой системы могут оказаться довольно скромными.

Это влияние распространяется на взаимодействие различных секторов экономики, включая и вновь образованные, на межотраслевую кооперацию и формирование посреднических звеньев, обеспечивающих доставку производимых товаров, а также импортной продукции до конечного потребителя. Ниже представим простейшую модель, демонстрирующую влияние изменения ставок налога на прибыль и налога на добавленную стоимость на функционирование посреднической цепочки. Модель получена в предположении, что спрос на распространяемый по цепочке продукт высоко неэластичный в краткосрочном периоде, так что рост цены приводит к незначительному сокращению объемов потребления и существенно не влияет на величину налоговой



Рис. 8.7. Посредническая цепочка в системе “производитель–потребитель”

суммы, собираемой с данной коммерческой цепи<sup>20</sup>. Цена рассматривается как институциональное установление, воздействующее на систему мотивов и стимулов как производителя, так и потребителя.

Пусть по коммерческой цепочке (рис. 8.7) продвигается продукт с себестоимостью  $C = 1$ . Введем допущение о том, что норма прибыли одинакова на всех участках посреднической цепи. Себестоимость производителя можно представить в виде двух компонент:  $C_1^1$  – внутренних затрат фирмы,  $C_1^2$  – стоимости сырья и комплектующих, приобретаемых у поставщиков. То есть:  $C = C_1^1 + C_1^2 = C_1^1 + \sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r$ , где  $R$  – общее количество покупаемых сырья и материалов по цене  $P_r$ ,  $a$  – ставка налога по НДС. Способ ценообразования является институциональным установлением.

Существует несколько способов ценообразования, и экономические агенты могут выбирать тот или иной. На практике наиболее распространены следующие:

- 1) издержки плюс;
- 2) цена, основанная на спросе, когда маркетинговыми методами определяется приемлемый для потребителя уровень цены, от

<sup>20</sup> Российская экономика: опыт системной диагностики и лечения // Инвестиции в России. 1999. № 9. С. 28–38.

него отнимается желаемая норма прибыли и ставится задача доведения издержек до полученного уровня;

3) цена может устанавливаться в силу конкурентной необходимости: ниже, на уровне или выше сложившейся на данном рынке цены, т.е. фактически быть безразличной к издержкам и нормативной.

В последнем случае норматив служит целям соперничества, расширения рынка или даже внутренним целям фирмы, сосредоточенной на освоении новой технологии, ресурсы на которую удастся получить только при понижении цены на производимый по старой технологии товар по сравнению с рыночной (при соответствующей эластичности спроса) либо наоборот – при повышении цены на продукт новой технологии, чтобы сделать его модным и создать потребительский ажиотаж, приводящий к концентрации необходимых финансовых средств на “раскрутку” продукта и технологии. Так нередко поступают многие электронные и компьютерные гиганты (IBM, INTEL и др.).

Также может использоваться ценообразование по предельным издержкам по методу Хотеллинга–Лернера, поэлементное ценообразование или ценообразование по средним издержкам. Кроме названных методов ценообразования на практике применяются еще несколько ценовых установлений:

- подражание, при котором цена поддерживается на уровне, установленном конкурентами, например, при олигополии, чему соответствует ломаная кривая спроса;

- обучение, в результате которого предприятие изменяет цену в зависимости от изменения какого-либо параметра, характеризующего потребителя, например, дохода;

- эмпирико-статистическое определение ожидаемых затрат и спроса, в результате сопоставления которых выводится функция прибыли и устанавливается соответствующая цена.

Подражание и обучение представляют собой, скорее, институционализированные ценовые стратегии, т.е. модели ценового поведения фирм, а не собственно правила установления цены, а эмпирико-статистическое определение подпадает под вторую названную выше группу методов ценообразования. Однако чаще всего первый метод “издержки плюс” имеет безусловный приоритет, поэтому далее в качестве установленного правила назначения цены мы используем именно его.

Рассмотрим две схемы налогообложения НДС при нулевых издержках посредников, когда они покупают продукт по некото-

рой цене, назначают свою цену с учетом нормы прибыли и продают по этой цене с НДС ( $Tr_i = 0$ ), и другую – когда  $Tr_i \neq 0$ , а также два подхода к НДС в зависимости от того, что считать добавленной стоимостью. Это тоже проблема институциональных установлений.

I. НДС берется с величины “себестоимость плюс прибыль” за вычетом величины  $a \sum_{r=1}^R P_r$ , т.е. уже выплаченного налога на добавленную стоимость при покупке сырья, материалов и комплектующих.

1. Тогда поступления по налогу на добавленную стоимость для цепочки посредников из  $n$  элементов составят:

$$НС_{\text{ндс}} = [1 + (1 + g)b]^n \{(1 + a)^n - 1\}C, \quad (8.1)$$

где  $g$  – налог на прибыль;  $b$  – норма прибыли;  $a$  – налог на добавленную стоимость;  $n$  – количество элементов посреднической цепи между производителем и конечным потребителем;  $C$  – себестоимость произведенного продукта.  $НС_{\text{ндс}}$  – налоговая сумма, которую приносит налог на добавленную стоимость на  $n$  элементах посреднической цепи.

А поступления по налогу на прибыль:

$$НС_p = \{[1 + (1 + g)b]^n - (1 + b)^n\}C. \quad (8.2)$$

Будем считать, что цена у первого посредника, приобретающего товар за сумму  $P_1 = C + bC + gbC + a(1 + b(1 + g))C$ , определяется так:  $P_2 = P_1 + bP_1 + gbP_1 + a(1 + b(1 + g))P_1$ , тогда цена  $n$ -го – последнего члена цепи, по которой он предложит товар потребителю, составит:  $P_n = (1 + a)^{n-1}(1 + (1 + g)b)^{n-1} P_1 = (1 + a)^n(1 + (1 + g)b)^n C$ .

2. Если учитывать трансакционные издержки посредников, то цена на  $n$ -ном элементе будет определяться следующим образом:

$$P_n = (1 + a)^{n-1}(1 + (1 + g)b)^{n-1} P_1 + \sum_{i=1}^{n-1} Tr_i(1 + a)^{n-i}(1 + (1 + g)b)^{n-i}. \quad (8.3)$$

Тогда налоговая сумма составит:

$$НС_{\text{ндс}} = [(1 + a)^n - 1](1 + (1 + g)b)^n C + \sum_{i=1}^{n-1} Tr_i \{(1 + a)^{n-i} - 1\}(1 + (1 + g)b)^{n-i},$$

где  $Tr_i$  – транзакционные издержки в  $i$ -й посреднической операции. Транзакционные издержки будут определяться протяженностью посреднической цепи, т.е. являться функцией числа посредников –  $Tr = F(n)$ . Однако рост транзакционных издержек при увеличении числа посредников не означает, что причина этих издержек – посредники. Ответ на вопрос, почему экономические агенты начинают выполнять роль посредников (спекулянтов), коренится не только в сопоставлении экономии на транзакциях для разных видов деятельности, но и в анализе изменений действующих установлений. Например, рост числа безработных приводит к вынужденному посредничеству, а низкие зарплаты в промышленности, отток кадров в малый и средний бизнес, где труд оплачивается выше, поскольку капиталоемкость предпринимательского сектора и энергозатраты значительно ниже, чем в крупной промышленности, усиливают переток кадров в спекулятивный сектор. Таким образом, учет транзакционных издержек при каждой посреднической сделке приводит к увеличению цены  $P_n$ . Косвенные налоги также приводят к росту цен.

Проведенные еще в 1996–1997 гг. автором расчеты по приведенным зависимостям позволяют сделать следующие выводы:

- налоговая сумма по налогу на прибыль при одинаковой ставке значительно ниже налоговой суммы по НДС, поэтому последний играет существенную роль в экономике как фактор реаллокации;
- снижение ставки НДС сокращает налоговые поступления на большую величину, чем снижение ставки налога на прибыль;
- НДС осуществляет бóльший вклад в рост цен по сравнению с налогом на прибыль;
- рост цен при увеличении числа посредников опережает рост налоговых поступлений, таким образом ухудшая бюджетное соотношение доходы/расходы, поскольку социальные выплаты при росте цен требуют индексации, а доходы не позволяют обеспечить этот рост;
- изменение ставки налога на прибыль (уменьшение ее до нуля) незначительно влияет на налоговые поступления по НДС, так что с позиций обеспечения поступлений в бюджет становится выгодно существенно снизить налог на прибыль, но сохранить НДС на уровне 20%, который при соответствующей норме прибыли приведет к сокращению налоговых поступлений на 8–10%, но если налог на прибыль снизить до 10–12%, то снижение общих налоговых поступлений от этих двух налогов (не учиты-

вается возможное расширение налоговой базы при переходе производства из теневого в легальный сектор) составит всего от 1 до 3%.

НДС берется, исходя из действующего в экономической теории определения добавленной стоимости. Под добавленной стоимостью понимают стоимость проданного фирмой продукта за вычетом стоимости изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства. Перепишем цену производителя, учитывая разделение себестоимости на две компоненты:

$$P_1 = C_1^1 + \sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r + b \left\{ C_1^1 + \sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r \right\} + gb \left\{ C_1^1 + \sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r \right\}. \quad (8.4)$$

Из формулы следует, что прибыль определяется не только величиной внутренних издержек фирмы, но и ценами закупаемого сырья и материалов, ставкой НДС и величиной нормы, которая имеет два “фундаментальных” свойства: свойство самоустановления, которое состоит в том, что величина нормы устанавливается предпринимателем, и свойство остаточности, или “рыночного установления”, когда предпринимателю приходится обнулять прибыль, чтобы продать товар. Из данного институционального установления цены и прибыли явно не следует, что прибыль является вознаграждением за нововведения (по Й. Шумпетеру) или за риск (по Ф. Найту), т.е. прибыль при таком установлении не может рассматриваться как плата за фактор “предпринимательская способность”. Функциональная связь между ставкой налога на прибыль и нормой прибыли, видимо, существует. Высокий налог на прибыль, по сути дела на остаточный доход в условиях падения доходов и платежеспособного спроса приводит в одних случаях к обнулению прибыли, в других – к уводу прибыли “в тень”.

Обеспечивая простор максимизирующему прибыль поведению экономических агентов в России посредством отмены налога на прибыль, можно стимулировать решение двух важных задач: создания стабильного предпринимательского сектора экономики и запуска в работу пока неподвижного акционерного капитала через оживление дивидендной политики для большинства субъектов реальной экономики. Кроме того, получение прибыли

позволит активизировать инвестиционные процессы и выведет часть экономики из теневого сектора.

Исходя из определения добавленной стоимости формулы (8.4), можно понять, что вычитание величины  $a \sum_{r=1}^R P_r$  не является

достаточным для правильного взимания налога на добавленную стоимость при новом установлении. Компоненты  $b$ ,  $ab$ ,  $gb$ ,  $gba$  оказывают искажающее воздействие на налоговую сумму, собираемую по налогу на добавленную стоимость, делая этот налог нечистым. Фактически реальная добавленная стоимость равна  $C_1^1 + bC_1^1$ , а величина налога должна быть  $a(1+b)C_1^1$ . Выразив налоговую сумму для рассматриваемой посреднической цепочки, получим:

$$НС_{\text{ндс}} = a \sum_{i=1}^{n-1} (1+b_i)Tr_i, \quad (8.5)$$

Принимая  $Tr_1 = C = 1$ , что на самом деле не так, поскольку  $Tr_1$  представляет часть от  $C$  из-за  $\sum_{r=1}^R P_r + a \sum_{r=1}^R P_r$ , и при  $Tr_2 = 0,5$ ,  $Tr_3 = 0,3$ ,  $g = 35\%$ ,  $a = 20\%$  проведем сопоставительный расчет налоговой суммы для трех элементов посреднической цепи в зависимости от нормы прибыли для институциональных установлений типов I и II.

Как видно из рис. 8.8 влияние искажающих компонент налоговой суммы распространяется между кривыми (тип I и тип II), обеспечивая большую разницу в величине этой суммы. При данной норме прибыли разница между кривыми показывает, насколько институциональное установление первого типа с одной коммерческой цепочки приносит в казну больше поступлений от налога на добавленную стоимость (при прочих равных условиях) по сравнению с институциональным установлением второго типа. В проведенном анализе не учитывались многие важные факторы, определяющие налоговую сумму, в частности, считалось, что увеличение нормы прибыли приводит к росту налоговых поступлений и что сама норма прибыли и ставка налога на прибыль не взаимосвязаны. Безусловно, рост нормы прибыли увеличит цену, что может негативно сказаться на продажах и общих налоговых поступлениях, но наша цель сводилась не к построению сложных моделей, а к демонстрации существенного влияния, которое оказывают институты и

установленные нормы на функционирование экономики и ее структуру.

Теперь можно сформулировать следующие выводы:

1) изменения системы налогообложения помимо решения сугубо бюджетных задач должны быть подчинены формированию эффективных моделей стимулирования производительной деятельности экономических субъектов;

2) способ ценообразования и определение добавленной стоимости являются теми установлениями, от которых напрямую зависит собираемая налоговая сумма, следовательно, решения по изменению ставок налогов могут рассматриваться как поверхностные;

3) чтобы создать условия эффективного функционирования промышленных комплексов, необходимо отказаться от существующих “налоговых наслоений”;

4) целесообразность снижения налога на прибыль гораздо выше, нежели налога на добавленную стоимость;

5) дисфункция института “цена–налог” приводит к ригидности цен, способствует инфляции, падению конкурентоспособности, бюджетному дефициту.

В стратегическом плане экономическая политика должна приводить к следующим результатам:

- разрыву спирали инфляции издержек “капиталоемкость–энергоемкость”, что возможно только методами регулирования тарифов и цен в топливно-энергетическом, жилищно-коммунальном комплексах;

- изменению пропорции в стоимости факторов производства – труда и капитала: труд в России должен стать относительно дорогим, ресурсы (капитал) – относительно дешевыми;

- изменению соотношения реальной заработной платы  $w_f/p$  – в посредническом секторе экономики и  $w_r/p$  – в национальной промышленности, хотя бы в сторону паритета;

- проведению импортозамещения и селективного протекционизма;

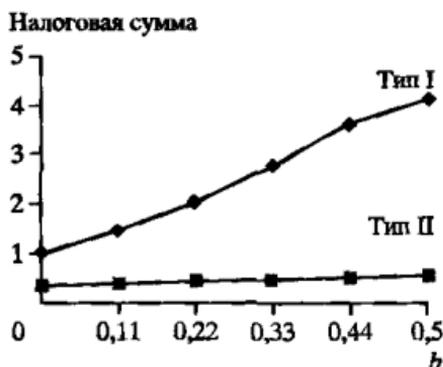


Рис. 8.8. Налоговая сумма при разных институциональных установлениях (I и II)

- возобновлению механизмов государственного инвестирования и кредитно-денежной эмиссии, создающей потребляемую на внутреннем рынке высокую добавленную стоимость.

Неоднократно предлагавшееся снижение налога на добавленную стоимость, как показывает проведенный анализ, не имеет столь весомые основания, как аналогичное снижение налога на прибыль. Это подтверждает и таблица, в которой отражена динамика основных статей и изменения в структуре доходов и расходов консолидированного бюджета РФ за девять месяцев 2004 и 2005 гг. (табл. 8.6).

Как видно из структуры доходной части федерального бюджета, доля поступлений по налогу на прибыль возросла за два года, составив 18,5%, однако она существенно ниже доли поступлений по налогу на добавленную стоимость, который обеспечивает наравне с доходами от внешнеэкономической деятельности наибольший взнос в доходную часть бюджета. В общем, сумма этих двух статей практически равна половине бюджета Российской Федерации, если к ним прибавить еще поступления по подоходному налогу (9,0%).

Конечно, при такой структуре становится очевидно, что существенно снизить налог на добавленную стоимость – значит лишиться значительной доли доходных поступлений. В условиях бюджетного профицита это означало бы для правительства добровольно отказаться от избыточной части бюджета, которую можно использовать для решения социальных задач. Кроме того, такое снижение ничего не изменит в состоянии налоговых институтов, никак не скажется на мотивациях, в отличие, например, от снижения налога на прибыль. Разумеется, коренным изменением структуры налогообложения в России должно стать увеличение поступлений доходов по статьям “пользование природными ресурсами”, “имущество”, “доходы от использования государственной и муниципальной собственности”. Иными словами, экономическая политика с необходимостью должна предусмотреть доход с того, что в России имеется в избытке, а также с тех активов, для которых имеется запас в повышении эффективности их эксплуатации. К таким активам, в частности, относится государственная и муниципальная собственность.

Существуют, безусловно, и ограничения в возможности присвоения природно-ресурсной ренты. С одной стороны, цены на ресурсы довольно высоки и продолжают расти, делая экономику России неэффективной, постепенно приближаются к мировым

Таблица 8.6. Структура доходов, расходов федерального бюджета в 2004–2005 гг. (в %)

Статья	Структура, % к итогу	
	2004 г.	2005 г.
<b>Доходы, в том числе:</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
налог на прибыль организаций	16,0	18,5
налог на доходы физических лиц	10,5	9,0
единый социальный налог	8,5	3,6
НДС	19,8	21,1
акцизы	4,9	3,5
налог на имущество	3,2	3,4
налоги и платежи за пользование природными ресурсами	10,1	11,7
доходы от внешнеэкономической деятельности	15,9	20,1
доходы от использования имущества в муниципальной и госсобственности	...	2,9
<b>Расходы, в том числе:</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
общегосударственные вопросы		13,3
обслуживание государственного и муниципального долга	6,2	5,0
национальная оборона	9,3	9,8
безопасность и правоохранительная деятельность	8,1	9,6
национальная экономика		11,4
Топливо и энергетика		0,1
Сельское хозяйство и рыболовство	1,4	1,3
Транспорт, связь, информатика	1,0	4,3
Прикладные научные исследования		0,5
Жилищно-коммунальное хозяйство	6,2	7,4
Социально-культурные мероприятия	31,7	33,9
Трансферты внебюджетным фондам		14,3
<b>Профицит</b>	<b>18,2</b>	<b>28,2</b>

ценам, но, с другой стороны, вводимый налог, являясь своеобразной надбавкой к цене, не будет способствовать ее снижению. Здесь проблема двойственная. Во-первых, цена на ресурсы растет и приближается к мировой, не имея для этого объективных оснований, это и является отражением порочной системы инсти-

тутов, обеспечивающих колоссальную неэффективность. Почему страна, имеющая запасы какого-либо блага, должна сама потреблять эти блага по той же цене, по которой их покупают у нее страны, этим благом не располагающие? Конечно, на самом деле такое положение вещей должно быть исключено. Во-вторых, по мере решения первого вопроса и усиления контроля за ресурсной базой страны со стороны государства удастся исключить присвоение ресурсного дохода частными лицами и перевод этого дохода за рубеж. Отсюда и появится возможность введения налога, который и обеспечит рост поступлений в бюджет. Для богатой ресурсами страны формирование доходов за счет налогов с ресурсов всего на 10% является крайне недостаточным, поэтому требуется изменить экономическую политику в отношении налоговых изъятий. Вместе с тем государству следует повысить эффективность управления собственным имуществом, не отдавая его за бесценок в ходе дальнейшей приватизации, что также будет еще одним источником доходов федерального бюджета, который вполне может составить не 2,9, а до 5%. Что касается расходных статей, то здесь необходимо существенно увеличить расходы на национальную экономику, включая науку, бюджетную сферу, социальный сектор, сельское хозяйство, отрасли инфраструктуры.

Завершая главу, необходимо еще раз сказать, что структурные изменения экономики, решение сложных социальных проблем, которое нужно предложить одновременно, немислимы без государственной инвестиционной политики. Уместно напомнить советский опыт, который может оказаться полезным при формировании экономической политики сегодня. Интересно отметить, что программу индустриализации страна выполнила в довольно сжатые сроки исключительно за счет специальной инвестиционной политики, причем абсолютно не прибегая к иностранной экономической помощи. При этом была достигнута высокая норма накопления и инвестиций в сектор средств производства, решалась задача капиталообразования вместо приоритетного развития потребительского сектора. Конечно, подобная политика строилась на плановых методах, поскольку только лишь рынки не смогли бы обеспечить такой концентрации ресурсов на развитии индустрии, да еще в очень сжатый период времени. Следовательно, рынки не приспособлены осуществлять трансформации в соответствии с целями развития общества, они сами являются итогом подобных трансформаций, некой целью. Такой итог

не способен создать позитивного ожидания экономической политики в нынешней России, поскольку правительство надеется только на рынки и проводит довольно скромную инвестиционную политику. При таком планировании оно никогда не сможет сконцентрировать достаточного ресурса, чтобы осуществить структурные изменения экономики. По этой причине ожидать появления эффективных структурных сдвигов в обозримом будущем не приходится, так как структурный сдвиг необходимого качества – это прежде всего инвестиция, а осуществить подобную инвестицию кроме правительства никто не может. Только соответствующая экономическая политика способна направить действия разнородных агентов-инвесторов в одно русло, на одну цель.

Советскому правительству в свое время удалось, например, покрыть разницу между общей стоимостью продукции, объемом инвестиций, военными расходами и стоимостью услуг платежеспособным спросом населения за счет налога с оборота (аналог налога на добавленную стоимость, который предлагают снизить). Для реализации такого плана были привлечены сбережения населения через взносы по государственным займам при устойчивом положительном балансе сберегательных вкладов<sup>21</sup>. Краткосрочные кредитные операции осуществлял Государственный банк, а для управления инвестициями были организованы специальные кредитные учреждения, ориентированные на длительные сроки развертывания кредитных линий. Эти кредитные учреждения заведовали государственными субсидиями, предоставляемыми из бюджета, а также в них размещались амортизационные фонды промышленных предприятий, являвшихся в основном государственными. Так были аккумулированы национальные сбережения для инвестиций с целью ликвидации технического и индустриального отставания страны. Нужно отметить, что это одна из немногих удачно примененных стратегий “большого рывка”.

Проблема состоит в том, что задача экономической политики должна быть сформулирована и подчинена стратегической цели. В России на сегодняшний день любые похожие постановки отсутствуют. Экономический рост создал иллюзию верной траек-

<sup>21</sup> Байков А. Советский опыт инвестиционной политики в отношении к общей стратегии развития // Из истории экономической мысли и народного хозяйства России. Вып. 4. М.: ИЭ РАН, 2005. С. 59.

тории пассивного догоняющего развития и имитации. “Структурный рывок” и “структурный парадокс”, заложенный еще в советское время, где сектор капиталобразования довлел над потребительским сектором, сыграл с СССР злую шутку в конце 1980-х годов, дестабилизировав систему, создав режим потребления по карточкам, но затем эта же структурная диспропорция обеспечила стране выживание в первой половине 1990-х при параличе основных институтов и гиперинфляции. Затем она же, претерпевая трансформацию, позволила расширить сектор потребления и на этой основе с учетом сложившейся позитивной внешнеэкономической конъюнктуры и с эффектом девальвации обеспечить экономический рост восстановительного характера, но уже иной экономической и институциональной структуры.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ТРАНСФОРМАЦИИ

## ТРАНЗИТИВНОСТЬ КАК СВОЙСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

### ЛОГИКА ТРАНЗИТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Целью экономических преобразований в России стала перестройка механизма управления на всех уровнях национального хозяйства. Основу централизованной экономики составляла система, когда субъект управления расположен на верхнем иерархическом уровне хозяйства при существовании множества объектов управления, причем сигнал от субъекта управления распространялся на каждый объект управления самостоятельно, практически по собственному каналу. Общий поток информации для принятия решений –  $I = \sum_{i=1}^M M_i$ , где  $M_i$  – единичный сигнал,  $I_0$  – исходный объем информации,  $I$  – информационный поток. Он идет по механизму обратной связи от объекта к субъекту ( $N_i$ ):  $\sum_{i=1}^M N_i = \sum_{i=1}^N M_i$ .

Следовательно, субъект самостоятельно никогда не справится с управлением в силу наличия нормы контроля, представляющей для него верхнее информационное ограничение, поэтому необходимо иметь промежуточное звено – бюрократические организации, которые исполняют роль искажающего информационного фильтра. Для сбора информации и выработки решений субъектом управления требуются промежуточные звенья управления, контролирующие механизм функционирования обратной связи. В этом случае цели объекта и субъекта, а также субъекта и субъекта расходятся, поступает недостоверная информация, происходит искажение обратного потока  $N_i$ , а затем – искажение  $M_i$ . Цена тоже выступает в качестве рыночного сигнала. По этой

причине в централизованной экономике она перестает отражать подлинную стоимость создаваемых благ, что в конечном счете создает дефициты и снижает качество благ. Поэтому трансформация экономики обосновывается как назревшая необходимость – для обеспечения достоверности цены как рыночного сигнала, повышения эффективности использования ресурсов и доходов. Следовательно, транзитивный (переходный) процесс, приводящий экономическую систему из одного состояния (централизованного управления) в другое (децентрализованное управление) выражается в том, что связь объекта и субъекта управления становится менее сильной. При этом считается, что децентрализация системы управления обеспечит эффективное установление цены как рыночного сигнала ( $J_i$  – единичный сигнал):

$$I_g = \sum_{i=1}^M J_i \geq \sum_{i=1}^N M_i.$$

Информационный потенциал взаимодействия между объектами экономической системы превосходит информационный потенциал взаимодействия между объектами и субъектами высшего иерархического звена. Требуется более точное соотношение цен как выразителей экономических сигналов, поэтому возникает необходимость перехода к рыночной экономике. Однако рыночная система организации информационных сигналов демонстрирует низкую эффективность в ситуациях:

- монополии и олигополии;
- при значительном отрыве во времени между затратами и экономическим эффектом;
- в условиях снижающихся дополнительных затрат на прирост производства продукции при падающих ценах (эффект научно-технического прогресса).

В условиях рыночной экономики для субъекта важен общий получаемый эффект:

$$\Pi_{\Sigma} = \int_0^Q \frac{du_i}{dq} - \int_0^Q \frac{ds_i}{dq} dq \rightarrow \max,$$

где  $u_i$  – доход,  $S_i$  – затраты на производство  $i$ -го субъекта экономики,  $q$  – выпуск  $i$ -го субъекта,  $Q$  – общий конечный объем произведенных благ,  $p$  – равновесная цена.

Условие эффективности в рыночной экономике (дает оптимальный объем производства для общества) принимает вид:

$$\frac{du}{dq} = \frac{ds}{dq}. \quad (9.1)$$

Критерии эффективности:

- для производителя –  $\text{Пр} = Qp - \int_0^Q \frac{ds_i}{dq} dq \rightarrow \max;$

- для потребителя –  $\text{Пс} = \int_0^Q \frac{du}{dq} dq - Qp \rightarrow \max,$

$$p = \frac{ds}{dq} - Q \frac{dp}{dq}.$$

В рыночной экономике народно-хозяйственный оптимум не совпадает с оптимумом на уровне производителя. При отрицательной эластичности цен от объема производства производитель будет стремиться к замораживанию производства и, следовательно, к завышению цен (первая ситуация неэффективности). При значительном отрыве во времени между затратами и экономическим эффектом (из-за процесса принятия решения) происходит рассогласование оптимума<sup>1</sup>.

В результате прямого взаимодействия производителя и потребителя в теории рыночной экономики принято считать, что установившаяся цена должна соответствовать реальной стоимости производимых благ. Таким образом достигается максимальный эффект от использования имеющихся ресурсов.

Транзитивный процесс – это процесс реструктуризации (трансформации) экономической системы от централизованного типа управления к децентрализованному. Вплоть до 1990-х годов он не осуществлялся нигде в мире, никто не знал, как его осуществлять и как им управлять. В России была принята следующая стратегия трансформации:

- либерализация экономики;
- приватизация;
- стабилизация (макроэкономическая).

Общая логика этого плана такова: моментально убрать государство как субъект управления. Это приводит к единовременно-

<sup>1</sup> Петраков Н.Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. М.: Экономика, 1998.

му разрыву информационных связей, создает ситуацию, когда объектам управления не на что ориентироваться. В результате экономической самоорганизации возникают рынки, где цены соответствуют реальной стоимости создаваемых благ. В процессе либерализации открываются не только внутренние рынки, но и устанавливается контакт с внешним рынком. Автоматически происходит решение проблемы дефицита. Однако при ликвидации “ночного сторожа” (государства) каждый субъект и объект будет стремиться установить цены самостоятельно, поэтому цена не будет отвечать реальной стоимости произведенных благ. При либерализации в условиях изначально централизованной экономики цены возрастают быстро и многократно, поскольку инфляция в такой экономике находится в подавленном состоянии и выступает в качестве побочного эффекта действующих монопольных структур, “затратного механизма ценообразования” и существующего в экономиках советского типа “денежного навеса”.

Поскольку основополагающим институтом рыночной экономики является частная собственность, постольку необходимо осуществлять приватизацию. Существуют два механизма приватизации: через аукцион (конкурсная система продажи имущества) и ваучерный механизм (ваучер распространялся среди населения, давал право на владение долей государственного имущества). После объявления либерализации цен 2 января 1992 г. цены в течение нескольких месяцев увеличились в десятки раз. Возникла гиперинфляция: цены выросли в 5–10 раз (до мая 1992 – в 15 раз). Как следствие происходит резкое снижение стоимости государственных активов и государственного имущества. Имущество распродается по стоимости, не отвечающей реальным показателям, что сразу делает приватизацию неэффективной, так как она не решает главной задачи – создания института частной собственности, который воспроизводил бы рыночную мотивацию агентов и эффективную эксплуатацию имеющихся в распоряжении национального хозяйства активов и ресурсов.

Следующим шагом становится проведение стабилизационных мероприятий: ликвидация диспропорций, оставшихся с советских времен, борьба с безработицей и инфляцией (с помощью монетарной и фискальной политики). Но эти мероприятия не могли быть эффективными, поскольку экономика была разбалансирована, снизились инвестиционные потоки, произошел спад производства более чем в 2 раза, стало выгодно торговать

существующими, давно созданными активами, а не воспроизводить новый капитал. Кроме того, неверные правительственные действия лишили экономику кредита и денег в силу монетарных рестрикций, проводимых как макроэкономическое средство подавления гиперинфляции. Правильное понимание трансформации привело к формированию и реализации абсолютно неправильной и теперь можно сказать губительной для экономики России стратегии.

Правильная стратегия могла включать следующую долгосрочную последовательность необходимых мероприятий: во-первых, постепенную приватизацию отраслей сначала легкой, затем тяжелой промышленности, во-вторых, плавную либерализацию цен при сохранении позиций отечественных производителей на внутреннем и внешних рынках, а при необходимости проведение локальных стабилизационных мероприятий, учитывающих состояние валютного курса и резервов. При этом важнейшим условием могло стать сохранение монополии государства на природно-ресурсную ренту, ее использование в качестве инструмента управления структурными модификациями российской экономики и в качестве источника столь необходимых на осуществление подобных масштабных хозяйственных преобразований ресурсов.

При реализации стратегии развития экономики страны важно учитывать два аспекта: глобальный и национальный. В глобальном аспекте существуют прогнозы: по данным Международной энергетической ассамблеи, до 2010 г. население Земли составит около 10 млрд человек, поэтому потребление первичных энергоносителей увеличится на 47,6% (ресурсы невозобновляемые). Следовательно, энергетические ресурсы являются ограниченными и эффективность их использования в мировом масштабе определяет стратегию развития как отдельных национальных государств, так и мировой экономики в целом<sup>2</sup>. В 1998 г. для Римского клуба был подготовлен доклад “Фактор четыре” (“Factor Four”), в котором было установлено, что западные страны достигли такого уровня технико-экономического развития, который позволяет увеличить объем производства различных благ в

<sup>2</sup> Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / рук. авт. колл. Д.С. Львов. М.: Экономика, 1999; Россия в глобализирующемся мире. Политико-экономические очерки / под ред. Д.С. Львова. М.: Наука, 2004.

2 раза при сокращении загрязнения окружающей среды в 2 раза. Исходя из этого, обеспечение высокого уровня технологической развитости (наукоемкое производство) составляет основу эффективной стратегии экономического развития. Развитые западные страны осуществляют “осознанное” управление технологическими процессами, рассматривая в качестве “толчкового” фактора интенсификацию инвестиций в человеческий капитал. Этот аспект – национальный, так как связан с исходным состоянием национальной инновационной системы, качеством образования, возможностью создавать новые технологии, продукты, генерировать идеи.

### МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ТИПА ВОСПРОИЗВОДСТВА

Восстановительный рост экономики России в 1999–2006 г. не привел к изменению ее структурного качества. Подобный рост, поддерживаемый девальвацией, происходящий в условиях 60–80%-ного износа основных мощностей в обрабатывающих отраслях, при отсутствии достаточного кредитования промышленных предприятий банками, при осуществлении мягкого государственного контроля величины тарифов на транспортные перевозки, на потребление электроэнергии, цен на топливо только усиливает необходимость реструктуризации промышленности и создает первичную основу для этих мероприятий. Однако политика экономических изменений может быть эффективной при условии максимальной сопряженности с методами макроэкономического регулирования.

Условием, способным сильно продвинуть решение проблем обрабатывающей промышленности и конкурентоспособности, являются инвестиции. В этом смысле конкурентоспособность определяется как разработка, запуск в серийное производство и поставка на продажу продукта, которому по техническим характеристикам и дизайну нет аналогов, при минимальных инвестициях. Чтобы в экономике эффективно осуществлялся инвестиционный процесс, нужна работоспособная система государственного кредитования, в том числе кредитования промышленности частными банками, и такой режим накопления, который позволил бы производительно использовать внутренние сбережения вне зависимости от уровня доходов и предельной склонности к сбережению.

В России в последнее десятилетие значительно снизилась конкурентоспособность несырьевых отраслей, вносящих определяющий вклад в создание добавленной стоимости в национальном хозяйстве. При этом норма сбережений в экономике сохранялась на довольно высоком уровне, который соответствовал показателю уровня сбережений в индустриально развитых западных странах. Факторы, вызывающие подобные изменения, внешне схожи с факторами, действовавшими в ряде экономик западных стран, но имеют абсолютно иную природу. С одной стороны, в российском хозяйстве начали активно развиваться отрасли услуг и малый бизнес, что, несомненно, способствовало переливу ресурсов из секторов обрабатывающей промышленности с вытекающим сокращением ее доли в ВВП. Но, с другой стороны, некоторые из появляющихся секторов экономики были совершенно новыми, ранее не существовавшими и их формирование осуществлялось в ходе реализации политики структурных изменений.

Нельзя сказать, что эта политика была целенаправленной, т.е. представляла собой стратегию формирования определенных социальных и экономических пропорций. На протяжении всего времени преобразований структурные изменения рассматривались либо как побочный результат политики макроэкономической стабилизации, центральной задачей которой являлось установление приемлемых соотношений между ключевыми параметрами бюджета, уровнем цен, объемами выпуска и валютным курсом, либо как этап, необходимый только после проведения указанных стабилизационных мероприятий. Мотивы политики стабилизации вытекали из присутствующих требований подавления инфляции, для чего используются следующие возможности: контроль уровня номинального ВВП, обеспечение контроля за уровнем цен в стране, ограничение денежной массы и гибкое использование механизма валютного курса. Однако цели политики макроэкономической стабилизации противоречат целям промышленной политики, назначение которой – способствовать развитию обрабатывающих производств. Действительно, для развития промышленности требуются расширение кредита, пониженные процентные ставки, способствующие нормализации инвестиционного процесса внутри страны, бюджетное финансирование фундаментальных научных разработок и прорывных НИОКР, результаты которых будут внедрены в производство и позволят занять ниши на мировом рынке, внешнеторговый

протекционизм и др. Инструментальный набор политики макроэкономической стабилизации сводится к ограничению кредита, денежной массы в обращении, повышенной процентной ставке, сокращению государственных расходов, либерализации внешне-торговых отношений, поддержанию валютного курса для противодействия инфляции и др. Причем если первый комплекс мероприятий ориентирован на проведение структурных изменений без ущерба объему выпуска и занятости, то второй имеет целью приведение в должный порядок государственных финансов, пренебрегая реальными процессами и уделяя меньшее внимание проблеме перераспределения ресурсов на трансформацию хозяйственной системы. Налицо отсутствие понимания, что финансы не являются самодостаточной компонентой в экономике, что они обслуживают производительную деятельность и должны быть целиком ей подчинены. Экономические изменения в России показывают недостаточность такого понимания, поскольку денежные средства обслуживают не только производительную деятельность людей, но и обмены, совершаемые между ними, процессы распределения и, что самое главное, организационные преобразования. Эта проблема сводится к вопросу о том, какое количество организационных нововведений и преобразований способна выдержать экономика без снижения базовых параметров благосостояния – это наравне с основным и человеческим капиталом представляет параметр конкурентоспособного типа воспроизводства.

Одним из условий экономического роста в рыночной экономике является совмещение роста совокупного спроса потребителей и совокупного предложения производителей, причем совокупный спрос потребителей, как правило, растет тогда, когда в экономике растет предложение денег, т.е. растет денежная масса  $M_2$ . В свою очередь рост  $M_2$  зависит от роста так называемой *денежной базы*, которую создает Центральный банк страны. Среди набора используемых Центральным банком способов приращения денежной базы можно выделить два основных<sup>3</sup>:

- *первый*, когда денежная база возрастает за счет покупки Центральным банком (на открытом рынке или через посредников) государственных ценных бумаг, эмитируемых правительством под бюджетный дефицит. Это способ широко распростра-

<sup>3</sup> Маевский В.И. Макроэкономические проблемы развития России // Экономист. 2004. № 4. С. 3–8.

нен в большинстве развитых стран мира. Одна из его особенностей имеет прямое отношение к поднятой нами проблеме, а именно: создание новых денег (прирост денежной базы) за счет покупки государственных ценных бумаг предполагает, что правительство намеревается реализовать ряд бюджетных приоритетов (задачи оборонного, социального, экономического и т.д. характера), и при этом оно берет на себя ответственность за достоверность оценки прироста внутреннего совокупного спроса, который непременно возникает в результате прироста денежной базы. Например, если правительство ошибается и прирост денежной базы будет завышен, то соответствующим образом завышенный прирост совокупного спроса приведет к инфляции. Ошибка противоположного характера может привести к торможению экономического роста. Но как бы то ни было, в рамках рассматриваемого способа формирования прироста денежной базы экономическое развитие страны зависит в первую очередь от экономической политики правительства и Центрального банка страны, а не от внешних сил;

• *второй способ*, когда денежная база возрастает в основном за счет покупки Центральным банком страны части валютной выручки компаний-экспортеров, конвертации валютных поступлений от иностранных инвесторов, конвертации валютных сбережений населения. В данном случае приращение денежной базы зависит не столько от правительства страны и конъюнктуры внутреннего рынка, сколько от поведения мирового рынка, от решений, принимаемых мировыми эмиссионными центрами. Именно этот способ используется в настоящее время в России. А это значит, что и прирост совокупного спроса, и развитие российской экономики зависят в первую очередь от действия внешних сил.

Согласно исследованиям, проведенным в Институте экономики РАН, для того, чтобы ослабить роль внешнеэкономической конъюнктуры в экономическом развитии России, необходимо осуществить постепенный переход от ныне используемого второго (валютного) способа приращения денежной массы к первому способу (основанному на политике бюджетного дефицита). С этой целью необходимо, с одной стороны, постепенно сокращать покупку Центральным банком РФ иностранной валюты на валютной бирже; с другой стороны, постепенно наращивать покупку Центральным банком государственных ценных бумаг. При этом новому правительству РФ следует

перейти к политике бюджетного дефицита с последующей эмиссией государственных ценных бумаг. В свою очередь в целях предотвращения угрозы финансовой пирамиды значительную часть государственных ценных бумаг должны составлять не краткосрочные, а долгосрочные (срок погашения – больше одного года) облигации. Такая практика имела место во многих развитых странах. В частности, в декабре 2003 г. доля долгосрочных федеральных бумаг в общем портфеле государственных бумаг, находящихся на балансе Федеральной резервной системы США, составила 47%, а на балансе Банка Японии – 67%.

Переход от второго способа приращения денежной массы к первому приведет к следующему:

- к постепенной ревальвации рубля, что вполне допустимо, так как в настоящее время рыночный курс рубля недооценен относительно паритета покупательной способности;
- к торможению (и, возможно, остановке) роста золотовалютных резервов Центрального банка РФ, что связано с ограничением покупки иностранной валюты на валютном рынке;
- к ограничению инфляции в той степени, в какой она зависит от ревальвации рубля, а именно – в меру замедления роста рублевых цен на импортную продукцию и услуги;
- к увеличению внутреннего государственного долга, поскольку Центральный банк РФ в рамках предлагаемой акции должен приступить к покупке “длинных” государственных ценных бумаг.

Отметим, что Россия в настоящее время, имея крупный внешний долг частного сектора, по показателю “Внутренний долг/ВВП” заметно отстает от развитых стран. Повышение отношения внутреннего государственного долга к ВВП хотя бы до уровня Германии (18,6%) можно рассматривать как вполне нормальный ориентир на ближайшие годы. Оно не повлечет за собой спекулятивного бума на вторичном рынке, если будет осуществлено на основе эмиссии государственных долгосрочных облигаций (ГДО) и согласно с таргетлируемой скоростью роста денежной массы. Данное увеличение, как отмечалось, может быть реализовано путем перехода от профицитной к дефицитной бюджетной политике. В этом случае эмитентом ГДО будет выступать Министерство финансов РФ, а сам бюджетный дефицит может быть сформирован в виде бюджета развития, ориентированного в основном на цели восстановления утраченных позиций высокотехнологического комплекса.

Предложенные меры позволят, на наш взгляд, уменьшить зависимость российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры и, кроме того, обеспечат некоторое усиление экономической активности государства, внося вклад в создание конкурентоспособного типа воспроизводства. Научно обоснованный стратегический курс развития российской экономики, безусловно, предполагает наличие целевых установок на повышение уровня и качества жизни, ориентацию правительственных и иных мероприятий на человека и знания как основную движущую силу хозяйственных изменений.

Предлагаемая ИЭ РАН стратегия<sup>4</sup> предполагает принятие в качестве концептуальных следующих принципов развития экономики:

- комплексное решение задач формирования человеческого потенциала и нового качества жизни;
- комплексное решение задач, связанных с формированием технологического базиса экономики и человеческого потенциала;
- опережающее развитие науки, образования, здравоохранения, культуры по сравнению с другими элементами, обеспечивающими позитивную динамику экономического роста;
- формирование единого социального пространства для решения задач, связанных с качеством жизни и человеческим потенциалом;
- усиление роли государства в формировании, воспроизводстве и качественном совершенствовании человеческого потенциала;
- минимизация рисков и ущербов;
- решение поставленных проблем в соразмерном масштабе с макроэкономической динамикой структурных пропорций национального хозяйства.

Названные целевые установки стратегии должны быть воплощены посредством развития конкурентного соперничества, создания адекватных форм государственного и социального регулирования, совершенствования рыночной инфраструктуры и институтов. При этом государственное регулирование должно быть исключительно активным и действенным в создании условий по

<sup>4</sup> Стратегический ответ России на вызовы нового века. М.: Экзамен, 2004. С. 109.

преодолению уже сформировавшейся сырьевой направленности развития экономики и противодействию кризису основного и человеческого капитала как основы, обеспечивающей конкурентоспособность экономики.

## ПАРАДОКСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Неэффективная экономическая система обычно “съедает” столько финансовых ресурсов, сколько ей предоставляется путем расширения денежной базы и возможностей банковской системы выдавать ссуды, т.е. искусственным способом, когда покупательная способность растет вне зависимости от роста произведенного продукта (дохода) в результате роста производительности. Действительно, с ростом кредитов в экономике может увеличиться национальный продукт, но только при наличии таких институтов, которые способствуют данному изменению, а не тормозят его. В противном случае при искаженной структуре экономических стимулов и мотивов, когда работает экономика физических лиц, стремящихся обогатиться за счет присвоения некоторой ренты, расширение кредитования без одновременных институциональных изменений функционирования банковско-промышленных структур приведет к повышению издержек, с последующим увеличением цен и инфляции. Монетаристские убеждения правительств России соответствуют логике только что приведенного объяснения. Вот, например, каково примерное содержание этой логики, которая находит выражение в определении основных причин медленного и низко эффективного процесса реструктуризации российской экономики и промышленности.

### “Структурный парадокс”

Централизованная экономика оставила в наследство российскому хозяйству низко эффективную, если не сказать порочную, структуру. Однако явная избыточность фондовой базы экономики создала тот запас прочности, который был использован при осуществлении неверной экономической политики, разрушающей экономику и ухудшающей основные хозяйственные пропорции. Иначе говоря, созданный страховой пояс фактически явился компенсатором колоссальных ошибок экономической политики и сглаживал их остроту. Кроме того, существовала избыточная

занятость, чрезвычайно высокая доля товарно-материальных запасов в общем объеме производства. Эти факторы в результате быстрой либерализации, разрыва хозяйственных связей между предприятиями привели к нарушению сложившихся пропорций между ценами на продукцию, спросом на нее, издержками производства, заработной платой работников, объемом запасов. Финансово-экономические показатели предприятий ухудшились, трансакционные издержки легальных платежей возросли, ввергнув экономику в пучину массовых неплатежей, нарастания взаимных долгов, суммы штрафов, арестов счетов предприятий, псевдо и реальных банкротств. Вместе с тем правительство на протяжении долгих лет не ставило структурных задач модернизации экономики, полагая, что достаточно осуществить передачу собственности в частные руки, обеспечить стабилизацию макроэкономического положения в виде недопущения высокой инфляции при данном уровне занятости. При этом именно структурные особенности организации экономики стали тем важнейшим ограничителем результативности предпринимаемых правительством действий по указанным направлениям.

Таким образом, сложившиеся системы связей, институтов, пропорции между элементами хозяйства не позволяли решить с намеченной эффективностью как задачи скоротечной приватизации, так и проблемы финансово-экономической стабилизации. В этом и проявился “структурный парадокс” экономической политики российского правительства.

### **“Стабилизационный парадокс”**

Под финансовой стабилизацией принято понимать снижение инфляции до приемлемых значений, скажем до 5–7% в год, дефицита федерального бюджета и гарантию устойчивости курса рубля по отношению к основным мировым валютам, а также позитивную динамику акций основных национальных компаний на фондовом рынке, что обеспечивает доступность кредитных ресурсов для большинства предприятий. Однако подобное понимание финансовой стабилизации является абсолютно оторванным от реальной экономики, так как представляет финансовую сферу вне связи с производственной базой экономики. Дезинфляция, т.е. замедление темпов инфляции (в 1994–1997 гг. дезинфляция в России имела определяющее влияние на экономику: от гиперинфляции страна перешла к инфляции менее 1% в месяц в 1997 г.), сокращение бюджетных расходов в период трансформационного

спада (необходимо отличать от циклической депрессии) приводят к вымыванию покупательной силы российской экономики (сужают платежеспособный спрос населения, лишают предприятия оборотных средств и т.д.), а значит – усиливают спад, способствуют формированию новых зон эффективности и неэффективности в экономической системе.

В этом и состоял парадокс стабилизационной политики российского правительства: макроэкономическая стабилизация углубляла основные диспропорции экономики, увеличивала спад и потенциал социального протеста, т.е. противоречила изначальному замыслу. Поэтому в условиях трансформации экономики стабилизационная политика в классическом понимании является недейственной, неэффективной, поскольку ее мероприятия конфликтуют по целям, функциональному назначению, издержкам со структурными изменениями, которые разворачиваются параллельно. Политика трансформации экономики может осуществляться только при условии подбора специальных макроэкономических инструментов регулирования, иначе, как показывает пример России в 1990-х годах, ей не удастся достигнуть необходимого результата.

### **“Парадокс собственности”**

Еще одна причина затруднений в трансформации российской экономики состоит в деформированной структуре собственности и неверной экономической идеологии приватизации промышленных предприятий. Подавляющее большинство предприятий проводило тот вариант приватизации, по которому собственниками становились директора и работники данного предприятия, причем директорский корпус в дальнейшем скупал акции у рабочих, укрепляя свое положение. При таком политическом раскладе, а именно он преобладал при проведении приватизации с тем, чтобы сделать директорский корпус опорой реформ и обеспечить ему политическую и административно-экономическую поддержку, аутсайдеры (внешние физические и юридические лица) в лучшем случае стали владельцами от четверти до трети пакетов акций российских фирм.

Таким образом, в России на промышленных фирмах в результате приватизации не возникло проблемы наемного менеджера и собственника, которые преследуют разные цели (проблема принципала-агента хорошо описана в англосаксонской литературе по функционированию корпораций, социологии организаций, ин-

ституциональной экономике и др.), но возникла совершенно иная и до сих пор теоретически слабо изученная проблема, когда менеджер крупной компании является одновременно ее крупным собственником. В итоге формируется “экономика для директоров”. В российской экономической науке появился термин “экономика физических лиц”, используемый одно время Г. Клейнером, который, на мой взгляд, не совсем удачен, так как отражает лишь одну грань поведения экономических субъектов. Это касается тех субъектов, которые ищут удовлетворения сугубо индивидуальных желаний, т.е. стремятся максимизировать свою функцию полезности посредством “инсайдерского” контроля, но опускается тот факт, что эти субъекты обладают правом представлять юридические лица и соответственно злоупотреблять этим правом. В любой экономике присутствует определенное число физических лиц и коллективов, поэтому процесс вырождения юридических лиц и превращения их в физические лица через концентрацию власти и собственности приводит к низкой эффективности корпоративного управления.

### **“Политический парадокс”**

Однако главная причина трудностей реструктуризации экономики, из которой вытекали три наиболее часто указываемые и рассмотренные здесь довольно подробно причины, заключалась в отсутствии желания решать задачу реструктуризации, т.е. в отсутствии постановки структурных задач. Никто не будет спорить, что для проведения приватизации нужны денежные средства, причем они должны быть сосредоточены у тех, кто намеревается стать собственником.

Для осуществления инвестиций в основной капитал, в товарно-материальные запасы, в строительство тоже требуются денежные средства. Одновременно для того, чтобы предприятия обладали возможностью поддерживать текущее производство, требуются оборотные средства.

На чрезвычайной важности вопрос: кто располагал необходимой денежной базой для этих нужд на момент либерализации цен и издержек в 1992 г., существует один ответ – государство. Только государство располагало достаточными денежными ресурсами и могло их создавать в нужном количестве. Именно оно начало либерализацию и одновременно создало избыточную в тех условиях кредитную нагрузку на экономику, обеспечив себе проблему гиперинфляции и обесценив имеющийся объем лик-

видных активов. Необходимость борьбы с инфляцией вынудила сократить субсидии промышленности. В результате промышленность, лишенная денежных средств, просто остановилась (за исключением экспортного нефтегазового комплекса и некоторых производств, например, пищевой промышленности, которые превратились в “лицензионные” производства, самостоятельно отказавшись от инноваций). Реальные доходы населения сократились, налоговые сборы уменьшились, и тяжесть социальных выплат бременем легла на бюджет.

В настоящий момент ситуацию осложняет рост выплат по обслуживанию государственного долга (внешнего и внутреннего). Если внешний долг имел долгую хронологию и за период трансформации российской экономики вырос незначительно, то рост внутреннего долга осуществлялся вполне осознанно с тем, чтобы гасить дефицит федерального бюджета путем новых выпусков государственных казначейских обязательств. В результате уже к 2000 г. нагрузка по обслуживанию этого долга достигла четверти бюджетных расходов. За последующие годы государственный внешний долг был практически погашен.

Следовательно, нужно признать: правительство смело решает задачи по формированию должной структуры финансов, но рассматривает финансовую систему в отрыве от остальной экономики и ее структуры. Такая ошибка на практике является лишним фактором возникновения дисфункции хозяйственной системы, так как цели, функции, издержки, устойчивость различных подсистем не совпадают и никак не согласованы. Представляется, что этот эффект является проблемой формирования и реализации экономической политики, а его природа состоит в недальновидных управленческих решениях. Подобная политика не может рассматриваться как непарадоксальная, поскольку общество теряет долгосрочные, а значит – стабильные выгоды в угоду сиюминутных желаний и ориентиров, не выдерживающих проверки временем.

### **“Парадокс шока предложения”**

Правительство подавило инфляцию, справившись с шоком предложения, который наблюдался все годы реформирования в тех или иных масштабах, шоком спроса. Таким образом, если применить графический аппарат в макроэкономическом анализе, то кривая совокупного предложения несколько раз сдвигалась влево и вверх, сокращая объем национального продукта и

создавая давление на цены, а кривая совокупного спроса после жестко рестриктивных действий сдвигалась влево и вниз, снижая давление на цены, созданное шоками предложения. В результате образовывались новые положения равновесия экономической системы, характеризующиеся более низким объемом производимого продукта (дохода) в экономике и низким темпом инфляции. Институциональная структура общества начала формироваться вокруг такого равновесия, тем самым закрепляя его и создавая ощущение страха у правительства перед развертыванием инфляции.

Рассуждения правительства выглядели примерно так. Неустойчивый фондовый рынок, созданный в России за несколько лет, может дать сбой в любой момент в силу спекулятивного характера всей функционирующей экономической системы, в которой фиктивный сектор экономики преобладает над реальным производством. При данном исходе возможно как существенное падение котировок акций крупных российских компаний-экспортеров, так и падение курса рубля по отношению к доллару с подорожанием импортных товаров. Но в условиях сильно сжатого внутреннего спроса, при падении реальных доходов населения это подорожание импорта натолкнется на снижение спроса и будет остановлено. В случае денежной эмиссии, когда денег на руках у населения становится больше, спрос на дорогой импорт поддерживается увеличившейся денежной массой в обращении, что приводит к еще большему обесцениванию рубля и провоцирует инфляцию. Следовательно, делается вывод, что ни в коем случае нельзя идти на кредитно-денежную эмиссию, которая приведет в большей степени к росту спроса на импортные товары, в меньшей степени (либо совсем не приведет) – на отечественную продукцию.

### **“Парадокс импортной инфраструктуры”**

Этот парадокс состоит в том, что, с одной стороны, “импортная инфраструктура” создает рабочие места для российских граждан, обеспечивает социальный стандарт потребления качественных благ – различных товаров, но, с другой стороны, она функционирует благодаря российскому сырьевому потенциалу и, более того, организуется за его счет. Тем самым “импортная инфраструктура” закрепляет отсталость российской экономики и относительно низкий уровень жизни граждан страны, создавая существенную разницу в уровне жизни между крупнейшими го-

родами страны и периферийной Россией, представленной несравнимо бóльшим населением.

Вот причина, вследствие которой большинство граждан испытывает материальные трудности существования, а 10% населения, проживающих исключительно в Москве и Санкт-Петербурге, имеют доступ к благам, подобно жителю высокоразвитой страны. Такой дуализм российской экономики есть выражение отсталости экономической структуры.

Увеличение спроса на импорт обычно приводит к избыточному давлению на национальную валюту в направлении снижения ее курса, так как требуется больше иностранной валюты для покупки все бóльших объемов импортных товаров. За единицу иностранной дают постоянно увеличивающееся количество единиц национальной валюты, и отечественная валюта обесценивается. В результате импорт дорожает. Если Центральный банк в данном случае будет осуществлять интервенции по поддержанию курса национальной валюты, не давая рублю обесцениваться, то его валютные резервы будут истощаться, а объем рублевой денежной массы в экономике сократится. Таким образом, экспансионистская денежно-кредитная политика будет элиминирована политикой “банка банков” на валютном рынке. Но если курс рубля беспрепятственно начнет снижаться, то цены на импорт возрастут. Дальнейшие сценарии развертывания экономической ситуации могут быть следующими.

Во-первых, рост цен на импорт приводит к ограничению спроса на импортные товары, так как бесконечно осуществлять поддержку покупательной способности за счет денежной эмиссии, а не за счет отечественного производства, невозможно в силу раскачивания маховика инфляции, множественных падений плавающего курса либо девальваций фиксируемого или придерживаемого курса национальной валюты. Если же в дальнейшем, после первой, денежных экспансий не будет, то рублевая масса, которая предлагается в обмен на иностранную валюту, в конце концов исчерпается, и процесс падения курса и роста цен на импортные товары придет к закономерному насыщению.

Во-вторых, увеличение импорта первоначально вытесняет отечественные товары с внутреннего рынка. Затем, с ростом цен, происходит сокращение спроса на импорт, но повышение цен затрагивает и отечественные производства. Здесь включаются два основных механизма. Первый состоит в том, что национальная промышленность зависит от поставок из-за рубежа

технологий, оборудования, комплектующих, некоторых производственных компонентов, тех или иных видов сырья. С ростом цен на поставляемые импортные составляющие отечественного производства повышается цена конечной продукции национальной промышленности. Экономическая конструкция второго механизма общего повышения цен составлена из требований повышения заработной платы, ренты и прибыли, при том условии, что существует высокая зависимость совокупного потребления внутри страны от импортных товаров, низкая эластичность спроса на импорт по цене и высокая – по доходу. Значительная длина спекулятивных цепочек, построенных на обслуживании и распространении импорта на отечественном рынке, мультиплицирует повышение цен, к тому же вокруг указанных цепочек формируется “импортная инфраструктура”, обеспечивающая занятость высвобождаемым кадрам из стагнирующей промышленности. В результате низкая покупательная способность российских граждан первоначально переключается на импорт, собственные производства продолжают сокращаться.

Экспортоориентированные отрасли могут обнаруживать рост производства в силу относительного удешевления экспорта, если действие прочих факторов международной торговли отсутствует. Но если импорт в общем национальном потреблении преобладает, то в итоге экспорт низкого уровня переработки не сможет длительно обеспечивать повышения вознаграждения за труд, и рост цен, ухудшающий паритет покупательной способности и паритет цен, приведет к свертыванию доходов от сырьевого экспорта. Следовательно, высокая степень зависимости от импорта не только товарного, продуктового, но и импорта финансовых ресурсов в виде займов у других стран, как только что показано, приводит не просто к падению отдельных производств, но даже к вырождению и полному параличу целых отраслей и при определенных условиях – всей промышленности.

Когда российские импортеры повышают цены на прошлый импорт, закупленный еще по низким ценам, под воздействием падения курса рубля, то обосновывается это тем, что им нужны денежные средства для закупки следующих партий импортного товара. Величина дохода от импорта, купленного ими по старым ценам, для этого считается недостаточной в силу того, что новая поставка будет происходить по более высокой цене. Однако объемы импорта сократятся, если реальные деньги ( $M/P$ ) не увели-

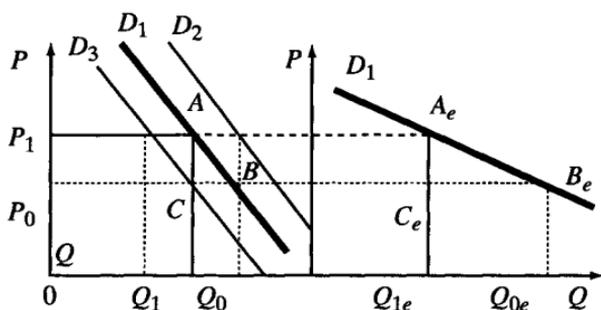


Рис. 9.1. Функция спроса на поступающий в страну импорт

чатся, сократив и объем закупок новых товаров по высоким ценам (рис. 9.1).

Если спрос на импортные товары неэластичный, как показано на левой части рисунка, импортеры вынуждены будут повышать цены на уже закупленный импорт, так как величины дохода  $P_0Q_0$  явно не хватит для закупки объема  $Q_1$  по цене  $P_1$ . В случае продажи всех импортных товаров  $Q_0$  по цене  $P_1$  вырученного дохода с избытком  $(Q_0 - Q_1) P_1$  хватает для закупки нового импорта. Однако старый импорт по цене  $P_1$  будет продан не весь — образуются запасы в объеме  $(Q_0 - Q_1)$ . Но при возрастании покупательной способности (национального дохода) на величину  $D_1D_2$  происходит смещение кривой спроса на импорт до точки пересечения  $P_1A_e$  с  $D_2$  и повышение цены становится оправданным, так как старые объемы импорта полностью продаются. Когда спрос на импорт высоко неэластичен, покупательная способность не увеличивается и учитывается фактор времени, позволяющий рассматривать поставки и продажи импорта как непрерывные, то определенная часть прошлого импорта к моменту роста цен уже будет продана по старой цене  $P_0$ , и таким образом подорожает новый и всего лишь часть старого импорта.

Высокая зависимость от импорта, определяемая величиной эластичности кривой совокупного спроса на импорт, позволяет при неэластичном спросе повышать цены без серьезных краткосрочных последствий для продавцов импорта. Сокращение реальных денег в экономике и сжатие покупательной способности приведет к смещению кривой спроса на импорт до положения  $D_3$ . Если при этом растут цены на импорт до  $P_1$ , то объем спроса снизится до  $Q'$  либо до  $Q_1$ , если уровень цен не изменится и останется равным  $P_0$ . При эластичном спросе на импортные товары (правая часть рис. 9.1) потребители очень чувствительны к возмож-

ному повышению цен на них и в случае такого повышения быстро переориентируют свои взгляды на отечественные товары, значительно сократив покупки импортных. В результате доходы импортеров могут значительно сократиться. Это случай, когда национальная экономика имеет низкую степень зависимости от импорта. Повышение цен на старый импорт в таком случае вряд ли произойдет, так как импортерам не нужны крупные запасы непроданной продукции, равные величине  $(Q_{0e} - Q_{1e})$ .

В чем заключаются фундаментальные причины устойчивости импортной продукции на российском рынке? Это важно знать для точного анализа вариантов экономической политики. Экономика России с определенной мерой условности может быть представлена тремя секторами: сектором отечественного производства, работающего в основном на внутренний рынок, сектором отечественных экспортных отраслей и сложившейся "импортной инфраструктурой", посредством которой осуществляются товарные и финансовые инъекции, удовлетворяющие имеющиеся внутренние потребности. В итоге внутренний рынок даже с низкой покупательной способностью ориентируется на импортную продукцию, которая качеством и нередко ценами вытесняет отечественные товары. Экспортные отрасли работают на три направления: на поддержку и расширение собственного производства, пополнение валютных резервов и выплату долгов и социальных обязательств. По большому счету роль экспортного сектора в экономике страны, который представлен сырьевыми отраслями, ограничивается названными направлениями участия. Если происходит падение мировых цен на сырьевые компоненты (например, на нефть), то российские сырьевые экспортеры переживают тяжелые времена. Но вместе с тем может расти давление в сторону увеличения дефицита бюджета в результате ухудшения текущего счета, т.е. могут возникнуть проблемы с платежным балансом, вынуждающие брать в долг за рубежом.

Описанная ситуация обостряется тогда, когда страна имеет низко диверсифицированный экспорт. Чем меньше номенклатура экспорта и чем ниже степень переработки (добавленной стоимости) экспортных продуктов, тем ближе страна к моноэкспортной и тем сильнее ее зависимость от мировых рынков и конъюнктуры. При этом наблюдается одна немаловажная особенность – моноэкспортные страны за очень редким исключением бедны. Природа этой бедности состоит в действии ряда факторов, кото-

рые образуют самовоспроизводящий контур. Например, в ряде южноазиатских стран проблемы индустриализации были обусловлены не недостатком капитала, а трудностями перелива ресурсов из разросшегося сельскохозяйственного сектора экономики, который к тому же характеризовался чрезвычайной отсталостью. Высокая рождаемость обеспечивала значительный прирост трудовых ресурсов, которые концентрировались в сельском хозяйстве, а индустриальные институты и уровень сбережений были таковы, что не обеспечивали ни достаточный для промышленного производства уровень образования, ни ликвидации дефицита трудовых ресурсов в промышленности при их избытке в стране, ни изменения политических институтов, неспособных создать необходимую мотивацию для решительных изменений. ВВП на душу населения в связи с ростом последнего постоянно падал. Низкий уровень сбережений приводил к нехватке инвестиций и, как следствие, к низкому уровню производительности, низкому национальному доходу, низкому уровню спроса в экономике и т.д.

Для развивающихся стран разорвать этот круг предлагалось многими способами. Во-первых, путем форсированного развития промышленности за счет государственных инвестиций в образование, инфраструктуру, инвестиции по замене ручного труда машинным в сельском хозяйстве, сокращения числа занятых в традиционном секторе. Базой при проведении такой стратегии будет стимулирование роста экспорта (для многих стран – сырьевого), регулирование приспособительных реакций традиционного и промышленного секторов с тем, чтобы упразднить возможную нейтрализацию проводимой политики. В традиционном секторе при отвлечении из него трудовых ресурсов может возрасти зарплата. Это приведет к ее повышению и в промышленном секторе, что вызовет снижение рентабельности осуществляемых в производство инвестиций и элиминирует эффекты заданного распределения. Однако увеличение экспорта выглядит проблематично, вследствие привязки к мировой конъюнктуре. Направление крупных финансовых ресурсов на образование и инфраструктуру, которым имманентны долгосрочные периоды отдачи вложенных средств, вряд ли будет успешным в существующей институциональной структуре развивающихся стран.

Во-вторых, Р. Нёрксе и А. Хиршман в свое время предлагали модель “большого скачка”, когда массивные государствен-

ные инвестиции объемом до 15% ВВП должны были приводить к расширению эффективного спроса, формированию экономической инфраструктуры, увеличению занятости и росту сбережений. После скачка, как они полагали, рыночные механизмы по своим цепочкам запустят экономическую систему и приведут ее к необходимому уровню национального накопления и потребления. В этом случае также игнорировались привязка к мировой конъюнктуре, неэффективность институциональной структуры, невозможность обеспечить инвестиции в 15% ВВП. У скачка фактически не было энергии и даже не было источников ее появления.

В России ситуация значительно интереснее и со всей очевидностью не подпадает ни под одну известную схему. По сути дела, имеются четыре сектора – три уже названных, а также сельскохозяйственный, обедненный как людскими ресурсами, так и капиталом (расположенный в суровом климате, где производство одного урожая становится серьезной национальной проблемой).

Если агрегировать эти секторы, то можно выделить следующие две сферы экономики: фиктивный сектор, основой которого выступает “импортная инфраструктура”, и реальный сектор национальной экономики, основой которого являются неплатежи и долги предприятий. Фиктивный сектор покоится на трех пирамидах: рынке высокодоходных ГКО, определяющих характер спекуляций на фондовом и валютном рынках, где ситуация определяется реальными процентными ставками, темпом роста денежной массы (уровнем внутренних цен и их отношением к мировым ценам) и “импортной инфраструктуре”, которая через банки связана с двумя другими пирамидами. Их функционирование обнаруживает автоматический эффект поддержания жизнеспособности, когда одной из подсистем извне наносится какой-либо вред. Так, в августе 1998 г. правительство отказалось от выплат по своим долгам, свернув пирамиду ГКО и накрыв ликвидность многих банков, которая была дутой и держалась на ценных бумагах правительства. В тот же миг банки переключились на покупку долларов, чтобы хоть как-то восстановить свои ликвидные активы. В результате пострадали вкладчики и население в целом, которое испытало резкую девальвацию курса рубля и подорожание основного товарного ассортимента.

### **“Парадокс обоснованных действий”**

Для того чтобы обеспечить возрождение отечественной промышленности путем применения того или иного варианта экономической политики, необходимы следующие макроэкономические действия:

- дедолларизация российской экономики, под которой следует понимать не простое выведение доллара из платежно-расчетных операций, осуществляемых экономическими субъектами внутри страны, а перевод сбережений граждан из долларового эквивалента в рублевый, т.е. детезаврация доллара, вытеснение его из сберегаемых активов (что реально уже наблюдается);

- пополнение золотовалютных резервов ЦБ РФ за счет экспорта и продажи других активов, имеющихся внутри страны и за рубежом;

- кредитная эмиссия, направленная на реализацию инвестиционных программ предприятий, секторов промышленности, регионов, проводимая на основе тщательного отбора данных программ по строго установленным, не определяемым только бюджетной необходимостью критериям;

- выполнение государством всех обязательств перед своими внутренними кредиторами, реструктуризация выплат по внешним долгам;

- изменение налоговой системы: перенос налоговой нагрузки на факторы производства (капитал, землю) с облегчением налоговой нагрузки на труд, снижение ставок косвенных налогов и расширение налогооблагаемой базы, максимальное упрощение налоговой системы и процедур взимания налогов, особенно применительно к наукоемкому сектору экономики;

- пересмотр установленных нормативов в части прибыли, рентабельности, амортизационных отчислений, а также нормативов, регулирующих заработную плату с целью повышения гибкости ценообразования;

- внедрение мер по снижению ценовой неэластичности импортной продукции и увеличению средней нормы потребительной стоимости на отечественные товары посредством рекламы отечественного качества, политики импортозамещения, разрыва связи «нефтегазовый комплекс – средства массовой информации – “импортная инфраструктура”», применения избирательного повышения цен на импортную продукцию непроизводствен-

ного назначения, которое не сможет привести к импортированной инфляции;

- пересмотр критериев банкротства предприятий и внесение временных поправок в законодательство в связи с тем, что происходит искусственное банкротство значительной доли промышленности, имеющее институциональную природу – неплатежи, рост задолженности, являющиеся не результатом неравенства спроса и предложения, а результатом ригидности цен к понижению, затоваривания внутреннего рынка импортом, когда производственные цепочки оказываются не замкнутыми на потребление, так как низкая покупательная способность населения вследствие демонетизации экономики на протяжении нескольких лет ориентировалась на относительно недорогой, во всяком случае сопоставимый с ценами на отечественные товары, импорт;

- погашение в полном объеме долгов правительства перед предприятиями по государственному заказу (возможно на условиях неувеличения фонда оплаты труда предприятий, чтобы не вызвать рост издержек и повышения цен на отечественную продукцию);

- снятие штрафов и пени с предприятий, так как главный штрафник – государство в лице нескольких правительств, не сумевших построить институциональную структуру, способствующую развитию промышленности; либо применение следующей схемы: пересчет долгов государства конкретным предприятиям с начислением штрафов и пени правительству по той же системе, как это производится для предприятий – неплательщиков налогов в государственный бюджет. Затем следует найти разницу между суммами взаимных долгов: если разница в пользу предприятия – субсидировать его на сумму превышения при условии направления этих сумм на пополнение оборотных средств без увеличения заработной платы; если разница в пользу государства – вводить процедуру государственного управления на этом предприятии с перечислением заработанной прибыли в государственный бюджет;

- индексация социальных выплат гражданам в соответствии с темпом роста инфляции в стране, обеспечение государственных гарантий по вкладам и крупным проектам инфраструктурного или оборонного назначения.

Это далеко не все возможные мероприятия в области кредитной, денежной, фискальной, валютной и социально-экономиче-

ской политики, которые необходимы в сложившихся условиях в российской экономике, но, на наш взгляд, первоочередные и создающие скелет дальнейшей экономической политики в России. Большая часть из предложенных мер требует институциональных изменений и поэтому подтверждает тезис о неспособности спроектированных институтов обеспечить преодоление кризиса и промышленный подъем.

Можно утверждать, что если ускоренная деградация структуры экономики происходила в период борьбы с высокой инфляцией и бюджетным дефицитом, которые провозглашались приоритетами экономической политики и финансовой стабилизации, то трансформация сложившейся за последние годы порочной структуры хозяйства может произойти только при спланированных действиях правительства и определенной инфляции.

Если не вращать калейдоскоп, то картинки в нем меняться не будут. Это сравнение применимо и к экономической системе в целом. Более того, синергетика обосновывает тезис о том, что наиболее совершенные изменения структуры хозяйства может осуществлять только растущая экономическая система. Поэтому, исходя из сказанного, необходимо ответственно заявить: России нужно иметь правительство, умеющее работать и развивать экономику в условиях умеренной инфляции. Экономисты должны сказать “да” инфляции в России с тем, чтобы в перспективе научиться ее гасить не через неплатежи, невыполнение обязательств по статьям бюджета и т.д., а соразмерным задействованным ресурсам ростом национального продукта и неинфляционной организацией экономических институтов.

Таким образом, “структурный маневр” в российской экономике должен осуществляться в комплексе с названными мероприятиями. Денежную массу в условиях сложившейся крайне неэффективной структуры экономики можно увеличивать только посредством наращивания обоснованного кредитования промышленности и ликвидации прошлых долгов перед бюджетниками и по социальным выплатам (пенсии, пособия и др.) с одновременным ограничением импорта, поддержанием стабильного курса рубля к доллару, дедолларизацией экономики, снижением накала неплатежей между промышленными предприятиями и организациями и др. Под дедолларизацией экономики, на наш взгляд, следует понимать не просто административный запрет (в виде указа президента) участия доллара в платежно-расчетных

операциях, а выведение доллара из категории “форма сбережений”, или детезаврация доллара.

Зачем доллар нужен физическим лицам, которые имеют право покупать товары внутри страны только в рублях? Он нужен им как форма (одна из возможных и высоколиквидная) сохранения своих активов, сбережений. Вера в то, что сильно обесценится доллар, у населения небольшая, а в то, что можно ожидать любых коллизий с рублем, – значительная, несмотря на преимущества, когда в рублях осуществлять сбережения несколько выгоднее, чем в долларах. Доллар нужен еще тем физическим лицам, которые намереваются ехать за границу. Кроме этих категорий граждан доллар нужен тем юридическим лицам, которые ведут внешнеэкономическую хозяйственную деятельность, а также российским импортерам. Практически у всех юридических лиц, занимающихся данной деятельностью, имеются валютные счета, посредством которых и оформляются все необходимые сделки, а импортеры предъявляют спрос на доллары на валютной бирже, и устанавливаемый курс является результирующим действия двух паритетов – покупательной способности и процентных ставок. Значительная долларовая масса, наполнившая российскую экономику, лишает российскую валюту национального суверенитета, создает спекулятивный накал в экономике. Представить в США объем рублевой денежной массы аналогичный объему долларовой массы в России невероятно, потому что потребности в рублях у американцев нет. Она присутствует только у американских импортеров российских товаров.

Итак, необходимо детезаврировать доллар, вывести его из сберегательных активов частных лиц. Здесь возможен следующий порядок действий, который не претендует на абсолютную техническую пригодность, но тем не менее не лишен некой экономической логики и целесообразности:

- в административном порядке ликвидируется свободный прием долларов от физических лиц в обмен на национальную валюту в обменных пунктах, назначается срок, достаточный для осуществления этой операции и введения запретительной меры;

- по достижении означенного срока физические лица не смогут располагать долларовым денежным номиналом, так как доллары больше не будут приниматься от физических лиц; долларовые операции, проводимые юридическими лицами, продолжают осуществляться в установленном порядке;

• предоставить возможность всем физическим лицам (по их желанию) открыть валютные счета в течение указанного срока вместо обмена долларов на рубли в обменных пунктах, но снятие определенной суммы с валютных счетов осуществлять в рублях по установленному курсу рубля к доллару либо в долларах по факту предоставления заграничной визы (билетов на выезд за рубеж и загранпаспорта) в определенном законном порядке, не более определенной величины, оговариваемой декларационным нормативом. (Этот способ предлагался автором почти девять лет назад, когда проблема была актуальной.)

Безусловно, рассмотренные меры могут стать экономически очень опасными, если их применить, не предусматривая и не элиминируя возможные негативные последствия. Их нельзя вырывать из всего набора возможных мер экономической политики, направленных на восстановление национальной экономики и промышленности. Желание сохранить долларовые сбережения подтолкнет граждан к тому, чтобы следовать предложенной процедуре. Наиболее вероятный исход – массовое открытие валютных счетов. Но и в этом случае, как при простом обмене долларов на рубли, произойдет возрастание рублевой денежной массы, которое приведет к росту покупательной способности населения, которая большей своей частью обратится на импортные товары, так как доля импорта в совокупном потреблении и потребительская зависимость от импорта высоки. Рост спроса на импорт приведет к давлению на рубль в сторону понижения его курса и повышению цен на импортные товары с последующим ростом цен на отечественную продукцию.

Но поскольку валютные резервы Центрального банка при проведении указанных мероприятий увеличатся, предложение долларов возрастет, так как население будет менять доллары на рубли или открывать валютные счета по вышеописанной схеме. Это приведет к поддержанию стабильного валютного курса или даже к ревальвации национальной валюты. Результат определится соотношением прироста валютных резервов и спроса на иностранную валюту, предъявляемого импортерами и банками, осуществляющими соответствующие финансовые операции с участием доллара.

Возможность ревальвации курса потребует предпринять усилия для поддержки экспорта, пополняющего запасы иностранной валюты и доходы федерального бюджета.

Рассмотренный вариант дедолларизации российской экономики при позитивном результате ликвидирует одну финансовую спекулятивную пирамиду – игру на валютном курсе, в которую по большому счету втянута значительная часть населения страны. Но эффект от этих действий при сохранении двух других пирамид – государственных казначейских обязательств с высоким уровнем доходности и спекулятивно-посреднических каналов “импортной инфраструктуры”, которые формируют свои доходы путем формирования цены по формуле “издержки плюс”, ориентированной на изменения валютного курса, незначителен. Выполняя обязательства, нужно постепенно снижать доходность по ГКО и другим государственным ценным бумагам, а также сокращать объемы дополнительной эмиссии ценных бумаг, т.е. покрывать дефицит бюджета не за счет увеличения государственного долга, а за счет кредитно-денежной эмиссии, создающей новую товарную массу, разумеется, отечественного производства. Таким образом, мы предлагаем социальные статьи бюджета покрывать теми доходами, которые собирают налоговые органы в стране, а вот расходные статьи бюджета на целевые федеральные программы поддержки отраслей промышленности, на что всегда не хватает средств из-за низких бюджетных доходов, покрывать за счет кредитной эмиссии. (В условиях профицита бюджета и благоприятной мировой конъюнктуры на рынке энергоносителей решение этой проблемы достигается элементарно за счет названных обстоятельств.) Причем безусловным приоритетом такого кредитования в рамках федеральных программ должны пользоваться предприятия и организации, которые поставляют на отечественный или внешний рынок продукцию более высокой потребительной стоимости, нежели иностранные конкуренты. Здесь важно соблюсти принцип обеспеченности кредита, когда “пустые” деньги и распределительные институты, их имитирующие, а также субъекты, претендующие на их получение, гарантируют создание эквивалентной, реализуемой на рынке, а не пополняющей склады, товарной массы.

### **“Парадокс преемственности” в экономической политике**

Либерализация экономики и приватизация спровоцировали масштабное сжатие российского хозяйства, которое в исходной точке, до начала осуществления этих мероприятий, не демонстрировало высокой эффективности. Тенденции снижения общей эффективности и конкурентоспособности экономики отчетливо

наблюдались на протяжении второй половины 80-х годов, а их предпосылки были заложены еще в 60–70-е годы, когда советская система демонстрировала внушительные темпы роста. Либерализация спровоцировала значительнейший рост цен, спровоцировала обвал производства, открыла экономику для импортных товаров. В результате спад производства привел к снижению доходов федерального бюджета, ограничил возможности экспорта, а рост потребления импортных товаров увеличил спрос на валюту. Рост внутренних цен, потребительского импорта, снизившийся экспорт, приведший к сокращению золотовалютных резервов и сузивший возможности предложения валюты на валютном рынке, фактически привязал российскую экономику к доллару, создав необходимость постоянного повышения курса доллара, т.е. девальвации рубля.

Вместе с тем высокая величина социальных расходов затрудняла борьбу с дефицитом бюджета, который по большому счету можно покрывать всего тремя известными способами: ростом доходов с производительной деятельности – иными словами, за счет налогов с растущего производства; ростом государственных заимствований – внешних и внутренних; а также увеличением предложения кредитно-денежных ресурсов. Но в условиях высокой инфляции и падения промышленного производства первый и третий способ становились невозможными или опасными в социальном плане, с точки зрения работавших в 1992–2000 гг. правительств. Поэтому на практике реализовывался второй вариант совместно с сокращением государственных расходов, ограничением денежного предложения. Высокая величина внешнего долга России, развертывание рынка ГКО для осуществления внутренних заимствований, которые диктовались бюджетной необходимостью при неизменных ориентирах экономической политики, привели валютно-финансовую систему РФ в августе 1998 г. к краху.

В рамках прежней экономической политики правительству стало невозможно отвечать по обязательствам перед внешними и внутренними кредиторами. Прошедший институционализацию механизм долларовой инфляции показал свою разрушительную сущность и эфемерность финансовой стабилизации, которая на нем базировалась. Как известно, долларовая инфляция – это процесс возрастания внутренних цен в долларовой выражении или более быстрое падение покупательной способности национальной валюты по сравнению с валютным курсом. Данный меха-

низм приводил к выравниванию конкурентоспособности импортных и отечественных товаров на внутреннем рынке, что позволяло западным компаниям закрепляться на российском рынке и ухудшало положение национального производства. Когда в России сформировалась "импортная инфраструктура" и соответствующие группы политической поддержки, экономика стала полностью зависимой от колебаний курса доллара. Рост курса приводил к росту внутренних цен, снижению потребления импорта, реальных доходов населения и уровня потребления. Снижение импорта при данных или растущих объемах экспорта приводило к улучшению платежного баланса, возрастали валютные резервы и достигалась стабилизация курса и внутренних потребительских цен при сниженных параметрах потребления продуктов питания населением. Такая стабильность сохранялась до следующего закономерного обвала курса рубля.

В период стабильности относительное благополучие банковского сектора базировалось на высокой норме доходности на рынке ГКО, безработица компенсировалась ростом нелегальных сделок и теневой экономикой, доходы населения также поддерживались за счет внезаконных источников, завышенного обменного курса рубля, массового уклонения от выплаты налогов и т.д. Спекулятивная по своему содержанию экономика разрушительно воздействует на промышленность и системы социальной защиты. Кроме того, по истечении какого-то времени спекулятивная экономика приводит к сильнейшему кризису и потерям. Так, по имеющимся оценкам, российская экономика после кризиса августа 1998 г. недопроизвела ВВП на сумму в 300 млрд руб., недополучила бюджетных доходов в размере 50 млрд руб., потери банковской системы составили от 100 до 150 млрд руб., уровень жизни населения снизился более чем на треть.

При этом экономическая политика правительства не претерпела принципиальных изменений. В совместном меморандуме правительства и ЦБ РФ, посвященном экономической политике в 1999 г., содержался все тот же инструментарий: сокращение расходов федерального бюджета, кроме расходов, связанных с финансированием государственного долга, ужесточение бюджетных ограничений с одновременной активизацией процедур банкротства предприятий, дальнейшее осуществление рестриктивной кредитно-денежной политики, направленной на сдерживание инфляции и поддержание гибкого валютного курса. Причем в основных положениях кредитно-денежной политики отдельные

мероприятия с завидным упорством повторялись. И даже в 2005 г. министр экономического развития и торговли заявлял о неукоснительном приоритете экономической политики – сдерживании инфляции любыми способами с тем, чтобы обеспечить кредитную историю страны, стабильность и привлечение инвестиций. Соблюдение обязательств по внешнему долгу при такой политике будет происходить посредством новых заимствований, позволяющих получать отсрочку по выплате долга. Интересно отметить, что иностранные вливания возможны только в экономику, которая демонстрирует эффективность своей структуры и возможность возврата вложенных средств с некоторым положительным приростом. Для выполнения такой задачи экономика должна быть подготовлена в разных аспектах – инфраструктурном, инвестиционном, информационном, технологическом, а главное – в ней должен функционировать, и довольно эффективно, внутренний процесс воспроизводства и рассредоточения инвестиций, для чего необходима соответствующая банковская система, эффективные кредитные трансакции, относительно низкий процент и подготовленность производств воспринять эти вложения.

Вне всяких сомнений, задача снижения инфляции не является определяющей при показателях в 10–12%, потому что такую инфляцию воспроизводит не избыточный спрос и, как правило, не затратный механизм, а неэффективные институты и экономические структуры, воссоздающие высокий процент и обеспечивающие текущее проедание ресурсов перед их долгосрочным инвестированием. Данная экономическая политика, направленная только на снижение инфляции, закрепляет отсталость российской экономики, не отвечает требованию гибкости и адекватности, усугубляет социальное положение граждан. Поэтому она не может рассматриваться как экономическая политика, основывающаяся на научно обоснованных, т.е. культурных императивах. Эта политика является силовой, следовательно, направленной не на раскрытие индивидуальной свободы личности, что провозглашается в рамках либеральных ценностей, а на ее подавление, примитивизацию, т.е., по сути, антилиберальной, когда человек не в состоянии удовлетворить свои первичные потребности, отстранен от доступа к базовым социальным функциям, полностью подчиненным вспомогательным экономическим параметрам – денежной массе, валютному курсу, дефициту бюджета и т.д.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Решение проблем институциональной организации функционирования промышленных систем должно быть главным направлением промышленной политики государства. В этой главе исследуются вопросы организации промышленной структуры: какое значение в этом приобретают проектируемые нормы и правительственные действия, обращенные к защите интересов представителей определенных отраслей.

Таким образом, политика экономических изменений должна быть нацелена не просто на сохранение позиций в области промышленности, науки и технологии, на различных рынках, а на совершенствование системы с тем, чтобы укрепить и расширить эти позиции. Для этого необходим коренной пересмотр, собственно, основы российской экономики, необходима макроэкономическая политика, позволяющая изменить базовые хозяйственные пропорции, сложившиеся в последние годы. Требуется обеспечить массированный приток трудовых и капитальных ресурсов в науку и технологичные отрасли, замкнув воспроизводственные цепочки на внутренний потребительский рынок и внутренний рынок средств производства, чтобы обновление основных фондов не происходило путем закупок иностранного оборудования, максимально освоить ниши на внешних рынках. Необходимо не только создать условия наиболее эффективного взаимодействия науки и промышленности, но и режим, позволяющий функционировать науке как самодостаточной рыночной единице, способной производить помимо образовательных услуг и консультаций интеллектуальный продукт и технологию, которыми можно с успехом торговать на мировых и российском рынках, вытесняя иностранных конкурентов. Потребуется упростить процедуры патентования новых идей, обеспечить государственную защиту интеллектуальной собственности, сделать как можно более свободными в экономическом и правовом смыслах контакты научных коллективов с зарубежными партнерами, конечно, с учетом проблем безопасности, что позволит расширить взаимо-

выгодный обмен и освоить рынки интеллекта и наукоемкой продукции, на которые имеется ограниченный доступ.

Важнейшим фактором, обеспечивающим создание конкурентоспособных средств производства в долгосрочной перспективе, является наука. Запрет, наложенный в свое время на развитие таких наук, как кибернетика и генетика, привел к 20–30-летнему отставанию не только в этих научных направлениях, но и в промышленности, и в сельском хозяйстве. Данное отставание не позволило своевременно разработать элементную базу электроники, создать необходимые вычислительные мощности и электронную промышленность, ориентированную на потребительские товары (бытовые электроприборы). Это сказалось на состоянии станочного парка, машин, оборудования, обладающего более низкими техническими характеристиками, в частности, меньшей производительностью, чем зарубежные аналоги. Электронная промышленность начала формироваться в конце 50-х годов из военных целей – необходимости создания ракетного щита государства. Однако, согласно Д. Беллу (одному из авторов концепции постиндустриализма), в 1975 г. американцы получили первые данные о существенном отставании советской электроники, когда впервые побывали на орбитальной станции, их крайне поразил низкий уровень организации систем электронного управления космическим кораблем, о чем немедленно были проинформированы специальные службы. Разрушение научной школы генетиков в 30–60-х годах привело к тому, что средняя урожайность и продуктивность животноводства (и в целом сельского хозяйства) в нашей стране была и остается в 5–8 раз ниже, чем в развитых странах.

Все эти примеры говорят в пользу того, что пренебрежение наукой, сокращение ее финансирования пагубно сказывается на развитии экономики, становится главной причиной социально-экономической отсталости, поэтому приоритетными расходными статьями бюджетов всех уровней в России должны стать наука и образование. При этом, разумеется, необходимо принять ряд мер по привлечению молодых исследователей к работе на отечественную науку и экономику, уменьшить отток специалистов за границу, иначе бюджетные средства будут тратиться на подготовку научных кадров для иностранных конкурентов. Наука не имеет границ, но использование ее результатов приносит плоды для конкретного национального хозяйства, которому эти результаты принадлежат с точки зрения международного права, рас-

пределения и использования объектов интеллектуальной собственности в условиях жесткой конкуренции на мировых рынках, включая и рынки труда.

Наука должна быть действительно независимой и движущей силой общества, руководители разных уровней обязаны принимать решения только после тщательной научной проработки вопроса. Это прежде всего относится к разработке программ социально-экономического развития государства, региона, города, предприятия и к новым идеям, технологиям, проектам, инвестициям. Следовательно, требуется возродить экспертно-аналитическую функцию экономической науки, а также подключать с этой же целью другие научные направления, поскольку решения, принимаемые властью, затрагивают функционирование самих научных учреждений, развитие техники, инновационный процесс и т.д. Конечно, существует опасность, что привлеченные эксперты будут тянуть одеяло на себя, создавая диспропорции в распределении средств между новыми научными направлениями, однако она не должна становиться поводом для того, чтобы принимать решения вообще без участия компетентных специалистов. Между тем проблему распределения средств можно решить путем использования соответствующих методик, в том числе прибегая к конкурсам и демократически организованному экспертному отбору, когда эксперты не знают, чью идею оценивают, принимают во внимание лишь ее содержание, а не титулы или авторитет автора.

Вместе с тем нужно уточнить приоритетные направления развития средств производства и посредством мероприятий инвестиционной политики обеспечить точечное стимулирование производства конкурентоспособных изделий. Учитывая, что Россия имеет большую территорию с достаточно низкой среднесуточной температурой, она должна иметь качественные транспортные и энергетические системы, которые никогда не отличались высокой надежностью и экономичностью, сильно износились, затрудняя эффективное экономическое развитие страны и взаимодействие между ее регионами. В результате возрастают коэффициенты региональной дивергенции, усиливается региональная дифференциация, создавая угрозу распада федеративного государства. Поскольку Россия имеет богатые запасы сырья (газ, нефть, лес, уголь, пресная вода и т.д.), постольку у нее в распоряжении находится необходимая база для существования мощной перерабатывающей промышленности, создающей продукцию

высокой добавленной стоимости. Ресурсная обеспеченность российской экономики, по сути, закладывает два возможных варианта ее развития. Первый – сырьевой сценарий, когда страна живет за счет своих природных богатств и обладает пониженным технологическим, промышленным и информационным потенциалом, приобретая за ресурсы технологии второго сорта у стран пионерной модернизации. Второй – сценарий развития передовых наукоемких отраслей и технологий с созданием продуктов высокого уровня переработки и поставкой их на мировые рынки. В концептуальном плане, учитывая геополитические амбиции России, ее вклад в мировую науку и культуру, в таком выборе существует одна альтернатива – это второй сценарий, различаются только траектории, двигаясь по которым, его можно реализовать, что связано с разнообразием комбинаций правительственных мероприятий.

Исходя из сказанного, в качестве приоритетов развития промышленности должны выступать транспортное и энергетическое машиностроение, электронная и другие наукоемкие отрасли. Однако состояние технологического оборудования не позволит производить конкурентоспособную продукцию, по крайней мере сразу. Понадобится комплекс подготовительных мероприятий, например, развитие металлургии, технологического оборудования, оснастки и инструмента. Производственно-технические комплексы необходимо оснащать современными системами управления. Разумеется, следует инвестировать в разработки и производство конкретной продукции, пользующейся спросом на потребительском рынке и рынке средств производства. Обновление фондов будет происходить постепенно, и для этого понадобится значительный набор вспомогательных средств, имеющих чисто экономическое действие: изменение амортизационной политики, открытие кредитных линий под замену оборудования, технологий, материально-технического обеспечения предприятий и т.д. Главное, что за всем этим нужно видеть изделие, продаваемое на внутреннем или внешнем рынке. Его параметры качества не должны уступать зарубежным аналогам, а цена должна быть несколько меньше. Только в этом случае удастся обновить технологический парк и нарастающим темпом использовать новейшие технологии, решая с их помощью задачи социального развития.

## **ПРОМЫШЛЕННАЯ, НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Под промышленной политикой обычно понимают комплекс правовых, организационно-экономических и управленческих мероприятий, направленных на создание условий для эффективного функционирования производственных структур и обеспечение роста производительности, объемов выпуска и занятости, разрабатываемых федеральным и региональными правительствами. Промышленная политика для высокоразвитой индустриальной страны является системообразующим звеном общей экономической политики государства, наравне с социальной, фискальной и денежно-кредитной. В российском хозяйстве промышленная политика должна иметь структурно-технологическую направленность и лимитироваться финансовыми возможностями, что ставит на повестку дня очень важную проблему выбора приоритетов и концентрации всех имеющихся ресурсов на отобранных направлениях научно-технологического развития хозяйства. Таким образом, мероприятия промышленной политики вырабатываются на основе определенных действующих норм и в итоге сами собой представляют некое установление, которое реализуется правительством.

Проблемы проведения промышленной политики, с нашей точки зрения, можно подразделить на три большие группы:

- 1) собственно теоретическое обоснование промышленной политики в рамках существующих экономических доктрин;
- 2) содержание и выбор моделей и инструментов (вариативность) промышленной политики;
- 3) практическая реализация и оценка полученных результатов с позиций эффективности промышленной структуры и ее влияния на экономический рост.

Первая группа проблем касается методологии промышленной политики и определяется разногласиями между известными экономическими школами в части формирования общего фундамента экономической политики и ее передаточного механизма. В этом смысле вполне обозначимы следующие подходы:

- неокейнсианская политика поддержания совокупного спроса, ВВП и дохода на душу населения с тем, чтобы через невысокий процент и достаточный уровень сбережений, который невозможно будет поддержать при низких доходах, обеспечить инвестиции в производство;

- монетаристская политика сжатия, необходимая для подавления высоких темпов инфляции и создания стимулов для инвестирования в силу изменений совокупного спроса и падения процентной ставки;

- “экономика предложения”, направленная на создание стимулов для увеличения сбережений и поощрение инвестиций через налоговую реформу;

- антициклическая политика стабилизации, представляющая комбинацию названных выше инструментов, направленная на противодействие циклическому кризису;

- новая классическая макроэкономика (основанная на теории рациональных ожиданий), признающая “критику Лукаса”, а потому отвергающая намеренную политику стабилизации и предлагающая активную поддержку предпринимательства и идею “спонтанного порядка”.

Ни один из указанных подходов не может рассматриваться в качестве теоретической базы промышленной и экономической политики в России, поскольку неадекватен социально-экономической среде, сложности целей и задач, стоящих перед хозяйством. Российскую экономику можно представлять в виде двух секторов – теневого и легального либо трех секторов – сложившейся “импортной инфраструктуры”, экспортных отраслей и обрабатывающей промышленности, отношения между которыми определяют характер экономического развития. Так, шоки предложения совместно с монетарными рестрикциями в российской экономике происходили синхронно с сокращением занятости в реальном секторе ( $N$ ) и ростом числа посредников ( $n$ ) и каналов продвижения продукции до потребителя, что приводило к еще большему росту цен и спаду производства (рис. 10.1).

Ситуация очень напоминала схему, отстаиваемую некоторыми экономистами в рамках теории “реального” экономического цикла. Только в России не было самого цикла, а поведение параметров  $N$ ,  $n$ , объемов производства в реальном секторе ( $Y$ ) и уровня цен ( $P$ ) определялось институциональными факторами, так что чисто количественная корреляция была размытой. В итоге шоки предложения раз за разом приводили к переливу трудовых ресурсов в фиктивный сектор  $n$  в силу того, что  $w/p > w_1/p$ , причем реальная зарплата в промышленности  $w_1/p$  быстро снижалась. Сократившемуся национальному производству требовалось меньше денег для обслуживания трансакций, вследствие чего происходило падение предложения денег банками (в том

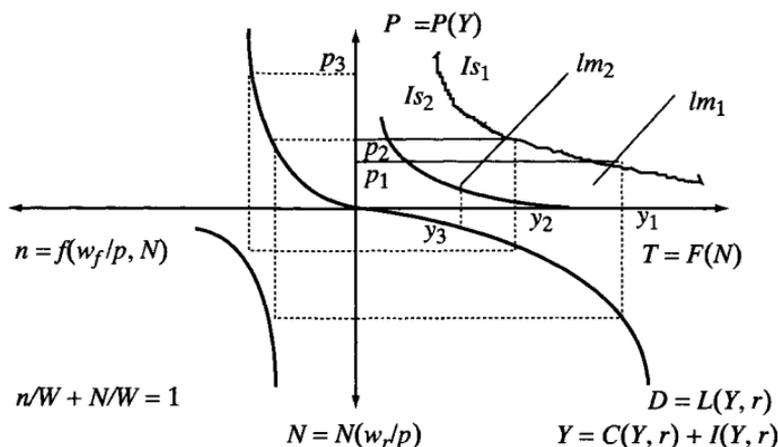


Рис. 10.1. Макропроцессы в российской экономике 1990-х годов

числе и по причине снижения эффективности производства), которое получало мощнейший импульс из-за монетарных рестрикций. Значительно сокращался платежеспособный спрос, но никакой дефляции, как может показаться из рисунка, не отмечалось. Цены, наоборот, росли, подогреваемые новым сектором (посредников) –  $n$ , приводя экономику к состоянию на пересечении линий  $p_3$  и  $y_3$ , затем следовал новый шок предложения –  $Lm_2 \rightarrow Lm_3$  (в точке  $y_3 p_3$  – на рисунке отсутствует), подталкивая правительство к новым рестрикциям.

Спад производства и сокращение денежной массы, его обслуживающей, вместе с либерализацией цен и внешнеэкономической деятельностью привели к росту “импортной инфраструктуры”, посредников, что ввело в экономику параллельную денежную массу –  $M_4$  ( $M_1, M_2, M_3$  и  $L$  – известные агрегаты денежной массы национальной экономики) – долларовую, значительная часть которой была тезаврирована. Таким образом, не преимущество по транзакционным издержкам обеспечило вытеснение денежного оборота бартерными сделками, которые чрезвычайно неэффективны, а “провал” рублевой денежной массы фактически заменил денежный расчет натуральным.

Фактическая ситуация в российской экономике действительно характеризовалась тем, что спад производства был обеспечен реальными факторами, выступающими на стороне предложения (технология, производительность, стоимость ресурсов и др.), но также и институциональными, которые теория “реального” цикла в явном виде не учитывает. Исходя из этого, сейчас требуется

решать комплексную задачу – наращивание объемов производства отечественной продукции на внутреннем рынке с созданием эффективной институциональной организации промышленности. Причем обе задачи взаимообусловлены и остаются не решенными на начало 2008 г.

Второй блок проблем касается того, как выбрать правильную модель промышленной политики. Для России это означает правильный выбор как бюджетной, кредитно-денежной политики, так и институциональной структуры. Чтобы сформировать промышленную политику, необходимо дать анализ текущего состояния и эволюции промышленности; оценить институциональную базу с точки зрения того, позволяет ли она развиваться отечественному производству и технологии, создает ли стимулы к продуктивному труду; оценить конкурентоспособность продукции и емкость осваиваемых рынков; рассчитать потребность в ресурсах.

Третья группа проблем вытекает из первых двух. Насколько разработанный алгоритм промышленной политики и сопровождающих его макроэкономических мероприятий, будет реализуем и как впишется в хозяйственную жизнь, – вот спектр вопросов на данном этапе.

Помимо воздействий на создание позволяющей развиваться макроэкономической среды определяющими факторами промышленной политики выступают следующие институциональные установления: антимонопольное законодательство, антидемпинговое законодательство, правовые нормы, регулирующие инвестиционные процессы в реальном секторе экономики, налоговая система, законодательство по банкротству предприятий, законы о труде и заработной плате, порядок ценообразования и др., неэффективность каждого из которых представляет микродисфункцию. Например, если строго следовать закону о банкротстве, а именно так требуется относиться к принятому федеральному правовому акту, то нужно обанкротить около 40% промышленных предприятий, которые убыточны. Понятно, что масштабное применение установленной нормы бессмысленно. Распродажа активов убыточных предприятий усугубляет процессы деградации промышленной структуры, а замена директора внешним управляющим может и не дать ожидаемого эффекта. Более того, процедура банкротства становится разменной картой в борьбе за собственность.

Таким образом, институциональное установление используется для извлечения дополнительной ренты, т.е., будучи вписано

в определенные хозяйственные условия, оно создает стимулы и выгоды своего применения, в то время как на самом деле подобная норма должна служить элементом системы наказания за неэффективную хозяйственную деятельность при отрегулированном рыночном механизме состязательности между предприятиями. Следовательно, если норма, призванная наказывать, становится поощрительной, то это означает потерю функционального наполнения нормы, целей ее существования, расплывчатость области приложения, возрастание издержек действия со всеми вытекающими последствиями и нарушением прочих параметров, характеризующих присутствие или отсутствие дисфункции. Основополагающая причина данной микродисфункции состоит в том, что российская экономика подвержена состоянию макроэкономической дисфункции, т.е. налицо ситуация, когда созданные в предшествующий период институты – правила игры и ограничительные правовые нормы – не только не работают, а просто бессильны в новой хозяйственной реальности. На наш взгляд, в российской экономике сложился довольно интересный феномен: правовые основы ведения рыночного хозяйства, созданные за последние годы, пришли в противоречие с содержанием экономических процессов, а следовательно, выход из создавшегося положения может быть чуть ли не единственным – необходимо правильно организовать хозяйственные институты. Для этого требуется упростить действующие правовые нормы, а функционирование некоторых из них приостановить, поскольку они могут стать тормозом в создании мощных вертикально интегрированных промышленных структур и крупных корпоративных объединений. В частности, это относится к закону о банкротстве и антимонопольному акту.

Уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и предприятий, активно внедряющих нововведения, обеспечивают основу устойчивого экономического роста, обосновывают разрыв в степени развития социально-экономической сферы национальных экономик. Широкое освоение технологических инноваций на основе научно-технических достижений во всех сферах производства для большинства стран мира – одно из ключевых направлений достижения экономического роста.

Научно-технический прогресс способствует изменению структуры производства, меняет его масштабы, оказывает существ-

венное влияние на состояние экономики страны. Бурное развитие наукоемких производств, возросшие темпы научно-технических изменений способствовали ускорению экономического роста в развитых странах в 90-е годы XX в. Основной мировой тенденцией формирования современного общества является переход от сырьевой и индустриальной экономики к экономике, базирующейся на инновационных наукоемких и информационных технологиях.

Научно-технический прогресс невозможен без активизации инновационных процессов, ускорения внедрения в производственный сектор новейших разработок мирового уровня, передовых технологий. Мировой информационно-технологический рынок – рынок результатов интеллектуальной деятельности в овеществленной и неовеществленной формах – становится важнейшей сферой международных экономических отношений. В настоящее время место страны на мировой арене определяется не столько изобилием рабочей силы и природных ресурсов, сколько качеством человеческого капитала, уровнем образования, характером практического использования знаний, инновационной активностью национальной экономики.

Вопросами воздействия инноваций на экономическое развитие стран занимались многие отечественные и зарубежные экономисты. Н.Д. Кондратьев обосновал теорию больших экономических циклов хозяйственной конъюнктуры. Концепция больших циклов, выдвинутая ученым, состоит из следующих основных частей: эмпирическое доказательство “большой модели цикла”, некоторые эмпирически установленные закономерности, сопровождающие длительные колебания конъюнктуры, и их теоретическое объяснение. Для обоснования больших циклов Н.Д. Кондратьев проанализировал динамику цен, заработной платы, процента на капитал, объема внешней торговли и производства основных видов промышленной продукции по четырем ведущим капиталистическим странам – Англии, Франции, Германии, США. Проведенные исследования выявили наличие циклических волн продолжительностью 48–55 лет. Ученый считал, что перед началом и в начале нарастающей волны каждого большого цикла происходят глубокие изменения в экономической жизни общества, которые выражаются в значительных изменениях техники, чему предшествуют научно-технические открытия и изобретения. Главную роль Н.Д. Кондратьев отводил научно-техническим инновациям, которые переводят

хозяйственную конъюнктуру со снижающейся на повышающуюся волну.

Развивая идеи Н.Д. Кондратьева о длинных экономических циклах, Й. Шумпетер использовал эволюционный подход, признав ограниченность статической теории общего равновесия. Он акцентировал внимание на глубинных причинах и механизмах развития экономики. В первую очередь это конкуренция, основанная на инновациях, которая приводит к “созидательному разрушению” сложившихся отраслей и рынков. При этом значительная роль отводится творчеству человека, новатора-предпринимателя, способного воплотить новые идеи в эффективные экономические решения. Й. Шумпетер доказал, что экономическое развитие не является равномерным. Оно представляет собой последовательность чередующихся подъемов и спадов, обусловливаемых внедрением инноваций.

Г. Менш значительно развил инновационную теорию Й. Шумпетера. Ученый исследовал неравномерность инновационного развития и объяснил ее цикличностью экономических процессов. Г. Менш на основе анализа времени появления 112-ти крупных изобретений и 126-ти базисных технических инноваций, с помощью которых изобретения были внедрены в производство во временной промежуток с середины XVIII в. по 60-е годы XX в., исследовал механизм взаимосвязи между изобретениями, инновациями и уровнем экономической активности, выявил характер цикличности модернизации техники.

Если в теории Г. Менша большая часть базисных нововведений концентрируется в фазе депрессии длинной волны экономического развития, то, по мнению Дж. Кларка и некоторых других ученых, депрессия лишь подавляет внедрение инноваций, а пик нововведений характерен для стадии оживления экономики. А. Клайнкнехт на основе проведенных исследований пришел к выводу о том, что на фазе подъема более типичны процессные инновации, в то время как на стадии депрессии в большей степени внедряются продуктовые инновации.

На сегодняшний день ведущими инновационными тенденциями являются:

- постоянное совершенствование механизма осуществления технологических инноваций;
- сопровождение разработки новых методов производства крупномасштабными инвестициями в создание новых изделий по селективным базовым критическим направлениям;

- прогрессирующая интернационализация реализации инновационных процессов;
- оптимизация различных инновационных хозяйственных систем по стадиям инновационного цикла;
- широкое применение информационных технологий во всех сферах производственного сектора экономики.

Можно выделить основные направления экономических изменений, происходящих под воздействием вышеперечисленных и других тенденций:

- конкуренция предприятий по технико-технологическим параметрам побуждает постоянно совершенствовать организационную структуру фирм и их корпоративные связи;

- растущая взаимосвязанность инновационных процессов повышает значимость крупных хозяйственных образований, которые формируют “инновационный каркас” экономики страны и инициируют поэтапное создание межрегиональных хозяйственных образований;

- инновационные процессы существенно меняют мировой рынок. Во-первых, он становится все более насыщенным различными инновациями, в том числе нематериального характера (ноу-хау, патенты, идеи, информация). Во-вторых, рынок технологических инноваций становится все более прогнозируемым, регулируемым. В-третьих, качественно меняется характер конкуренции: она эволюционирует в сторону сотрудничества, распределения ролей конкурентов в осуществлении инновационных проектов и в организации инновационных процессов;

- современные инновационные процессы упрочивают технологическую базу усиления взаимосвязанности отраслевых и межотраслевых хозяйственных систем;

- современные процессы глобализации в научно-технической сфере определяют становление единого, общепланетарного подхода к проблеме взаимодействия человечества с окружающей средой;

- определение и ранжирование приоритетов научно-технического развития и принятие решений о финансировании крупных государственных программ прочно встраиваются в политический, законодательный и бюджетный процессы страны;

- повышение инновационной активности предприятий способствует росту значимости самого дорогого воспроизводимого ресурса – квалифицированных кадров;

• научно-технический прогресс обеспечивает формирование целостного международного финансово-экономического организма, способствует демократизации общественной жизни, переплетению национальных культур.

Вместе с тем усиливаются дифференциация темпов экономического роста отдельных государств и, как результат, разрыв между уровнями научно-технического развития национальных экономик. Так, пятерка ведущих стран – США, Япония, Германия, Франция и Великобритания – расходует в настоящее время на НИОКР больше средств, чем все остальные государства мира, вместе взятые, причем доля США в указанной группе превышает 50%.

Проведенные исследования позволяют говорить о том, что производство высокотехнологичных наукоемких продуктов с высокой добавленной стоимостью стало основой успешного экономического роста во многих странах. В качестве примера можно привести такие страны, как Израиль и Финляндия. Еще 40 лет назад это были недостаточно развитые с научной точки зрения страны, экспортирующие главным образом сырье и материалы. Так, в 60-х годах XX в. в структуре экспорта Финляндии около 70% приходилось на древесину и продукцию лесоперерабатывающей промышленности; экспорт Израиля на  $\frac{2}{3}$  состоял из сельскохозяйственной продукции. В настоящее время более 50% объема экспорта каждой из этих стран составляет наукоемкая высокотехнологичная продукция.

В 1980–1990-е годы динамичный экономический рост, базирующийся на развитии науки и образования, активном внедрении технологических инноваций, государственной поддержке наукоемких отраслей экономики, был продемонстрирован новыми индустриальными странами и регионами Юго-Восточной Азии (Тайвань, Сингапур, Гонконг, Южная Корея). Там были достигнуты высокие темпы развития науки и инноваций на основе создания благоприятного инвестиционного климата, обеспечения широкого доступа населения к различным формам образования. Напротив, странам Латинской Америки, не сумевшим создать благоприятный инновационный и инвестиционный климат, допустившим деградацию сферы науки и образования, в этот же период было присуще инфляционное, стагнирующее развитие.

На наш взгляд, уровень социально-экономического развития государств в XXI в. будут определять научно-технический прогресс и интеллектуализация основных факторов производства:

в глобальной экономической конкуренции выигрывают те страны, которые обеспечат благоприятные условия для научно-технических разработок и их внедрения в производственные процессы. В этой связи важно подчеркнуть, что семь ведущих государств мира, обладая 46 макротехнологиями, контролируют более 80% рынка наукоемкой продукции. Лидирующее положение занимают США, на втором месте находится Германия, третье место принадлежит Японии. Доля России на мировом рынке наукоемкой продукции – менее 0,5%.

Для России в 1990-е годы были характерны сокращение масштабов научно-технической сферы, углубляющийся экономический кризис. Впервые за период реформ экономический рост в России был отмечен в 1999 г. В целом прирост ВВП за 1999–2002 гг. составил около 25,5%, производства промышленной продукции – 35,8%. Достижение экономического роста базировалось в основном на процессах импортозамещения и наращивания экспорта нефти, газа, металлов и другого сырья в условиях повышения мировых цен на эти виды ресурсов. В экспорте России на долю сырьевых товаров приходится почти половина всего вызова. При этом всего лишь два товара – сырая нефть и природный газ – дают 35% всей валютной выручки страны. В то же время показатели роста сырьевых отраслей России не очень высоки: рост производства нефтяной промышленности в 2002 г. по сравнению с 2001 г. колеблется в пределах 8%, газовой – 4, черной металлургии – около 2%.

В связи с вышесказанным России в настоящее время необходимо искать приоритеты, которые позволили бы перейти от экспортоориентированного, сырьевого роста к инновационному. Усиление влияния научно-технического прогресса, инновационных технологий на экономику страны выступает одной из необходимых предпосылок достижения устойчивости и качества экономического роста. Как показывают аналитические исследования, инновационный аспект экономического роста во многих странах Запада обеспечивает примерно 30% роста ВВП. Для России в настоящее время наиболее перспективным является развитие высокотехнологичных отраслей с высоким экспортным потенциалом, в которых темпы роста могут превышать 30%. Эти динамичные отрасли создают высокую добавленную стоимость за счет не только глубокой переработки сырья, но и использования знаний.

В России инновационная активность в технологически передовых отраслях и направлениях остается на низком уровне.

С нашей точки зрения, одна из причин этого заключается в том, что реформы последнего десятилетия, проводимые в стране, практически не затронули институциональных основ научно-технической сферы.

Для российской действительности характерен отрыв науки от хозяйственной практики; отсутствие селективной научно-технической и инновационной политики, ориентированной на реализацию обоснованно выбранных приоритетов; свертывание государственной поддержки науки; предельный физический и моральный износ основных фондов; преимущественное финансирование организаций, а не приоритетных направлений научной деятельности. Накопленный научно-технический потенциал страны может быть задействован только при условии углубления и интенсификации процессов его адаптации к новым реалиям.

Методологические аспекты реализации инновационной политики России, изменения механизмов взаимодействия научных и инновационных организаций с потребителями их продукции как в предпринимательском, так и в государственном, секторах экономики следует рассматривать с точки зрения национальной инновационной системы. Подобный подход обоснован тем, что наука как главный источник технологических инноваций не является замкнутой системой в рамках научно-исследовательских организаций и институтов, а органически встроена в социально-экономические процессы, протекающие в стране.

Обычно инновационные системы рассматриваются на трех уровнях: на микроуровне – постоянное обновление продукции и ее характеристик на основе улучшающих инноваций; на мезоуровне – смена поколений техники, происходящая каждые десять лет; на макроуровне – смена технологических укладов на основе базисных инноваций, имеющая место примерно 1 раз в 50 лет. Инновационная система рассматривается с позиции взаимодействия новатора, организации и внешней среды.

Вопросом национальных инновационных систем занимался целый ряд ученых. Концепция национальных инновационных систем разрабатывалась в 1980-е годы практически одновременно большой группой авторов. Эти работы были продолжены и в 1990-е годы в связи с актуализацией процессов глобализации мировой экономики и упрощения процедур трансферта технологий. Лидерами этого направления стали Б. Лундвалл, К. Фримен, Р. Нельсон. В своих исследованиях они придерживались следующих методологических принципов.

1. Следовали идеям Й. Шумпетера о конкуренции на основе инноваций и научных разработок в корпорациях как главных факторов экономической динамики.

2. Особую роль в экономическом развитии отводили знаниям. Так, Ф. Хайек в концепции “рассеянного знания” рассмотрел конкурентный рынок как особое информационное устройство, которое выявляет, использует и координирует самые разнообразные знания миллионов независимых друг от друга людей; акцентировал внимание на принципиальной ограниченности многих механизмов целенаправленного регулирования в этой области. Он впервые рассмотрел ограниченность и неопределенность информации, несовершенство знания – условия, составляющие основу инновационного процесса, как специфические особенности экономического развития.

3. Институциональный контекст инновационной деятельности является фактором, прямо влияющим на ее содержание и структуру. Д. Норт в своих исследованиях уделил особое внимание взаимодействию институциональных структур и технологий, их совместной роли в социально-экономическом развитии. В развитых странах созданы разветвленные формальные отношения и механизмы, которые обеспечивают более высокую эффективность рынков и более низкие транзакционные издержки по сравнению со странами третьего мира.

Таким образом, национальная инновационная система представляет собой развивающуюся совокупность взаимодействующих субъектов государственного и негосударственного секторов экономики, осуществляющих инновационную деятельность на основе формируемых экономических и институциональных механизмов. Национальная инновационная система объединяет усилия государства, организаций научно-технической и образовательной сфер, предпринимательского сектора экономики, финансово-кредитной сферы, структур государства и негосударственных институтов инновационной сферы в интересах ускоренной реализации результатов интеллектуальной деятельности на рынке высокотехнологичной наукоемкой продукции на основе формирования между субъектами инновационной деятельности равноправных партнерских отношений.

Национальная инновационная система формируется под влиянием множества объективных для данной страны факторов, например, таких как наличие ресурсов (природных, трудовых, климатических и т.д.), особенности исторического развития институ-

тов государства, преобладание определенных форм предпринимательской деятельности, характер и направления межгосударственного сотрудничества и др. Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности в стране.

В настоящее время концепция национальных инновационных систем используется для изучения проблем социально-экономического развития стран и научно-технического прогресса, а также для разработки предложений по стимулированию развития “новой экономики”, базирующейся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и инфрмационных технологиях.

Как показывают аналитические исследования, развитие “новой экономики” является главным залогом обеспечения качественного и устойчивого социально-экономического развития государства. Ключевыми факторами в данном случае являются усиление влияния научной и инновационной деятельности, образования, наукоемких и информационных технологий на экономику, государство и общество и обретение ими качественно новых характеристик и механизмов функционирования. Считаем важным подчеркнуть, что становление “новой экономики” в развитых странах в значительной мере обусловлено усилением экономической роли технологических инноваций, изменением направлений и механизмов реализации инновационных проектов, ускорением темпов протекания инновационных процессов. Влияние развития “новой экономики” на государство проявляется в повышении конкурентоспособности национальной экономики, в обеспечении нового качества человеческого капитала, в создании эффективного государственного управления.

В России эффективное использование потенциала социально-экономических условий и факторов, связываемых с “новой экономикой”, выступает одной из необходимых предпосылок достижения устойчивости и качества экономического роста. В настоящее время российская промышленность по своему состоянию отвечает критериям четвертого технологического уклада, ядро которого составляют автомобиле- и тракторостроение, цветная металлургия, добыча и переработка нефти, органическая химия, синтетические материалы. Материально-техническая база производственного потенциала России характеризуется низкой степенью интеллектуализации производственных процессов, в то время как экономически развитые страны перешли к новым технологическим возможностям, которые базируются пре-

имущественно на микротехнологиях – наноэлектронике, биотехнологии, генной инженерии.

В связи с этим переход к динамично развивающейся экономике и рост благосостояния общества возможны только при значительной активизации государственной политики стимулирования научно-технического прогресса и инновационных процессов, поддержки прогрессивных технологических сдвигов, развития науки. При решении задач оживления производительных сил России, активизации научно-технического потенциала, подъеме конкурентоспособности отечественной продукции, обеспечении на этой основе экономического роста необходимо учитывать фактор времени. Через три-четыре года потери научного, инновационного потенциала России могут стать необратимыми.

Даже по весьма оптимистическому прогнозу Института мировой экономики и международных отношений РАН, доля России в мировом ВВП, достигавшая в 1970 г. 8% и в 1990 г. 5,5%, в 2000 г. снизилась до 2,7% и в 2015 г. вряд ли превысит 3,2%. Объем производства ВВП на душу населения в 1980 г. (по паритету покупательной способности в долл.) составлял 220% к среднемировому уровню, в 1990 – 192, в 2000 г. – 88% и в 2015 г., возможно, увеличится до 162%, что, по мнению экспертов, достаточно маловероятно при сложившейся ситуации в производственном комплексе страны.

В России постепенно складываются современные инновационные структуры, способные разрабатывать коммерчески привлекательные инновационные проекты, к финансированию которых подключаются экономически успешные компании. Одновременно происходит интеграция ряда наукоемких производств в глобальное технологическое пространство. Однако эти процессы носят анклавный характер, поскольку важнейшая задача перехода страны к инновационному экономическому росту до сих пор не решена.

По нашему мнению, ее решение возможно лишь при комплексной реализации мер государственной инновационной политики:

- выбор рациональных стратегий и приоритетов развития инновационной сферы при реализации в отраслях промышленности критических технологий и инновационных проектов, оказывающих решающее влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;

- упорядочение формирования, рассмотрения и утверждения федеральных целевых программ при сокращении числа приоритетных направлений, ужесточении требований по финансовой обеспеченности, усилении роли государства в инновационной политике;

- координация действий органов исполнительной власти при разработке комплексного подхода в решении задач инновационного развития, эффективного функционирования инновационной системы и реализации межгосударственной инновационной политики;

- концентрация организационных мер и ресурсов на приоритетных направлениях развития инновационной сферы с целью повышения спроса промышленного производства на научно-технические достижения, привлечения свободного капитала к финансированию проектов технологического перевооружения промышленности;

- сохранение и развитие производственно-технологического потенциала, его использование для поддержания современного технологического уровня и перехода на более высокие технологии;

- создание системы подготовки и переподготовки кадров в области инновационного предпринимательства;

- развитие конкуренции в инновационной сфере, повышение эффективности капитального строительства;

- поддержка малых предприятий, занятых инновациями;

- защита интеллектуальной собственности и вовлечение ее в хозяйственный оборот;

- обеспечение благоприятных экономических и финансовых условий для активизации инновационной деятельности;

- использование в реальном секторе экономики страны технологических инноваций, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции и автоматизацию управления сложными технологическими процессами;

- расширение участия государства в реализации наиболее значимых результатов фундаментальных научных исследований, увеличение государственного заказа научным организациям и учреждениям с использованием механизмов конкурсного отбора.

Основными механизмами, обеспечивающими реализацию инновационной политики, приоритетное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики, на основе которых будет достигнут качественный экономический рост, являются

финансово-кредитные, законодательные и нормативно-правовые механизмы, институциональные преобразования, механизмы в сфере образования, экспорта и таможенного регулирования. При этом необходимо понимать, что инновационная политика оказывает прямое воздействие через указанные механизмы на деятельность предприятий, которые являются основными звеньями экономики и от уровня развития которых зависит возможность экономического роста в стране.

В настоящее время в мировом сообществе активно формируются условия для очередной научно-технической революции, так называемой шестой технико-экономической парадигмы. Развитые страны мира переходят к качественно новому этапу социально-экономического развития, характеризующемуся наличием высокоэффективных национальных инновационных систем.

В современных условиях способность государств эффективно использовать в практической деятельности достижения науки и технологий в решающей степени определяют динамику их экономического роста, национальную безопасность, возможность равноправной интеграции в мировую экономику. Уже сегодня в ведущих странах мира подавляющая часть прироста валового внутреннего продукта формируется за счет новых научных знаний, воплощенных в товарах, технологиях, услугах, подготовке квалифицированных кадров, эффективной организации управления и промышленного производства. Вызывает тревогу набирающий силу процесс практического использования научных знаний для усиления военного потенциала развитых стран мира.

В этих условиях социально-экономическое развитие России, ее национальная безопасность, роль и место в международном разделении труда в решающей степени зависят от состояния отечественной науки и образования, и в первую очередь от эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности. Инновационный путь развития в полной мере отвечает национальным интересам Российской Федерации, обеспечивает динамичное и устойчивое социально-экономическое развитие страны, способствует укреплению национальной безопасности и усилению позиций России в мировом сообществе. С учетом этого задача создания целостной национальной инновационной системы входит в число высших приоритетов развития Российской Федерации. Россия, имея очевидные конкурентные преимущества, состоящие не только в природных богатствах и многоотраслевой промышленности, но в имеющемся научно-техническом потен-

циале и квалифицированных кадрах, располагая крупной научной базой (12% числа ученых во всем мире), на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции имеет долю лишь в 0,3%, в то время как доля США составляет 36%, Японии – 30%, а доля инновационной продукции Российской Федерации составляет менее 5% от общего объема отечественной промышленной продукции. Анализ государственной научно-технической политики этих и ряда других стран показывает, что одним из ключевых моментов является поддержка малого инновационного бизнеса. Мировой опыт свидетельствует о том, что там, где удается вовлечь знания (т.е. интеллектуальную собственность) в экономический оборот предприятия, получать новый инновационный продукт, успех гарантирован.

Целью государственной политики в области развития национальной инновационной системы является переход России на инновационный путь развития, на построение экономики, основанной на знаниях, способной обеспечить устойчивую положительную динамику экономического роста в стране за счет расширения выпуска конкурентоспособной на внутреннем и мировых рынках наукоемкой продукции. Для достижения указанной цели необходимо сформировать на федеральном и региональном уровнях способную к саморазвитию целостную национальную инновационную систему и обеспечить регулирование ее деятельности.

В процессе создания и развития национальной инновационной системы необходимо:

- сформировать нормативно-правовую базу, благоприятствующую инновационной деятельности, в целях вовлечения результатов научных исследований в гражданско-правовой оборот, прежде всего в области охраны, распоряжения и использования прав на интеллектуальную собственность, созданную за счет бюджетных средств;

- построить развитую инфраструктуру поддержки инновационной деятельности и передачи полученных результатов научных исследований, обладающих коммерческим потенциалом, в предпринимательский сектор для производства и вывода на рынок новых наукоемких товаров и услуг;

- создать механизмы финансирования инновационного цикла с переходом от бюджетного финансирования к привлечению частных средств в высокотехнологичные инновационные проекты по мере продвижения результатов научно-технической деятель-

ности к рынку, включая создание институтов стартового финансирования инновационных проектов, развитие системы венчурного инвестирования.

Государственная политика в области развития национальной инновационной системы должна быть направлена на обеспечение научно-технологической и инновационной безопасности страны; стимулирование инициативы и предприимчивости отечественных исследователей, разработчиков и производителей инновационного продукта, включая развитие малого и среднего инновационного предпринимательства, повышение престижа предпринимательской деятельности в высокотехнологичной сфере; создание механизмов стимулирования инновационной деятельности научно-исследовательских организаций интегрированных и корпоративных структур; внедрение международных стандартов качества, сертификации инновационного продукта, включая международные соглашения и стандарты в сфере защиты экологической системы, для обеспечения условий полноправного вступления во Всемирную торговую организацию с учетом национальных интересов Российской Федерации.

Инновационная инфраструктура является связующим звеном между результатами научных исследований и рынком, государством и предпринимательским сектором экономики. Основу инфраструктуры национальной инновационной системы должны составлять центры трансферта технологий, инновационно-технологические центры, технопарки и территории высоких технологий, фонды поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, фонды стартового и венчурного финансирования, центры подготовки специализированных кадров (персонала) по информационному обеспечению инновационной деятельности и др.

Сложившаяся ситуация требует активных действий государства, направленных на преодоление определенной деформации структуры российской экономики. Необходима целостная и комплексная инфраструктура, элементы которой были созданы за последние несколько лет и продемонстрировали свою эффективность. К настоящему времени создано 40 инновационно-технологических центров, где развернуто производство микро- и оптоэлектроники, программного продукта, научного приборостроения и т.д.; созданы первые научно-образовательные комплексы; формируется сеть венчурных фондов, ориентированных исключительно на сферу высоких технологий.

Для эффективного функционирования национальной инновационной системы необходимо:

- обеспечить координацию работ и концентрацию ресурсов на создании и реализации разработок научно-технического задела страны в области перспективных технологий;
- сформировать систему ресурсного обеспечения инновационной деятельности академий, имеющих государственный статус, в целях поддержки проведения в них исследований и разработок по созданию и реализации инновационного продукта;
- обеспечить оценку стоимости и эффективное управление результатами интеллектуальной деятельности, в том числе путем использования интеллектуальной собственности, исключительные права на которую принадлежат Российской Федерации, в виде вклада этой собственности при создании коммерческих предприятий с участием государственных организаций;
- сформировать единую государственную информационно-аналитическую сеть в сфере инновационной деятельности, включающую базы данных по новым технологиям, инновационным проектам, профильным сегментам рынков труда и другим направлениям.

Реализация инновационных проектов должна осуществляться с использованием государственной поддержки путем консолидации организационных и финансовых ресурсов государственного и частного секторов экономики с целью модернизации и создания новых производств по выпуску конкурентоспособной наукоемкой продукции. С этой целью необходимо обеспечить координацию федеральных, региональных, межведомственных и отраслевых целевых программ и проектов инновационного развития, а также осуществить переход от реализации отдельных инновационных проектов к комплексному решению задач крупномасштабного инновационного развития регионов, приоритетных технологических направлений и наукоемких отраслей промышленности в целом.

Одним из важных направлений государственной поддержки является разработка и реализация механизмов консолидации государственных и негосударственных ресурсов для финансирования инновационной деятельности, в том числе обеспечение государственного стимулирования и поддержка венчурного финансирования, включая обеспечение ликвидности венчурных инвестиций. Венчурное инвестирование можно назвать эффективным механизмом инновационной системы. Этот вид финансирования

устраняет противоречия между инвестором и предпринимателем, поскольку в его природе заложены основы партнерства. Для расширения базы венчурных фондов готовятся нормативно-правовые акты, которые предоставят возможность участия в них пенсионных фондов, страховых компаний и коммерческих банков.

Основными механизмами реализации государственной политики в области развития национальной инновационной системы являются:

- нормативно-правовая база инновационной деятельности, регламентирующая формирование, функционирование и регулирование рынка конкурентоспособной научной и научно-технической продукции, товаров и услуг;
- целостная инфраструктура национальной инновационной системы;
- прогнозы инновационного и технологического развития экономики России и общества в целом, формируемые ведущими специалистами, учеными и предпринимателями при участии органов федеральной власти и региональных властей;
- скоординированные федеральные, региональные, межведомственные и отраслевые целевые программы и проекты социально-экономического, научно-технологического и инновационного развития;
- государственный заказ на научную и научно-техническую продукцию, в том числе технологии военного, двойного и гражданского назначения, включая заказ на закупки и поставки для государственных нужд научно-технической продукции гражданского назначения (государственный заказ);
- важнейшие инновационные проекты федерального, регионального и муниципального значения.

Один из новых механизмов государственной инновационной политики – работа с важнейшими инновационными проектами государственного значения. Такие проекты включают в себя полный инновационный цикл и призваны решать задачи освоения различных секторов национального и международного рынков высокотехнологичной продукции. Ориентируясь на приоритетные направления развития науки и техники, в Минпромнауки России был проведен отбор и сформирован перечень инновационных проектов, имеющих особо важное государственное значение. К ним относятся следующие направления:

- информационно-телекоммуникационные технологии и электроника;

- космические и авиационные технологии;
- новые материалы и химические технологии;
- новые транспортные технологии;
- перспективные вооружения, военная и специальная техника;
- производственные технологии;
- технологии живых систем;
- экология и рациональное природопользование;
- энергосберегающие технологии.

Оценка состояния и перспектив развития критических технологий федерального уровня проводилась Миннауки России на базе экспертного опроса 800 ученых, организаторов науки, ведущих специалистов научно-технической сферы, представляющих академический сектор науки, государственные научные центры, НИИ, КБ, промышленные предприятия, а также федеральные органы государственной власти. В результате опроса были оценены уровень каждой технологии по отношению к лучшим мировым аналогам, ее значимость для создания продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке, обеспечения обороноспособности страны, улучшения экологической обстановки и качества жизни. Оценивалось также значение технологии с точки зрения практического использования конечных результатов, ожидаемый срок достижения существенных результатов, стадия жизненного цикла, требующая наибольших усилий для достижения практических результатов, и др. Перечень из 15-ти критических технологий федерального уровня, получивших наивысший рейтинг по указанным показателям, выглядит следующим образом:

- 1) атомная энергетика;
- 2) водородная энергетика;
- 3) катализаторы;
- 4) композиты;
- 5) лазерные технологии;
- 6) многопроцессорные ЭВМ с параллельной структурой;
- 7) нетрадиционные технологии переработки твердого топлива и урана;
- 8) полимеры;
- 9) системы математического моделирования;
- 10) системы распознавания и синтеза речи, текста и изображений;
- 11) технологии глубокой переработки горнорудного и техногенного сырья с использованием нетрадиционных методов;

12) технологии изучения недр, прогнозирования, поиска, разведки запасов полезных ископаемых и урана;

13) технологии мониторинга природно-техногенной сферы;

14) технологии регенерации отработавшего ядерного топлива, утилизации и захоронения радиоактивных отходов;

15) электронно-ионно-плазменные технологии.

Наряду с определением сущности приоритетных направлений и критических технологий крайне важно скорректировать действующие механизмы их реализации и привести их в соответствие с реально действующим экономическим базисом и конкретной ситуацией. Анализ показывает, что новые экономические реальности требуют новых подходов и новых практических решений. В этой связи представляется необходимым осуществить последовательный переход к формированию стратегических проектов социально-экономического, промышленного и научно-технического развития. Их выполнение должно гарантировать значительные сдвиги в технологическом преобразовании отечественного производства, увеличение выпуска конкурентоспособной продукции российскими предприятиями на внутреннем и мировом рынках, решение острых социальных проблем. На формирование и реализацию таких проектов необходимо предусмотреть в федеральном бюджете целевое выделение средств. Финансовая поддержка со стороны государства может осуществляться при наличии долевого финансирования со стороны частного капитала, а результат должен состоять не только в экономическом и технологическом эффектах национального масштаба, но и в создании методологии и возникновении “команд” исполнителей, способных далее самостоятельно организовывать и вести подобные проекты.

С изменением экономической ситуации должны пересматриваться принципы и организационно-правовые формы государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности. В экономических условиях главной задачей становится создание таких механизмов управления, которые обеспечат концентрацию организационных полномочий и ресурсов на поддержке приоритетных направлений науки и техники, конкурентоспособных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а главное условие успеха – повышение инновационной активности российских предприятий, независимо от формы собственности.

Установление правильного баланса между различными этапами инновационного цикла “идея–технология–производство

продукции, имеющей платежный спрос, – закрепление за собой определенной ниши рынка” даст возможность качественно изменить масштаб реализуемых программ и проектов, сделав их соразмерными задачам, стоящим перед экономикой России. Государственная инновационная политика будет способствовать созданию и обеспечению эффективного функционирования в России целостной, способной к воспроизводству и саморазвитию национальной инновационной системы, ориентированной на производственно-технологическую сферу с высокими “заделами” и большой добавленной стоимостью и на сферу высококвалифицированных услуг, т.е. на экономику, основанную на знаниях.

## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

На первый взгляд тема промышленной политики весьма неплохо освещена в научной экономической литературе. Вместе с тем, несмотря на существенный промышленный рост 2000–2007 гг., изменения в структуре промышленности нельзя признать основательными и высококачественными по содержанию. Состояние производственной и технологической базы экономики России катастрофическое, качество выпускаемой продукции пока не предоставляет шанса серьезного прорыва в конкурентоспособности. Кроме того, не ясна связь промышленных организаций с общеэкономическими процессами в стране. Промышленная политика не представляет собой действенного фактора управления экономикой, а превращена, возникает такое впечатление, в стереотипный набор мероприятий, который нужен правительству только для того, чтобы демонстрировать наличие промышленной политики как доказательство энергичной работы высокопоставленных чиновников.

Наиболее рельефно сложившаяся ситуация выглядит в регионах, где власти стремятся поддержать отдельные промышленные предприятия (наиболее крупные и играющие в экономике региона важную роль), и не редко в чисто политических интересах. Там промышленная политика приобретает вполне осязаемые формы, поскольку бизнес и власть находятся в непосредственном контакте. Однако, учитывая ограниченность ресурсов в регионе, особенно финансовых, такая поддержка обычно кратковременна и очень часто никак не связана с целями стратегиче-

ского развития промышленности и всей экономики данной территории. Кроме того, весьма слаба законодательная база проведения промышленной политики в регионах, особенно потому, что законы о промышленной политике в ряде регионов страны содержат весьма расплывчатые формулировки. Экономическим агентам разумно прикладывать усилия, чтобы уйти от исполнения норм потенциально невыполнимого, неэффективного закона. Усилия, направленные на невыполнение чего-либо, по своей сути контрпродуктивны, хотя в этом случае как будто минимизируются издержки следования неэффективному постановлению, по сравнению с усилиями созидающими. Фактически новая правовая норма в еще большей степени дезориентирует местную бюрократию, отвечающую за промышленную политику, и снижает эффективность последней.

Кроме того, эта ситуация усиливает имеющиеся связи между представителями власти и директорским корпусом. Администрации регионов стимулируют создание клубов директоров, ассоциаций промышленных предприятий, рассматривая их в качестве субъектов промышленной политики. Предприятия, находящиеся в весьма плачевном состоянии, охотно соглашаются на такое участие, хотя прямые выгоды от членства в клубе или ассоциации – минимальны. Предприятия-лидеры выступают инициаторами подобных общественных союзов, однако на деле инициатива продолжает исходить от властных структур. Когда промышленные предприятия объединяются по корпоративному (отраслевому) принципу для обмена информацией, налаживания производственно-технологических связей или для совместного освоения новых рынков (если это не противоречит антимонопольному законодательству), тогда выгоды распределяются между конкретными субъектами-участниками и экономикой в целом, т.е. налицо имеется частная и общественная польза. Если же подобные организации укрупняются, превращаясь в региональные союзы, ассоциации, клубы директоров, то резко возрастает политическая ценность этих объединений, экономическая же заинтересованность, наоборот, снижается. Из теории коллективных действий известно, что крупные организации в долгосрочном периоде нежизнеспособны. Они распадаются, поскольку индивидуальные выгоды от участия значительно превышают затраты. Кроме того, срабатывает “эффект безбилетника”, когда каждый участник стремится получить выгоду руками другого члена организации.

Исходя из проведенных автором наблюдений за развитием региональной промышленности, можно утверждать, что политическую ренту от создания различных общественных структур (промышленных объединений) получают представители власти и отдельные представители директората, занимающие наиболее прочное положение в системе государственного регионального управления. Этот механизм играет важнейшую роль при распределении ресурсов, получении инвестиций, федерального заказа, при заключении международных контрактов. В связи с этим не совсем правильно говорить о том, что предприятия не имеют никаких экономических выгод, они сводятся к тому, что производственные мощности продолжают быть загружены, персонал обеспечен работой. Речь о повышении заработной платы идет в последнюю очередь, причем разница между средней заработной платой рядовых работников и высшего менеджмента составляет десятки, а в отдельных случаях – сотни раз.

Таким образом, директорат, так или иначе контролирующий собственность своих предприятий, организуясь в ассоциации, при слабости профсоюзов превращается в “коллективного барчука”, в своеобразного “помещика Кафтанова” из знаменитого романа “Вечный зов”. Это социальное явление сильно в регионах, и его нельзя недооценивать, хотя, конечно, можно сказать, что сменится поколение управленцев и все встанет на свои места: появится необходимая культура ведения бизнеса, управленческая этика, нравственное достоинство промышленного капитала, должный контроль со стороны эффективного собственника – аутсайдера и т.д. Однако психотип молодых управленцев формируется сегодня, каждый день, и они подстраивают свое поведение под алчный директорат, играют на его поле. В противном случае, не принимая в расчет экономическую и даже отчасти политическую власть директорского корпуса, трудно добиться какого-либо успеха, сделать карьеру.

Один из основателей стокгольмской школы макроэкономики Б. Улин – создатель теории международной торговли – не одобрял централизованную экономику, как и неуправляемый рынок, и предостерегал, что государство не только должно отстаивать частные свободы индивида, но и следить, чтобы эта свобода не оставалась исключительно “свободой для директоров”. Иными словами, в хорошо организованной экономике не должно быть перекосов в распределении экономической и политической

власти. Спектр распределения этих параметров должен быть однородным, непрерывным и не иметь скачков.

Необходимо особо подчеркнуть, что сложившаяся в России “экономика для директоров” нежизнеспособна в долгосрочной перспективе и угрожает национальной безопасности страны. Таким образом, внутри экономической системы, благодаря стечению ряда обстоятельств, могут быть созданы факторы, которые по силе своего воздействия значительно превосходят все внешние угрозы для данной системы вместе взятые. Поэтому для снижения остроты названной угрозы потребуются промышленная политика, исходящая из необходимости пересмотра сложившихся моделей поведения власти в субъектах федерации, директората и владельцев акционерного капитала. Иными словами, необходим комплекс воздействий на психологию промышленного поведения с тем, чтобы прекратить заигрывание директората с властью, снизить потенциал коррупционных действий и объем теневых сделок в промышленности. Это положительно повлияет на рост внутренних и иностранных инвестиций в российскую экономику, нормализует показатель отдачи на вложенный капитал, который в настоящее время сильно искажен, благодаря высокой доле неофициальных платежей, когда ресурсы предприятий перекачиваются под конкретных людей, представляющих высшее руководство фирмы.

Каким же образом можно противостоять “экономике для директоров”, свести ее негативное влияние к приемлемому минимуму? Этот вопрос особо актуален для России, поскольку “экономика для директоров” имеет два яруса: верхний, или федеральный, представленный финансовыми олигархами, имеющими влияние на правительство и президентские структуры, и нижний, или региональный, представленный корпоративными клубами наемных управляющих (директоров), имеющих влияние на региональные администрации. В таком случае экономическая власть распределена между несколькими центрами силы, имеющими региональные отделения. В результате образуется олигополистическая структура, пронизывающая всю экономику. При потере функции внутреннего контроля, а это очевидно для такой двухъярусной структуры, становится невозможным предотвратить сговор между различными звеньями сложившейся системы. В этом случае снижается конкурентный потенциал экономической системы, усиливается произвол в установлении цен, сильно не совпадающих с реальной стоимостью создаваемых в экономике благ,

происходит деформация процесса распределения инвестиций и, как следствие, отраслевой структуры национального хозяйства, искажаются информационные сигналы, деформируются рынки, снижается их эффективность как механизма управления экономикой. Общим итогом является экономическая отсталость, провокация инфляции и социальной нестабильности. Безусловно, перечисленные явления представляют собой прямую угрозу будущему России, ее национальной безопасности.

Следовательно, необходимо планомерно избавляться от девиантных форм экономического развития – “экономики для директоров”, поскольку она не только производит неэффективное распределение ресурсов, программирует технологическую отсталость, но и организует безнравственный промышленный бизнес, задает неверные приоритеты в жизни и оценки состоятельности для подрастающего поколения управленцев. Так происходит перерождение промышленной культуры и, более крупно, – культуры человеческих ценностей. Следовательно, экономические факторы становятся определяющими в плане формирования новой культуры, но совсем не факт, что эта новая культура будет способствовать экономическому процветанию страны.

При проведении промышленной политики стоит использовать культурологические методы воздействия, учитывающие психологию поведения “экономики для директоров”, задающие матрицу экономических и иных стимулов промышленного поведения. Во-первых, необходимо усилить позиции собственника промышленного предприятия, при этом повысив роль аутсайдеров, а не инсайдеров. Последние хорошо контролируются менеджментом и тесно связаны с ним. Это усиливает позиции “экономики директоров”. России нужен такой собственник-аутсайдер, который бы не только был заинтересован в развитии промышленности и наукоемких производств, но и решился для достижения этой цели продемонстрировать директорату, что он является наемным работником, функция которого – управлять производством, а не заниматься личными делами и политикой на федеральном и/или региональном уровне. У аутайдера возникнет интерес к развитию производства только в том случае, если он будет владеть не только промышленным, но и интеллектуальным капиталом, а также иметь необходимые финансовые ресурсы. Тогда объединение трех видов капитала способно преодолеть низкую рентабельность инвестиций в промышленное производство. Таким образом, следует на государственном уровне поощ-

рять (создавать) такого собственника, располагающего тремя названными видами капитала или имеющего возможности по их объединению для решения конкретных задач. Идеальным собственником в этом смысле является само государство (в лице правительства), на котором лежит первейшая обязанность вывода страны на новые (передовые) рубежи социально-экономического развития. Эту проблему не стоит снимать со счетов, поскольку государство пока не научилось эффективно управлять своей собственностью, получать ренту с природно-ресурсной составляющей национального богатства. Этот механизм представляет большие перспективы в преодолении “экономики директоров” и защите национальных интересов России.

Во-вторых, требуется разорвать “порочную психологию” обращений власти к директорату для решения государственных задач, а директората – к власти за оказанием помощи бизнесу, которая предоставляется в знак благодарности за ранее оказанные услуги. В-третьих, полезно поощрять новые формы заключения контрактов и бизнес-поведения, основанные на соблюдении общепризнанных норм этики и морали.

В России необходимо организовать все экономические подсистемы таким образом, чтобы сложилась и эффективно заработала “экономика социально значимого результата”. Это условие является центральным для обеспечения национальной безопасности страны и подрыва позиций “экономики директоров”.

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПРОБЛЕМА “ПРИНЦИПАЛА-АГЕНТА”**

Организационная структура и система управления промышленными предприятиями в значительной степени определяют эффективность этих предприятий. Для разработки стратегии развития промышленности очень важно учитывать взаимную обусловленность инноваций технологических и организационных, иными словами, требуется принимать во внимание эффекты, связанные с распределением собственности и особенностями управления.

Стратегическое поведение хозяйствующего субъекта, как правило, сводится к достижению долгосрочной устойчивости развития, которая возникает за счет выгодных конкурентных преимуществ на рынке, захвата значительной доли рынка, что в

итоге оборачивается стремлением избежать конкуренции, т.е. добиться монопольного положения, определенного уровня экономической власти и в итоге снизить уровень “управленческой обеспокоенности”.

Если рентабельность организационной новации по сравнению с технологической выше, тогда и спрос на такой вид деятельности будет явно превалировать. Проблема “принципала-агента” или разграничения собственности и управления применительно к трансформируемой экономике становится проблемой развития трансакционного сектора предприятия. Действительно, если функции управления и владения совпадают, то практически отсутствует система антагонистических целей, и стратегия предприятия формируется на основе единого организационного (группового) приоритета. Когда же эти функции разделены и реализуются разными субъектами, возникает конфликт целей: собственник стремится увеличить отдачу от располагаемых активов, а управляющий, наемный менеджер – увеличить величину валовой прибыли или заработной платы.

Таким образом, вследствие специфики организации института акционерной собственности, на микроэкономическом уровне возникает проблема, известная в макроэкономике как “эффект вытеснения”<sup>1</sup>. В частности, одна система целей может вытеснить другую, трансакционный сектор – обеспечить преобладание над производственно-технологическим (трансформационным), текущие расходы и потребление могут превзойти накопление активов. В условиях изменения функциональной модели управления предприятием, когда ранее совпадавшие функции контроля и управления становятся не совпадающими, а монетарные ограничения функционирования предприятий – жесткими, возникает дисфункция стратегии развития, т.е. предприятие утрачивает стратегическое видение своей перспективы. Краткосрочные и среднесрочные задачи, связанные с перераспределением собственности, выходят на первый план и превращаются в главный мотивирующий фактор для персонала. В этих обстоятельствах происходит “вытеснение” производственно-технологической и инновационной составляющих предприятия,

<sup>1</sup> Сухарев О.С., Татаринцева И.В. Проблема “принципал-агента” и стратегическое видение инноваций на промышленном предприятии // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1: тезисы докл. Пятого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН. С. 150–152.

поскольку эти сферы деятельности могут существовать исключительно при наличии и осознании стратегической перспективы.

При проведении приватизации в России в отдельных секторах промышленности акционерный капитал был распределен таким образом, что директорат не мог увольнять работников предприятия, опасаясь увеличения числа аутсайдеров, а персонал в связи с высокой неопределенностью будущего сохранял старый менеджмент, исходя из похожих опасений. В итоге это негативно сказывалось на организации инновационных систем предприятия, производительности труда, мотивации и т.д. Указанный институциональный фактор можно считать довольно сильным ограничивающим условием для промышленных инноваций и эффективной стратегии развития предприятий, так как сложившуюся пропорцию распределения производственного, научно-технологического капитала промышленности изменить в короткий срок на основе имеющихся законов не представляется возможным. Это обусловлено тем, что перелив уже распределенного капитала между субъектами владения – это инкрементальный процесс, предполагающий разветвленную сеть дополнительных транзакций, развертывающихся во времени.

## СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫМ КАПИТАЛОМ<sup>2</sup>

Анализ корпоративного управления в России показывает, что наибольшие конфликты возникают при решении вопроса о том, кто лучше может выполнять функции собственника. Внутренние и внешние акционеры по-разному определяют как сами эти функции, так и эффективность их осуществления противной стороной. В нашей стране, если сравнивать ее с экономически развитыми западными странами, сложилась новая модель корпоративного управления – предпринимательская. В соответствии с ней в компании есть и собственники, и наемные менеджеры, однако их полномочия жестко не разделены. Наряду с менеджментом, занимающимся оперативным управлением, действует инстинкт “кураторов менеджмента” со стороны собст-

---

<sup>2</sup> Материал этого параграфа использован в совместной статье с к.э.н. О.Н. Поляковой, за что автор выражает ей искреннюю признательность.

венников. Эти кураторы, по сути, дублируют управленческую структуру верхнего уровня, имея единственную цель – контролировать деятельность подопечного менеджера, с тем чтобы он работал в интересах собственника. В предпринимательской модели не происходит непосредственного разделения права собственности и управления этой собственностью. Напротив, возникает мощная иерархическая система: собственник–совет директоров–менеджмент, из элементов которой формируется управленческое ядро, выполняющее в компании предпринимательскую функцию. Это управленческое ядро представляет собой своего рода внутреннее закрытое акционерное общество, сформировавшееся неформальным путем и подменяющее все формальные механизмы корпоративного управления. Естественно, что интересы тех, кто не попал в управленческое ядро, при этом никак не защищены. Речь идет не о случайных менеджерах или мелких акционерах, а о крупных акционерах, по каким-то причинам отстраненных от дел. В этих условиях вся деятельность управленческого ядра идет на фоне непрерывной борьбы за перехват предпринимательской функции, что в свою очередь не позволяет эффективно управлять компанией даже высокопрофессиональному менеджменту.

Не приходится в России рассчитывать и на то, что некие внешние силы обеспечат большую дисциплину во внутрикорпоративном управлении. Государственное регулирование и экономическая политика несистемны и слишком быстро меняют вектор своих усилий под влиянием текущих политических интересов. Это создает для бизнеса высокий уровень неопределенности и непредсказуемости и оказывает на внутренние процессы корпоративного управления исключительно дезорганизующее воздействие.

В России получили распространение “дикие” методы передела собственности и силовой реализации прав собственности. Из-за несовершенства и противоречия законодательства можно безнаказанно нарушать практически любые нормы ведения бизнеса. Наиболее типичными нарушениями в сфере корпоративных финансов и управления, вольно или невольно допускаемыми компаниями, являются:

- незаконные, не отвечающие уставу компании дополнительные эмиссии акций;
- отсутствие регистрации эмиссии в органе по управлению рынком ценных бумаг;

**Таблица 10.1. Распределение акционерной собственности в российской промышленности по результатам мониторинга РЭБ, 1995–2003 гг. (в %)**

Категории акционеров	1995 г.	1997 г.	1999 г.	2001 г.	2003 г.
Инсайдеры, всего	54,8	52,1	46,2	48,2	52,8
менеджеры	11,2	15,1	14,7	21,0	27,7
работники	43,6	37,0	31,5	27,2	25,1
Аутсайдеры, всего	35,2	38,8	42,4	39,7	35,8
Нефинансовые аутсайдеры, всего	25,9	25,5	32,0	32,4	29,6
сторонние физические лица	10,9	13,8	18,5	21,1	19,1
другие предприятия	15,0	14,7	13,5	11,3	10,5
Финансовые аутсайдеры, всего	9,3	10,3	10,4	7,3	6,2
государство	9,1	7,4	7,1	7,9	6,6
прочие акционеры	0,9	1,7	4,3	4,2	4,8

- сделки с акциями, не подтвержденные разрешением антимонопольного органа;
- сделки, не согласованные с собранием акционеров;
- нелегитимное избрание советов директоров и генеральных директоров.

Определяющей чертой распределения акционерного капитала в российской промышленности было и пока остается доминирование собственности инсайдеров. Более того, если в предшествующий период наблюдалась тенденция к ее постепенному размыванию и ослаблению, то в 2001 г. обнаружились признаки ее восстановления и укрепления. Правда, в отличие от начальной фазы постприватизационного процесса, когда основной массив акций был сосредоточен в руках работников, сейчас на первое место выходит собственность менеджеров. К началу 2001 г. принадлежащий им пакет акций почти сравнялся по величине с пакетом работников, составив соответственно 21,0 и 27,2% (табл. 10.1). Согласно прогнозам респондентов Российского экономического барометра, через два года менеджерам предстоит уже стать обладателями самого крупного “группового” пакета акций.

Структура акционерного капитала российских промышленных предприятий стала сдвигаться в последние годы не в направлении аутсайдерской, а в направлении менеджерской модели собственности. Эта тенденция может нести положительный эффект, поскольку контроль менеджеров сопровождается обычно более высокими результатами хозяйственной деятельности. Однако в

долгосрочной перспективе господство менеджерской формы контроля может создать серьезные проблемы и затормозить темпы экономического развития из-за затрудненности их доступа к инвестиционным ресурсам и эффектов, описанных выше. Если структура распределения собственности по типам владельцев по-прежнему сохраняет явно неравновесный характер, то уровень концентрации акционерного капитала к настоящему моменту фактически стабилизировался.

Существующие системы рыночного корпоративного управления распадаются на две части. С одной стороны, это экономики с концентрированной структурой собственности (Германия, Япония), которым практически неизвестен конфликт между акционерами и наемными менеджерами. Крупнейшие собственники либо сами управляют компаниями, либо настолько активно вмешиваются в их дела и так контролируют процесс принятия решений, что для менеджеров просто не остается места. Критическим фактором в этом случае оказывается поведение акционеров, обладающих контролем.

С другой стороны, это экономики с деконцентрированной структурой собственности (США, Великобритания), где существует высокоразвитый фондовый рынок, где интересы инвесторов достаточно надежно защищены и где преобладают корпорации, управляемые профессиональными менеджерами при слабом прямом вмешательстве держателей акций. В таких условиях конфликты между контролирующими и миноритарными акционерами в значительной мере отходят на второй план. Основные потери возникают из-за "отделения собственности от контроля" и риска оппортунистического поведения менеджмента.

Российская экономика представляет особый случай в том смысле: ей приходится нести огромные издержки как первого, так и второго типов. Если на одной части предприятий сохраняется фактическая бесконтрольность менеджмента (следствие специфической модели приватизации, избранной на старте рыночных реформ), то на другой – царит произвол контролирующих акционеров. Все это резко ограничивает развитие финансовых рынков. В этих условиях лучшие результаты могут достигаться при умеренной концентрации, когда несколько акционеров владеют средними по объему пакетами акций. Такая конфигурация обычно обеспечивает более высокую экономическую эффективность. В 2000–2001 г. главными действующими лицами на рынке захвата и передела собственности стали крупные компа-

нии, формирующие новые рыночные империи. Их действия принципиально отличаются от простого захвата привлекательной собственности в начале приватизационного процесса. Выстраивая под своей эгидой “цепочки” взаимосвязанных производств, крупные магнаты промышленного бизнеса приобретают основных поставщиков (и их поставщиков) и потребителей своей продукции, а также устанавливают максимально полный контроль за всей системой поставок (с помощью инструментов рыночного давления), позволяющий не форсировать без крайней необходимости скупку акций. В ходе подобного рыночного передела собственности и контроля используются следующие методы: поглощение методом “мелких шагов”; долгосрочные соглашения о согласованности рыночных позиций; метод агрессивного рыночного позиционирования; метод слияний, укрупнений и коопераций под имеющуюся рыночную нишу; метод объединения на основе вертикальной производственной интеграции – основные процессы проходят в угольной, целлюлозно-бумажной, металлургической отраслях.

Понятие “корпорация” в российских условиях приобрело специфический оттенок: оно используется для обозначения хозяйствующего субъекта, образованного несколькими юридическими лицами (правда, не исключая участия физических лиц). Причем каждое из них можно рассматривать в качестве самостоятельного экономического субъекта, связанного с другими имущественными отношениями, совместным ведением бизнеса, общими целями, интересами, организационной структурой. Таким образом, с одной стороны, корпоративная организация бизнеса является основой надфирменных образований, а с другой – корпорация может рассматриваться и сама в качестве интегрированной структуры.

С точки зрения гражданского права развитие форм интеграции разрозненных единоличных прав собственности в единую коллективную собственность ставит вопрос об отделении непосредственных прав и функций собственника от прав и функций управляющего собственностью. В акционерном обществе, особенно с развитием открытых акционерных обществ, происходит выделение отдельной экономической функции управления капиталом, как производственным, человеческим, так и денежным. Акционеры-собственники доверяют свои денежные капиталы управляющему, обязанному связать все необходимые ресурсы производства ради получения ими ренты в виде дивидендов –

части чистой прибыли, являющейся целью акционеров. Предпринимательство, как деятельность, производящая прибыль, в свою очередь делится на две составляющие: активную, т.е. представленную непосредственным организатором и управляющим производства, и пассивную, т.е. связанную с непосредственными собственниками денежного капитала, питающего производственный процесс<sup>3</sup>. Пассивное предпринимательство зависит от активного, но при этом должно контролировать его, так как каждый владелец производственного ресурса заинтересован в получении соответствующей компенсации. Между собственниками, управляющими и работниками формируется определенный компромисс, в результате которого каждая из сторон доверяет другой, делегирует ей определенные функции и полномочия.

Акционерная форма собственности требует особых правил удовлетворения прав собственников при условии делегирования непосредственных функций управления профессиональным менеджером. Именно так определяется стержень акционерной собственности: защита прав собственника без оговорок относительно размеров денежного капитала, лежащего в основе его деятельности. Акционерная собственность – только часть той совокупности отношений, которые определяют процесс получения прибыли. Каждый из субъектов производственного процесса претендует на часть продукта, производимого как денежным капиталом, так и трудом, природными ресурсами. Сбалансированная компенсация затрат и удовлетворенных интересов каждого из владельцев того или иного ресурса ведет к некоторой оптимальной, “равновесной” системе участия в итогах производственного процесса. Однако всякий раз участники процесса производства стремятся к большей компенсации. Наиболее незащищенной оказывается акционерная собственность, так как именно за ее счет происходит перераспределение результатов труда в пользу других собственников ресурсов. По мере развития воспроизводственного процесса абсолютная производительность акционерного капитала снижается, т.е. уменьшается его роль в производстве прибыли, а относительная производительность, в виде прибыли, производимой на единицу акционерного капитала, растет. Именно за счет роста относительной производительности акционерного капитала другие владельцы производственных

<sup>3</sup> *Ионцев М.Г.* Акционерные общества. Ч. 2. Управление. Корпоративный контроль. М.: Ось-89, 2000.

ресурсов увеличивают свою долю в результате производственной деятельности. По мере развития акционерного общества значение первоначальных денежных инвестиций уступает значению труда управляющего, обеспечивающего преемственность и постоянство бизнеса.

Совершенно иное значение имеет понятие корпоративной собственности. По мере развития акционерной формы собственности формируются права, которыми пользуются владельцы производственных ресурсов. Такие права влияния на производственный процесс образуют совокупность форм контроля за деятельностью акционерного общества. Новые собственники столкнулись с проблемой формирования такой системы управления, которая учитывала бы интересы владельцев-держателей акций, управляющих-менеджеров и наемного персонала. На практике возникла необходимость выбирать стратегию развития каждого акционерного общества и согласовывать интересы его участников<sup>4</sup>.

Акционерные компании зарубежных стран с развитой рыночной экономикой имеют такую философию управления, которая определяет работу по согласованным правилам, соблюдаемым всеми: акционерами, менеджерами, наемными работниками. Есть несколько механизмов осуществления эффективного контроля корпоративного управления. В качестве первого контрольного механизма выступают сформированные товарные рынки: под постоянной угрозой банкротства в плохо работающих компаниях менеджеры начинают действовать эффективнее, учитывая интересы всех групп корпорации.

Второй механизм контроля – финансовый рынок: он предоставляет возможность владельцам, которые потеряли интерес к деятельности акционерного общества, продать свои акции и таким образом изъять свою долю из его капитала. Угроза массового ухода владельцев, ранее предоставивших свой капитал компании, существенно влияет на поведение менеджеров, которые должны искать другие источники капитала, так как, по существу, рискуют потерять рабочие места.

Подводя общий итог, следует отметить, что “структурный маневр”, о необходимости которого так много говорится на страницах специализированных изданий в последнее время, по сущест-

---

<sup>4</sup> Корпоративное управление: владельцы, директора и наемные работники, акционерные общества / под ред. М. Хесселя. М.: Джон Уайли энд Санз, 1996.

ву, не может быть осуществлен без модификации сложившейся неэффективной структуры собственности (акционерного капитала) в промышленности. Изменение этой структуры в пользу аутсайдерского контроля над собственностью позволит повысить отдачу от использования акционерного капитала, улучшить качество менеджмента и в целом корпоративного управления. В этом случае будет обеспечена более тесная связь товарных рынков и рынка капитала, что с необходимостью упрочит позиции российской промышленности, создав режим функционирования с наращением ее собственности и капитала.

## РАЗРУШЕНИЕ РОССИЙСКОГО "HIGH TECH" – ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Проблеме функционирования и выживания высокотехнологичных секторов промышленности и экономики России посвящено множество научных публикаций. В них рассматриваются различные аспекты функционирования наукоемких предприятий, оборонного комплекса и т.д., но, на наш взгляд, недостаточно исследуются причины, условия (включая институциональные и инвестиционные), факторы разрушения подобных систем.

Нужно отметить, что в паспорте специальности 08.00.05 ВАК РФ, в соответствии с которым проводятся экономические исследования и присваиваются ученые степени, открыто говорится о том, что предметной областью экономической специальности является изучение проблем не только генезиса и развития, но и разрушения конкретных систем. Именно данный аспект и не находит, к сожалению, должного отражения в проводимых исследованиях. В настоящем параграфе проводится качественный анализ проблем разрушения наукоемких предприятий в России (на уровне отдельных факторов, предпосылок, примеров) с учетом созданных институциональных условий для решения такой задачи, в чем заинтересованы представители мирового конкурентного рынка, а также при условии осуществления специальных инвестиций, которые здесь обозначены как псевдоинвестиции. Данный вид инвестиций играет разрушительную роль, причем сами инвесторы, являясь инструментами в большой конкурентной игре, могут совершенно не подозревать о той функции, которая им отведена. Службы статистики будут докладывать о наращивании инвестиций, которые, по сути, станут губительны, так как закре-

пляют научно-техническое отставание страны, разрушая рутины, профиль, тематику работ в “high tech”, накопленный опыт, кадровый состав, имеющиеся “know how”. Подобные процессы представляют серьезную угрозу для экономической, технологической, геополитической безопасности страны, а значит – и в целом для национальной безопасности России.

### ПРЕДПОСЫЛКИ ПСЕВДОИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОМ “HIGH TECH”

Наблюдаемые тенденции развития российского “high tech” удручают. Наукоемкие производства за трансформационный период (1990–2007 гг.) сократились в несколько раз, а многие перспективные научные направления и НИОКР, имеющие в том числе и оборонное значение, просто утеряны. Статистика подтверждает сокращение производств пятой технико-экономической парадигмы, основанной на продукции электроники, информационной экономики, биотехнологий и др. Одной из весомых причин, приведшей высокотехнологичный комплекс страны в такое плачевное состояние и продолжающей действовать в направлении его разрушения, является приватизация.

Для предприятий российского “high tech” она включала несколько этапов в зависимости от того, насколько велика была у них доля военных НИОКР. Определенная часть таких предприятий была приватизирована еще в 1993–1996 гг., остальные остались федеральными государственными унитарными предприятиями (ФГУП). Так, например, уже обсуждается идея о приватизации институтов Российской академии наук и сокращении их числа в 3–10 раз. В результате приватизации предприятий высокотехнологичного сектора они приобрели совершенно иной организационно-правовой статус: стали акционерными обществами в подавляющем большинстве открытого и только некоторые – закрытого типа. Структура акционерного капитала сложилась так, что акции в основном были приобретены членами коллектива (распыленная часть) и подавляющая часть оказалась в руках директората – высшего менеджмента предприятий. Если использовать слова нобелевского лауреата по экономике 1979 г. Б. Олина, то возникла “экономика для директоров”, поскольку они (директора) на какое-то время стали очень влиятельными фигурами, обладая реальной собственностью и проводя полити-

ку не развития предприятий, а извлечения дополнительной незаработанной ими ренты с существующих активов, преследуя цель личного обогащения. При этом, конечно, определенные задачи развития решались, хотя бы для того, чтобы предприятие функционировало и могло оставаться объектом для дальнейшего присвоения ренты.

В условиях, когда спрос на высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью резко снизился на внутреннем российском рынке в результате коллапса экономики и базовых институтов в 1992–2000 гг., сократился и государственный заказ Министерства обороны и других заинтересованных ведомств, предприятиям оставалось ориентировать свою продукцию на внешние рынки, на которые доступ всегда ограничен. Еще одним выходом из положения явилась диверсификация деятельности – изменение номенклатуры выпуска продукции, тематики НИОКР, а также раздробление предприятий и объединение в холдинги, финансово-промышленные группы и альянсы (оба процесса шли в российском "high tech" параллельно). Но при такой вынужденной реструктуризации определенная часть интеллектуального потенциала, кадров, видов продукции и технологий иногда безвозвратно терялась, поскольку эти процессы происходили в нестабильной макроэкономической среде, характеризующейся высокими издержками производительной деятельности, ростом цен, возрастающей безработицей, принимаемыми решениями, уничтожающими целые отрасли или научные центры. В итоге российская экономика неуклонно теряла лучшие научные и инженерные кадры, разработки, накопленный интеллектуально-информационный тезаурус. Свою лепту в это внесла транзакционная ориентация российской экономики, когда торговать существующим активом стало более выгодно, нежели создавать новый. Большой доход приносил большую власть, значимость, репутацию, известность, славу, и директора, получив значимую долю акций, почувствовали и приняли спроектированные макростимулы, формирующие их собственное поведение. Разумеется, здесь рассматриваются качественные тенденции, поэтому без труда можно привести пример какого-либо поведения, отличного от представленной и широко распространенной модели, которая, к сожалению, преобладала, что подтверждается результатами использования данной модели и симптоматикой поведения высшего менеджмента и фирм – "денежных мешков", осуществляющих псевдоинвестиции.

За счет активов своих предприятий высший менеджмент открывал магазины на их территории или вне ее, сдавал площади в аренду под торговые площадки, осуществляя выгодные сделки, или продавал их фирмам-конкурентам, размещающим на территории экологически грязные или отверточные производства либо производства вторичного технологического уровня (не высокие технологии). Это делается обычно с целью лишить конкурента высоких технологий, замкнуть его на тиражирование и воспроизведение известного результата. Примерно по такой схеме былой прославленный научный центр электронной промышленности – г. Зеленоград – был практически уничтожен (по сравнению с его состоянием на 1990 г.). При старении кадрового потенциала, низкой заработной плате в наукоемких секторах, низкой рентабельности производства и продаж и той самоотдаче, которой требует научно-техническая деятельность, привлекательность таких секторов экономики для вливания дополнительных ресурсов – трудовых, капитальных, новых технологий с учетом инфраструктурной неподготовленности становится катастрофически низкой. Последнее обстоятельство ввергает эти секторы “high tech” в полосу перманентной стагнации, лишает Россию высокотехнологичных конкурентных преимуществ.

За прошедшие после первого этапа приватизации наукоемких предприятий десять с лишним лет структура акционерного капитала претерпела существенные изменения. Это вызвано тем, что низкая заработная плата заставляла персонал, приобретший небольшое число акций, распыленных по трудовому коллективу, их продавать либо представителям собственного директората, либо заинтересованным лицам, фирмам на стороне (аутсайдерам), не имеющим к истории предприятия никакого отношения. Так укреплялись властные позиции многих директоров и появлялись акционеры-аутсайдеры, для которых профиль работы предприятия, как и его эволюция, не имеет особого значения. За этот же период директорат старел, достигал пенсионного возраста, по этой причине резко возрастали мотивы сиюминутного обогащения, присвоения собственности, например, чтобы оставить ее своим родным, обеспечив определенный “жизненный резерв”, хотя эта собственность все прошедшие годы и не давала ощутимых дивидендов на акцию, тем не менее ее можно будет в скором будущем использовать по иному назначению. Площади можно сдать в аренду, организовать складские помещения, предоставить фирмам под офисы, торговые площадки, разместить какие-либо

более или менее рентабельные производства, не нуждающиеся в долгосрочных крупномасштабных НИОКР и т.д.

Таким образом, на современном этапе развития данных предприятий существенно увеличилась вероятность контакта директоров с фирмами-аутсайдерами, скупающими акции бывших предприятий оборонного комплекса и высокотехнологичной промышленности. В этом случае директор и верные ему представители высшего менеджмента предприятия заинтересованы в том, чтобы продать собственные пакеты акций таким фирмам – “денежным мешкам”, предварительно создав ситуацию искусственного или подлинного банкротства предприятия под прикрытием инвестиций и инвестиционных программ спасения. Программу спасения предприятия якобы проводит подобная фирма, директор которой передает значительную долю собственности, превышающую 50%, что означает в конечном счете передачу предприятия в целом. Фирма-аутсайдер имеет собственные цели, поскольку вкладывает свои деньги. Следовательно, директор решает задачу личного обогащения, сохранения своих позиций и собственного имиджа как видного производственника, болеющего за возрождение наукоемкой промышленности, только вот действия, которые зачастую и нарушают законодательство, не согласуются с его декларациями.

Однако на бывших оборонных предприятиях имеется, пусть и небольшая, группа людей среднего и в виде исключения отдельных представителей высшего менеджмента, которая имеет небольшой пакет акций (в совокупности до 30%, а с учетом расплеченных – до 50%). Этот персонал представляют старейшины предприятия, наиболее квалифицированные кадры, понимающие последствия псевдоинвестирования, работающие со дня основания предприятия или отдавшими ему значительную часть своей жизни. Кроме того, этот менеджмент и этот персонал не ставят целей обогащения, поскольку не имеют возможностей для этого и не имеют ликвидного актива, кроме знаний и компетенции, ставят цель сохранения предприятия выше других интересов. Для них предприятие – это место работы, источник честного заработка, оплаты за интеллект. Именно такие две полярные мотивации двух полярных группировок приводят к юридическому конфликту и агрессивному захвату предприятия теми, кто имеет большие деньги и власть, в том числе полученные незаконным путем. Вложения в подавление патриотичной “группы созидания”, которые фирма-аутсайдер называет инвестициями в спасе-

ние предприятия, представляют собой окончательное уничтожение данного высокотехнологичного предприятия и российского “high tech”. Поэтому бывший директорат совместно с фирмой-агрессором уместно обозначить как “группа разрушения”.

### ПСЕВДОИНВЕСТИЦИИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И МОТИВЫ

Под псевдоинвестициями будем понимать денежные вложения в любой объект (реальный, но не финансовый актив), приводящие к снижению качественных параметров функционирования объекта, смене собственника с дальнейшей переориентацией профиля работы объекта, приносящего ему до текущего момента высокую репутацию в конкретной отрасли, авторитет и прочные рыночные позиции (ниши). В экономической науке прочно закрепилась точка зрения, что инвестиции всегда несут положительный результат, выступая мощным фактором экономического развития и роста. Исходя из этого, правительства разных стран стремятся наращивать инвестиции, привлекать их в экономику (имеются в виду иностранные инвесторы). Для того же субъекта, который осуществляет псевдоинвестиции, они не кажутся таковыми. Более того, он вполне может считать, что вкладывает честно заработанные деньги. Действительно, если эти деньги получены им в ходе законных торговых операций, тогда их невозможно считать нелегальными. И только деньги теневого оборота – деньги, полученные в игорном бизнесе, на торговле наркотиками, оружием, в незаконных сделках, предполагающих так называемый “черный откат”, представляющий собой форму взятки или оплаты каких-либо специальных услуг, приносящих заинтересованной стороне значительный дивиденд, можно рассматривать как нелегальные. Их вливание в легальную экономику сопровождается закреплением, институционализацией позиций теневой экономики, сращиванием организованной преступности и властных вполне легальных структур. Подобные инвестиции также следует считать псевдоинвестициями, поскольку они исполняют роль “эффекта блокировки”, делая борьбу с организованной преступностью невозможной или затруднительной. Таким образом, инвестиции, ликвидирующие “high tech”, лишаящие страну конкурентных преимуществ высокого уровня (высоких технологий), являются контрпродуктивными, или псевдоинвестициями. К таким инвестициям мы относим инвестиции



Рис. 10.2. Микроэкономическая модель разрушения наукоемкого предприятия

в захват какой-либо собственности в высокотехнологичном секторе экономики, наукоемкого предприятия некомпетентной фирмой-агрессором с целями, отличными от целей, которые имеет в момент захвата и таких инвестиционных вливаний данное предприятие, что обычно приводит к потере объема выпуска и кадрового потенциала.

Теперь рассмотрим содержание процесса псевдоинвестирования. Как показано на рисунке 10.2, фирма-псевдоинвестор формирует свой "денежный мешок" – инвестиционный ресурс из следующих источников: торговых и финансовых операций, теневых и криминальных сделок и, возможно, за счет примитивного массового производства. Почему иные источники просто маловероятны? Дело в том, что существует понятие рентабельности секторов экономики и сложившиеся в России институты обеспечивают наибольшую рентабельность и отдачу на вложенную единицу денежного ресурса именно в указанных сферах. Естественно, только деятельность в этих секторах и позволяет сконцентрировать инвестиционный ресурс, который был бы настолько весом, чтобы осуществлять покупку наукоемких предприятий.

Фирма-аутсайдер для реализации собственной цели вступает в альянс с директоратом для покупки указанного предприятия. Директор, не видя перспектив развития предприятия, потеряв в силу своего возраста или иных причин интерес к предприятию, находящемуся в сложном финансово-экономическом состоянии,

действует в направлении ухудшения этого состояния, чтобы облегчить возможности фирмы-аутсайдера по покупке данного предприятия. Он вступает с ней в альянс, стремясь максимизировать свой “последний дивиденд”. Научное предприятие имеет верхний имманентный предел своей рентабельности, которая ниже аналогичного показателя в транзакционных секторах и от-верточных массовых производствах. Поэтому, вкладывая деньги в покупку такого предприятия, фирма-псевдоинвестор либо идет на невозвратные издержки, демонстрируя альтруистическую модель поведения (распределяя ресурс между своими центрами прибыли), что мало-вероятно в условиях российской действительности и относительно величины денежных вложений, которые требуется осуществить, либо предполагает изменение целей и специфики работы данного предприятия, изменение назначения его активов, включая использование трудового потенциала. Такие кардинальные изменения для наукоемкого предприятия означают его деградацию, потерю им интерспецифических ресурсов, обеспечивающих ему уникальные преимущества за счет владения определенными технологиями, знаниями, разработками и т.д. Ситуация осложняется тем, что на предприятии находятся акционеры – работники, которые в течение трудовой деятельности внесли ощутимый вклад в его становление и развитие и имеющие цели, отличные от целей директора и фирмы-агрессора. Конфликтность целей А и Б (рис. 10.2) приводит к тому, что фирма – “денежный мешок” стремится убрать “группу созидания”, препятствующую захвату предприятия. На это требуются дополнительные затраты, которые никак нельзя признать эффективной инвестицией, поскольку экономическая система в случае выигрыша фирмы-псевдоинвестора теряет тот интеллектуальный потенциал, которым обладала, причем ущерб возникает уже при первых воздействиях данной фирмы на предприятие за счет роста транзакционных издержек, выработки защитных стратегий, затрат времени, связанных с отстаиванием подлинных целей развития, целей высокого качества.

Важно отметить, что действия фирмы-аутсайдера могут быть продиктованы как собственными локальными интересами, интересами обанкротившегося и подчас коррумпированного (особенно в регионах) директора (имеющего связи в региональной администрации), так и могут быть составными элементами более общей, глобальной стратегии, которую диктуют конку-

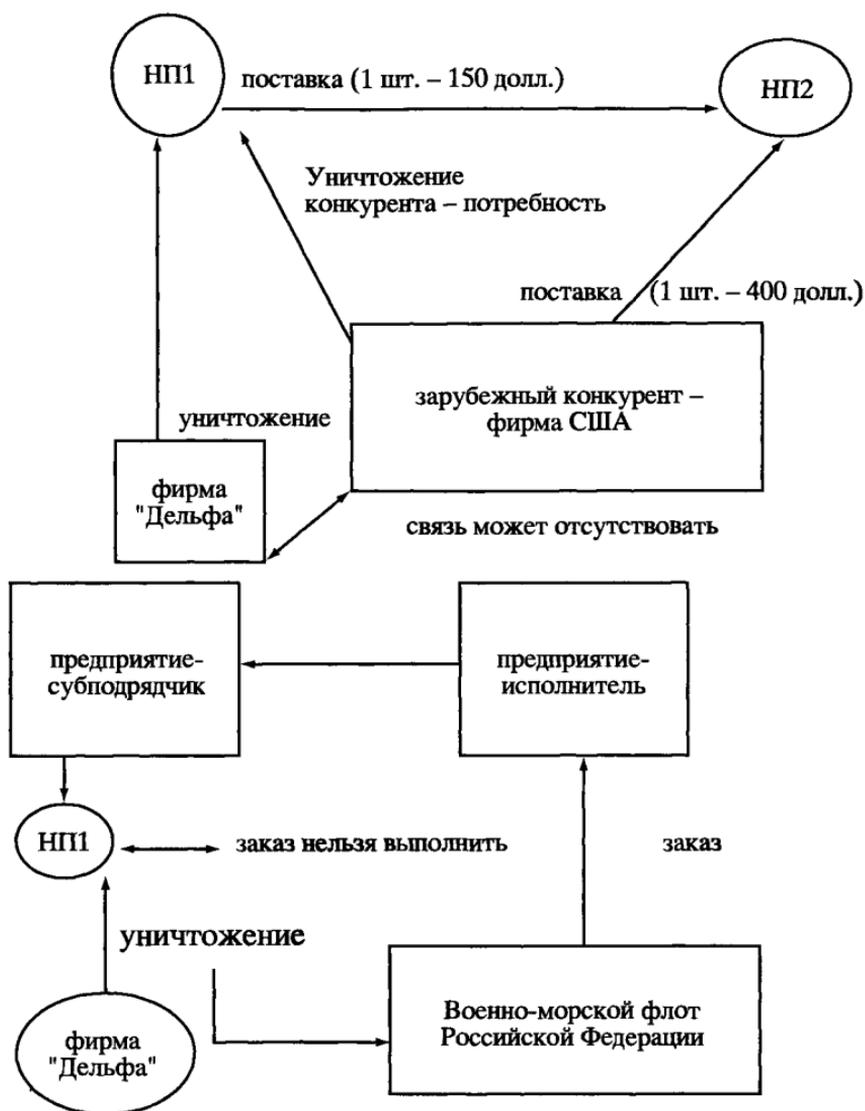


Рис. 10.3. Модель конкуренции – фактор псевдоинвестиций

ренты мирового рынка. При этом фирма-аутсайдер может и не подозревать о наличии подобной стратегии, являясь инструментом на другом конкурентном поле. Далее представлены два возможных варианта, объясняющих необходимость уничтожения рассматриваемого наукоемкого предприятия (рис. 10.3). Цель в том, чтобы лишить российскую экономику высокотехнологичных производств, с помощью которых создаются изделия стра-

тегического назначения и обеспечивается национальная безопасность страны.

Предположим, что предприятие НП 2 покупает элемент, необходимый для производства сверхбольших интегральных схем у американской фирмы ценой 400 долл. за штуку, причем на месяц необходимо 1000 таких элементов, поэтому в год это заказ на 4,8 млн долл. Допустим, что НП 2 стремится расширить производство интегральных схем до 2000 в месяц, тогда цена составит 9,6 млн долл. в год. Если предприятие НП 1 обеспечит поставки такого же качества изделий, но ценой в 150 долл. за штуку, тогда экономия в первом случае составит 3 млн долл., во втором – 6 млн долл. для российского предприятия НП 2. Как видим, помимо экономии в таких действиях присутствует еще один положительный момент: стратегическая электронная отрасль не попадет в структурную зависимость от зарубежных фирм и будет обеспечена загрузка российских наукоемких предприятий. Если зарубежный конкурент выделит хотя бы 1 млн долл. на уничтожение НП 1, то это вложение окупится для американских фирм, у которых НП 2 будет закупать по высокой цене элемент. Российское производство такого же элемента тогда уже вряд ли возможно возобновить в силу технологических особенностей, а также из-за того, что эту задачу решало исключительно предприятие НП 1. Таким образом, фирма “Дельфа” уничтожает не просто предприятие, а рынок и конкурентные преимущества страны.

Другой пример – это выполнение заказа для Военно-морского флота России, что нельзя осуществить без предприятия НП 1. Смена собственника и перепрофилирование деятельности этого предприятия с нанесением ущерба трудовому потенциалу предприятия делают невозможным участие НП 1 в структуре оборонного заказа.

Конечно, с позиций нового собственника данный процесс не является ни уничтожением, ни псевдоинвестицией. Более того, при осуществлении покупки он может заявлять, что продолжит все работы, сохранит тематику предприятия, разработки. Тогда почему нужно заменять менеджмент, представленный специалистами, на менеджмент, не знакомый со спецификой работы предприятия и не выполняющий своих обязательств даже в процессе агрессивной покупки предприятия? Акционера-аутсайдера интересуют два аспекта – капитализация фирмы на акцию и динамика дивидендов, расширение потенциала предприятия. Если рентабельность предприятия ограничена имманентно, в силу его спе-

циализации и оно занимает уникальную рыночную нишу и обеспечивает высокую заработную плату работникам за счет выполнения единичных заказов, то повысить рентабельность можно только изменив направление его работы. Если отдача от вложенных средств будет с течением времени отрицательной, фирма-аутсайдер просто сочтет это неудачной покупкой, вложением и при необходимости перепродает свой пакет акций. Однако к этому времени наукоемкое предприятие НП 1 существовать уже не будет, что приведет к завоеванию российского рынка НП 2 зарубежным конкурентом и одновременно лишит Военно-морской флот России определенных приборов, поскольку НП 1 является монополистом в разработке оборудования для их изготовления.

Является ли деятельность "Дельфы" заказом иностранного конкурента или зарубежных специальных служб для того, чтобы создать проблемы у Военно-морского флота РФ? Такой вариант событий не исключен. В любом случае подобные инвестиции можно рассматривать как атаку на высокотехнологичный сектор промышленности, так как они приводят к его разрушению.

Следовательно, правительству совсем не мешало бы, защищая национальные интересы страны, обеспечить правовую защиту "группе созидания", которая прилагала усилия для предотвращения покупки предприятия фирмой – "денежным мешком". Рассмотрим алгоритм покупки наукоемкого предприятия при условии, что имеется группа акционеров-работников, защищающих цели развития предприятия в рамках сложившейся специализации, чей пакет акций составляет примерно около половины, но становится меньше этой величины вследствие скупки фирмой-аутсайдером акций у "нестабильных акционеров" по цене, в несколько раз превышающей рыночную цену.

#### ПРИМЕРНЫЙ АЛГОРИТМ РАЗРУШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ "HIGH TECH"

Представим примерную схему разрушения высокотехнологичного предприятия России, которая, в частности, реализуется в настоящее время в одном из регионов страны, который в недалеком прошлом имел высокую долю оборонной промышленности в совокупном объеме промышленного производства и по численности занятых. Алгоритм составлен на основе опыта наблюдения за аналогичными процессами в условиях региональной экономики, где директора так или иначе связаны с властными

структурами. Возможные и предполагаемые мотивы и факторы, способствующие или провоцирующие покупку и последующее разрушение предприятия “high tech”, были рассмотрены выше, а сейчас опишем некоторую последовательность, которая позволяет добиться обозначенного результата.

При помощи этого алгоритма “группа разрушения” на первой стадии в лице директората стремится достичь двух главных целей: 1) личной наживы, т.е. извлечения максимальной выгоды из любой складывающейся хозяйственной и правовой ситуации; 2) сокрытия ущерба, который нанесен предприятию директоратом, а затем фирмой-аутсайдером, ставшей собственником.

Алгоритм может быть следующим. Представляется, что шаги этого алгоритма имеют свойство повторяться, как и симптомы какого-либо заболевания, что является своего рода сигналом, индикацией умышленных действий по банкротству, присвоению фирмы, осуществлению псевдоинвестиций.

Директор, отстраняясь от решения насущных проблем развития предприятия, намеренно провоцирует ситуацию, близкую к банкротству, чтобы обоснованно продать свой пакет акций фирме – “денежному мешку”, предоставляющему предприятию помощь в виде инвестиций. Сделка взаимовыгодная, поскольку между этой фирмой и директором существует предварительная договоренность. В ходе реализации этой сделки предприятие доводится до состояния номинального банкрота, что выступает формальным объяснением привлечения внешнего инвестора и превращения его в собственника этого предприятия. Директор в таком случае получает значительный дивиденд, а фирма “Дельфа” достигает поставленных целей.

Однако, чтобы осуществить подобный план, необходимы конкретные действия, и они предпринимаются на весьма ограниченном отрезке времени. Например, в следующем порядке:

1) на внеочередном собрании акционерного общества утверждается новый Устав общества, закрепляющий единоначалие генерального директора – упраздняется Правление;

2) генеральный директор начинает борьбу за собственность, увеличивает свой пакет акций, что отражено в реестре, причем скупку акций сразу организует через подставные фирмы, включая и ту, которая окажется новым собственником и будущим псевдоинвестором. Одновременно переоформляется трудовой договор (контракт) директора с введением компенсации в случае досрочного прекращения полномочий, что является еще

одним свидетельством в пользу мотива, о котором здесь идет речь;

3) на коротком промежутке времени неоднократно изменяется структура управления: вводятся преданные люди на ключевые должности, а вероятные сторонники "группы созидания" понижаются в должностях или их функции сокращаются, ограничиваются, они не допускаются к важным документам, включая финансовые и бухгалтерские. Действия производятся без достаточных на то оснований, вне всякой управленческой логики;

4) незадолго до осуществления скупки акций фирмой – "денежным мешком" отмечается снижение темпов развития, обостряются финансово-экономические проблемы предприятия, срывается работа по набору заказов, в том числе и посредством отстранения представителей "группы созидания" от этой работы, оформляются акты на завершение невыполненной работы – приписки. Происходят задержки с выплатой заработной платы, срывы финансирования опытных образцов. Высший менеджмент, генеральный директор практически самоустраиваются от управления под видом общественной деятельности. Истинное финансовое состояние организации скрывается, полная информация акционерам не выдается.

Умышленность подведения предприятия к банкротству становится очевидной, особенно в связи с введением нового производственного модуля, построенного в том числе и на средства федеральной программы на федеральной земле, открывается возможность незаконного перевода его в собственность заинтересованных лиц, что является дополнительным мотивом для "группы разрушения". Документы по строительству акционерам не предоставляются, независимая аудиторская проверка не проводится.

В связи с очевидными обстоятельствами, указанными выше, акционеры, представляющие "группу созидания", выдвигают требование о досрочном прекращении полномочий директора в связи со снижением хозяйственных результатов работы предприятия, неспособностью его справляться с управлением, нарушениями законодательства и действиями, направленными на передачу предприятия третьим лицам, не заинтересованным в сохранении его в прежнем виде. В этот момент скрываемые ранее действия приобретают явную форму, вынуждая "группу разрушения" к открытым враждебным действиям, нацеленным на подавление участников "группы созидания", имеющих в своем распоряжении число голосов на пределе необходимой нормы в 50%.

В связи с этим, чтобы сохранить свои властные позиции, директор при подготовке перевыборного собрания со всех работников в силовом порядке собирает доверенности для голосования (сделка на кабальных условиях под угрозой увольнения-сокращения), используя процедуру кумулятивного голосования, избирается подконтрольный “группе разрушения” совет директоров. В нарушение трудового законодательства преследуется новая кандидатура на пост директора, выдвинутая “группой созидания”.

На этом этапе подключается фирма “Дельфа”, обнажающая свои интересы, так как оказывает давление на акционеров “группы созидания”, вносит предложения по срыву собрания путем исключения кворума. Это подчеркивает живой интерес: оставить прежнего директора у власти для того, чтобы безболезненно достичь поставленных целей. Для выполнения своей программы фирма – “денежный мешок” воздействует на следующие элементы региональной хозяйственной системы: властные структуры, средства массовой информации, правоохранительные структуры, суд (рис. 10.4). Оплачивая их услуги, она лишает возможности “группу созидания”, не имеющую финансовых ресурсов, получить легальную правовую помощь и защиту своего хозяйственного интереса, который, на самом деле, значительно важнее и ценнее для экономики страны и ее национальной безопасности, чем деятельность обозначенной фирмы “Дельфа”. На “группу созидания” оказывают давление и с помощью средств массовой информации, посредством клеветы и полного искажения истинного хода и содержания событий. Данный алгоритм есть не что иное, как отработанная технология по покупке предприятий.

Таким образом, лавинообразное нарушение законов фирмой – “денежным мешком” позволяет ей осуществлять агрессивный захват наукоемких предприятий, раскалывая их, меняя их профиль и направления развития. Вопрос о выводе их из кризиса не ставится, хотя и провозглашается в подконтрольных “группе разрушения” – фирме-аутсайdere и бывшем руководстве предприятия, средствах массовой информации.

Осуществление незаконных действий сопровождается формированием своеобразной “пятой колонны” на предприятии, т.е. формируются структуры “тектонического раскола”, что еще раз подтверждает подлинные цели “группы разрушения” во главе с фирмой-аутсайдером. Такие фирмы – “денежные мешки”

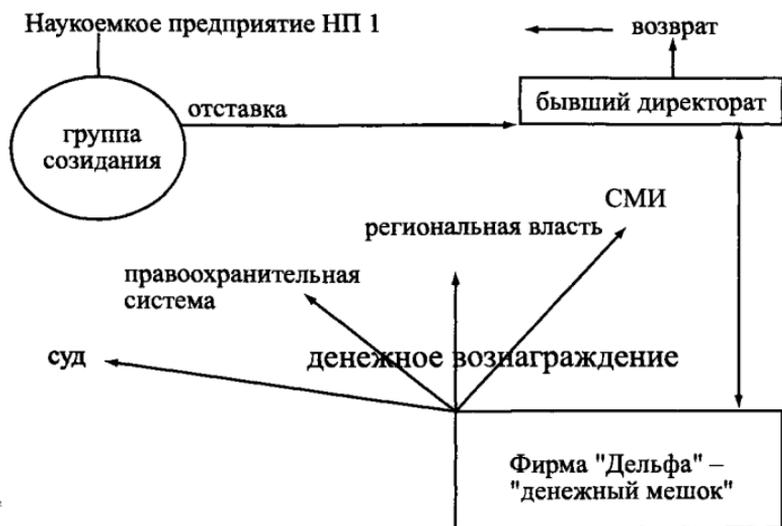


Рис. 10.4. Модель псевдоинвестиций – покупки наукоёмкого предприятия

“покоряют” своими “инвестициями” многие предприятия российского высокотехнологического сектора экономики, и уникальные заводы и НИИ начинают работать “под отвертку”. Однако рост объемов – отверточных объемов производства – это не инновации, не наукоёмкое развитие, не инвестиции в развитие. Эти инвестиции завершаются окончательным перепрофилированием предприятия, утратой научно-технического потенциала, потерей коренных рынков, а в итоге – невозможностью вновь возродить накопленный потенциал, потерей позиций в НИОКР, поскольку кадровый потенциал российского “high tech” довольно стар, а система подготовки новых кадров и переподготовки на протяжении последних десяти лет, по существу, эффективно не работала.

Цели ясны: фирмам – “денежным мешкам”, вроде нашей “Дельфы”, просто нужен этот “кусочек собственности”, поскольку требуется легализовать значительные суммы денег, добытые, возможно, и незаконным путем. Почему не ставится цель продвижения по исконной тематике работы высокотехнологических предприятий? Потому что эти виды деятельности низко рентабельны, не дают быстрой и значительной прибыли, которая позволяет нарастить капитал. Доказательством агрессивных намерений является то, что “группа разрушения” замещает “группу созидания”, назначает в высший менеджмент людей, не имеющих

никакого отношения к прежней продукции, НИОКР и разработкам предприятия и предлагает работу, не связанную с наукоемкой специализацией, либо выдвигает некомпетентный персонал – бывшего директора и представителей высшего менеджмента, приведшего предприятие к кризисному состоянию.

### **МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РАЗРУШЕНИЮ: МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ “ГРУППЫ СОЗИДАНИЯ”**

Каким же образом функционирует “группа созидания”, в чем состоят ее действия, исходя из складывающейся хозяйственно-правовой ситуации? Как уже отмечалось, во-первых, требуется отправить в отставку директора, представляющего интересы “группы разрушения”, вступившего в альянс с фирмой – “денежным мешком”, преследующей собственные интересы. Во-вторых, новый директор от “группы созидания” должен предпринять усилия по элиминированию влияния “пятой колонны” на предприятии и по возможности противостоять продолжающейся скупке акций, осуществляемой фирмой-агрессором. Эта фирма, являясь “денежным мешком”, вложив некоторую сумму, продолжает действия по реализации своей главной цели и при отставке помогавшего ей директора. Только теперь их взаимодействие – это не просто альянс или партнерство, а единая цель – уничтожение “группы созидания”, возврат себе объекта, приносящего определенную ренту.

Учитывая, что структура акционерного капитала неустойчива, а пропорция распределения акций такова, что не обеспечивает убедительной победы ни одной из сторон, фирма-агрессор стремится овладеть контрольным пакетом и для этого применяет единственный возможный метод – “выбить из седла” какого-либо представителя “группы созидания”, предложив ему за его пакет акций большие денежные суммы. Такой поворот событий очень вероятен, так как денежный мотив поведения нередко превосходит верность данному слову, принадлежность к группе и другие человеческие ценности. Обычно так и происходит, в конце концов у фирмы – “денежного мешка” оказывается контрольный пакет в результате продажи акций одним из членов “группы созидания”. Важно заставить фирму-агрессора действовать по закону, даже несмотря на имеющийся у нее контрольный пакет акций.

В-третьих, "группе созидания" необходимо успеть по фактам всех незаконных деяний "группы разрушения" обратиться в правоохранительные структуры и отстаивать принятие необходимых санкций и мер. Например, в отношении мошеннического присвоения акций коллектива для сохранения своих властных позиций прежним директором, вывода финансовых средств с предприятия (разворовывания), неуплаты в течение длительного времени налогов государству, что покрывалось региональной налоговой инспекцией и т.д.

В-четвертых, для сохранения наукоемкого предприятия или его основного ядра в виде специалистов необходимо от неустойчивой организационно-правовой формы – акционерного общества перейти к более устойчивой – обществу с ограниченной ответственностью и обеспечить эту структуру необходимыми активами. Для осуществления этой цели, согласно Закону об акционерных обществах, директор имеет право на проведение сделок до 25% активов предприятия. На этом основании могут отчуждаться части собственности, в том числе и для спасения предприятия.

Кроме того, генеральный директор, избранный "группой созидания", обязан по закону подать на банкротство, если налицо все признаки такого состояния, он несет уголовную ответственность, если этого не сделает. Если же предприятие будет признано банкротом, то у государства есть шанс по спасению наукоемкого производства посредством механизма внешнего управления. Новый акционер – "Дельфа" не сможет повлиять на этот процесс. Конечно, для этого потребуются принять необходимые дополнительные законодательные нормы.

В-пятых, действия нового руководства "группы созидания" в условиях враждебной скупки предприятия должны улучшать его состояние: снижать уровень долгов по налогам, осуществленным прежним руководством в целях присвоения предприятия, ликвидировать двух-трехмесячную задолженность по заработной плате и т.д.

В обстановке, когда нужно сохранить коллектив и наукоемкую тематику предприятия, выходом могут быть создание общества с ограниченной ответственностью, законная продажа избыточных площадей надежным субподрядчикам или заказчикам наукоемкой продукции (в соответствии с Законом об акционерных обществах) с тем, чтобы не допустить возврата "группы разрушения", переориентации профиля высокотехнологичного предприятия. Это основные направления борьбы за спасение приватизи-

рованного высокотехнологичного сектора экономики, находящиеся в русле обеспеченного правовыми нормами поведения. Однако правовая и судебная системы в России находятся в таком состоянии, что “правовое поведение” подчас терпит поражение, так как фирмы – “денежные мешки” осуществляют подкуп в пользу своих решений и целей на различных уровнях этой системы<sup>5</sup>.

### ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА – ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

То, что государство никак не реагирует на наличие рассмотренной проблемы, и составляет основное содержание проблемы национальной безопасности России. Оно не вмешивается в горизонтальный передел собственности, который становится даже выгодным, так как цифры статотчетности отражают увеличение инвестиций. Только при этом страна лишается технологических, кадровых преимуществ, нравственного (очень трудно восполнимого) капитала, кстати, без наличия которого невозможны крупные интеллектуальные прорывы, а значит – и развитие фундаментальной, прикладной науки. Фирмы-агрессоры и бывший директорат, особенно в регионах, опираясь на региональные патримониальные элиты и систему nepотизма, лоббируют свои собственные, большей частью незаконные решения, направленные в обеспечение захвата наукоемкого предприятия, на достижение целей обогащения и иных индивидуальных целей (авторитета, мщения, приобретения утраченной власти и т.д.). Эти действия сопровождаются подкупом судов, части коллектива – работников предприятия, не имеющих необходимых финансовых средств для материального обеспечения своих семей.

Эта проблема представляет интерес для долгосрочных перспектив развития экономики, поэтому ее следует считать проблемой государственного уровня. К сожалению, правительство в своих программах развития экономики не учитывает эффекта псевдоинвестиций, которые не только ухудшают структурное качество экономики, закрепляют ее неэффективную структуру, но

---

<sup>5</sup> На самом деле проблема еще более серьезна. Она касается как хозяйственно-правовой, так и экономической плоскости развития предприятий, и сводится к необходимости масштабных изменений действующего в России законодательства. Подробнее см.: *Сухарев О.С.* Дисфункция акционерной собственности в России // Бизнес и банки. 2007. № 48.

и порождают неверные стимулы и теневую экономику, затрудняющие эффективное развитие национального хозяйства. Страна, если не предпринимать никаких усилий, вследствие псевдоинвестиций и связанных с ними институциональных эффектов теряет важнейшие конкурентные преимущества, упрочивая сырьевую ориентацию экономики. В результате исчезают производства, необходимые для обеспечения обороноспособности страны.

Можно предложить хотя бы два превентивных метода противодействия таким негативным процессам: государственную промышленную политику, предполагающую соответствующие законодательные изменения, а также изменения в законодательстве или принятие новых законов, регулирующих структуру акционерного капитала, продажу предприятий, перетекание их из одних организационно-правовых форм в другие. Цель – исключить псевдоинвестиционный процесс, подобный тому, который был описан в этой главе.

# СОБСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

### ЗНАЧЕНИЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (КОНЦЕПЦИЯ “ЕСТЕСТВЕННЫХ” И “НЕЕСТЕСТВЕННЫХ” ПРАВ)

В современной экономической теории под правами собственности понимают санкционированные поведенческие нормы, совокупность властных прав, поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ. В римском праве ведущую роль играли права владения, пользования, распоряжения и наследования. Англосаксонская правовая традиция (в отличие от систем континентальной Европы) рассматривает право собственности как определенную совокупность частичных полномочий. Эта совокупность расширяется путем добавления к ней новых прав или сокращается отделением некоторых правомочий или размыванием прав собственности.

Право собственности является формальным институтом. Важно то, как происходит установление прав собственности, а также почему индивидам выгоден этот институт. Во-первых, права собственности являются институтом, уменьшающим неопределенность во взаимодействии между индивидами. Во-вторых, они играют роль мотиватора экономической деятельности и являются основой развития хозяйственных отношений.

В экономической науке известна общественная парадигма “естественных прав”, из которой вытекает необходимость построения такой экономики, где право частной собственности является главным институтом, поскольку это право признается естественным. Что касается других видов собственности, то им придается условно меньшее значение, нежели институту частной собственности. В подавляющем большинстве научных работ представителей англосаксонской политэкономической традиции указанная позиция имеет наиболее точное отражение.

В России в условиях реформ, при переходе от централизма к экономике рынков концепция “естественных прав” играла определяющую роль. Вместе с тем очевидно, что идеологическая фетишизация данного тезиса привела к серьезным экономическим потерям, неэффективной структуре собственности и морально-нравственной дезориентации общества. Реализация концепции “естественных прав”, к коим относится и право частной собственности, относительно других прав, по сути дела, означает, что последние, например, права в использовании государственной и других видов собственности, можно условно считать “неестественными”. Это позволяет усомниться в справедливости концепции “естественных прав” и сформулировать антитезу – концепцию “неестественных прав”.

Подход с позиций концепции “неестественных прав” ставит под сомнение эффективность построенной институциональной структуры западного типа, согласно которой провозглашается примат институтов, обеспечивающих естественные права индивидов, в то время как современный мир характеризуется высокой долей государственного сектора, экономические агенты которого располагают как будто неестественными правами. Она подвигает исследователей-экономистов по-новому взглянуть на результаты их анализа, базирующегося на доктрине “естественных прав”, поставить вопросы относительно эффективной организации института частной собственности и распределения доходов, обеспечиваемого этим институтом. Из этой концепции вытекают потребность продуманной политики реформизма и критически необходимые условия пересмотра международного порядка. Таким образом, обеспечение неестественных прав, под которыми понимаются право на образование, на занятие научной деятельностью, право на медицинскую и иную социальную помощь, право на выбор профессии и творческий труд, право защищать и служить Родине, составляет интеллектуальный базис будущих институциональных трансформаций.

Конечно, можно и далее пытаться повысить эффективность экономики в границах общей парадигмы “естественного права” и развивать на основе этого же постулата экономическую науку, а можно усомниться в справедливости первоначальных установок и предложить программу соответствующей методологической перестройки, которая коснется и экономической политики. Процессы глобализации мировой экономики “обесценивают” парадигму “естественного права”, придавая совершенно иное содер-

жание состоянию института частной собственности и иерархических цепочек, построенных на его основе. Однако устойчивые стереотипы, довлеющие над экономистами, не позволяют им предложить действенных схем реконструкции института прав собственности.

Политики и экономисты предлагают различные варианты воздействий на любые общественные подсистемы, кроме двух – института прав собственности, поскольку право собственности считается естественным, а значит – неприкосновенным, и политической структуры, поскольку она вполне устраивает бюрократию.

Большинство представителей экономической науки даже не пытаются думать о такой реконструкции, поскольку это вызывает боязнь применения марксистской теории и передела собственности. Они предпочитают проектировать социальную реальность и осуществлять ее модернизацию однобоко, не вдаваясь в существо первоначальных догм и одновременно критикуя сложившийся международный порядок, здание которого возведено как раз на этих устаревших стереотипах “естественного права” и примата частной собственности. Постепенно это порождает конфликт с экономической реальностью, создаваемой фундаментальной наукой и техническим прогрессом.

Частная собственность подразумевает, что вся полнота прав на что-либо принадлежит отдельному человеку. При государственной форме собственности отдельный член общества владеет ею не непосредственно, а опосредованно, что увеличивает издержки контроля. Таким образом, результат управления этой собственностью зависит от характера взаимодействия политических интересов. Коммунальная собственность возникает тогда, когда издержки по спецификации и защите частных прав собственности или равны нулю (если благо находится в изобилии) или меньше затрат, связанных с их установлением<sup>1</sup>.

Основная проблема заключается в сверхиспользовании коммунальной собственности: каждый индивид стремится опередить другого в потреблении того, что достается ему бесплатно, его не интересуют другие потребители. Поэтому благо, находящееся в общей собственности, быстро истощается, а такая собственность неустойчива и со временем превращается либо в частную, либо в

---

<sup>1</sup> Сухарев О.С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики. М.: ЦЭЭ ИЭ РАН; Брянск: БГУ, 2004.

государственную. Когда право собственности в экономике определено, т.е. осуществлена спецификация прав собственности, тогда снижается уровень транзакционных издержек.

Как видим, экономическое обоснование права собственности говорит о том, что происхождение этого института отражало потребности общественной жизни в структурировании обменов и производства. Вместе с тем проблема эффективной собственности и эффективного права собственности сохраняет свою актуальность. Парадигма “неестественного права” позволяет утверждать, что право владеть чем-либо несколько не лучше, чем право не владеть, и нет такого оценочного критерия, который позволил бы один вид права возвысить над другим, с позиций нашей интерпретации. Следовательно, право не владеть и деятельность, связанная с реализацией этого права, и есть как раз разновидность права “неестественного”. На самом деле, идеология “естественного права” лишь фальсифицирует действительность, представляя собой искажающий оценочный критерий.

Из сказанного вытекает, что субъект, раздающий или торгующий своей собственностью (продающий ее по заниженной цене), просто лишает себя объекта управления за счет сокращения сферы влияния, а такая стратегия вряд ли может быть названа эффективной, тем более что новый собственник-покупатель использует полученное имущество для приобретения незаработанной ренты и несколько не заботится о повышении эффективности управления этой собственностью. Таким образом, стратегия проведения “тотальной приватизации”, в том числе в промышленном секторе экономики, вряд ли является целесообразной, к тому же она ликвидирует синергетический эффект использования различных видов собственности и приводит к образованию неэффективной структуры собственности.

В современной экономической науке почти общепринятой стала точка зрения, что институт частной собственности, предприниматель, технологические изменения выступают катализаторами хозяйственного развития, определяя вектор траектории эволюции социальной системы. При этом многие теоретические конструкции отдадут приоритет наличию других важнейших институтов и видов собственности – институту частной собственности, а среди разных влиятельных экономических агентов – предпринимателю. Технологическая динамика выступает в таких построениях экзогенным фактором развития, особенно для стран,

пребывающих в бедности и отстающих по уровню экономического и социального развития от установленного мирового стандарта.

Рассмотрим две центральные проблемы развития современных хозяйственных систем. Первая – это проблема возвышения права частной собственности и власти института права собственности. Вторая – это значение предпринимателя как инструмента разрушения и одновременно созидания, создающего новые кластеры комбинаций в экономике. Связывает эти две проблемы “правовая” эффективность хозяйственного развития, которая является производной даже не столько национально-культурных особенностей (хотя этот фактор один из весомых), сколько институтов, обеспечивающих право на что-либо, ответственность (наказание, принуждение) за какое-либо действие. Если возникает дисфункция<sup>2</sup> таких институтов, например, по причине того, что в основе целевой функции их развития полагается денежный критерий, денежный мотив, при изначально низком финансовом обеспечении, “правовая” эффективность резко снижается, что выражается в росте трансакционных издержек и затрат времени при увеличении числа нарушений норм хозяйственного и других видов права. Изменение числа и качества правовых институтов в этом случае никак не влияет на обеспечение законных действий, поощрение законопослушного поведения и на возможности повышения ответственности за нарушение норм. Ужесточение правил не дает эффекта, если в индивидуальных функциях полезности индивидов не заложен параметр соблюдения норм и конкретных процедур. Если мотивация отклонения от закона высока или стимулирована деньгами, или является стратегией поведения, то нельзя ожидать эффективной работы института собственности, института оценки, защиты, а значит – и продуктивного предпринимательства как такового.

Именно такая структура институтов сложилась в современной России. Она подвигает индивидов максимизировать индивидуальную полезность по всей номенклатуре соприкасающихся с индивидом объектов: продуктов, услуг, технологий, организаций, институтов, всех доступных ему благ, даже не считаясь с их разрушением или снижением их качественного состояния. Так, система попадает в пространство “дилеммы заключенного”, когда кажущаяся максимизация индивидуального предпочтения оборо-

---

<sup>2</sup> Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение, 2001.

чивается крупными потерями для системы в целом и для слагающих ее индивидов в отдельности.

Как считают довольно авторитетные экономисты, в частности Д. Норт<sup>3</sup>, становление института частной собственности в западных странах явилось главным условием небывалого экономического прогресса за последние два-три столетия. Такое возвышение института частной собственности произошло в силу расширения влияния такой идеологической нормы, как парадигма “естественного права”. В соответствии с “естественным правом”, наравне с базисными правами на жизнь, свободу, право владеть чем-либо и распоряжаться этим по собственному усмотрению также есть неотъемлемое право человека, даруемое ему от рождения.

Таким образом, институциональная структура западного типа провозглашает примат институтов, обеспечивающих естественные (частные) права индивидов. Современный мир характеризуется высокой долей государственного сектора (общественные цели, мотивы и права). Экономические агенты в этом секторе распоряжаются тем, что им не принадлежит, т.е. они не имеют право собственности на то, что используют в своей трудовой деятельности, и по этой причине располагают как будто неестественными правами.

Такая позиция позволяет поставить вопрос относительно эффективности организации института частной собственности и распределения доходов, обеспечиваемого этим институтом. Если институт частной собственности провозглашает право индивидуального владения и распоряжения, которое значимее прочих институтов (прав), то под неестественными правами будем подразумевать право на образование, на занятие научной деятельностью, право на медицинскую и иную социальную помощь, право на выбор профессии и творческий труд, право служить государству, защищать страну и т.д. Поскольку обеспечение этих прав, которые являются системообразующими и потому не менее естественными, во многих экономических системах имеет более низкое значение по сравнению с правом частной собственности, приносящей всегда больший доход и лучшее качество жизни тем, кто им обладает, постольку можно предполагать наличие институционально-структурного перекоса на траектории современного

<sup>3</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги “НАЧАЛА”, 1997.

хозяйственного развития. Никакими точными методами, включая логические процедуры, невозможно доказать, что право владеть чем-либо лучше или приоритетнее, чем право не владеть.

Важно отметить, что денежные институты теснейшим образом связаны с институтом частной собственности и своеобразным способом закрепляют его превосходство над другими общественными институтами. Поскольку институт частной собственности (владение собственностью) приносит, *ceteris paribus*, больший доход, принимающий в конце концов ликвидную денежную форму, постольку денежный мотив владения собственностью и использования данного института для получения ренты является главным в формировании функции индивидуальной полезности.

Интересно, что всегда право владения наиболее ликвидным активом (деньгами) относится к “естественному праву”, т.е. любой субъект, располагающий своим активом или доходом в виде денег, имеет полное право и может распорядиться им по своему усмотрению, что оспорить невозможно, за исключением случаев незаконного присвоения этой ликвидности или криминальных доходов. Следовательно, денежная политика фактически воздействует на величину денежного потока в единицу времени, направленного на конкретного субъекта, а также на возможность конвертации им любого располагаемого актива в деньги. При этом появление новых институциональных структур в явном виде не учитывается, и тогда совокупный денежный поток, складывающийся в экономике в результате динамики спроса и предложения денег, распределяется между объектами, вследствие их финансовой результативности и вероятностных причин либо отчасти того и другого.

Можно и дальше пытаться повысить эффективность экономики в границах общей парадигмы “естественного права” и развивать на основе этого же постулата экономическую науку, а можно усомниться в справедливости первоначальных установок и предложить программу соответствующей методологической перестройки, которая коснется и экономической политики. Поиск “третьего пути” развития в развитых странах Запада подтверждает то, что превосходство (большая власть) института частной собственности и иерархических цепочек, построенных на его основе, не решает подлинных проблем социума, а скорее обостряет их. Устойчивые стереотипы не позволяют экономистам предложить действенных схем реконструкции института прав

собственности, что означало бы введение в жизнь нового социального порядка.

Почему одни институты признаются лучшими, другие – худшими, а также насколько может быть точна подобная оценка и на чем она основывается? Концепция “неестественного права” разрушает неверную оценку и с теоретической точки зрения объясняет возможность и даже необходимость реконструирования института частной собственности и современных политических структур на основе прогресса техники и технологий, в частности, развития телекоммуникационных сетей, электроники, генетики и биотехнологий. Вокруг технического новшества, когда оно внедрено в жизнь и эксплуатируется, возникает субкультура, вызванная взаимодействием людей (обслуживающего персонала) и технической системы. От этой субкультуры начинается развертывание различных организационных форм, происходит рождение новых институтов. Питательной средой для нее является процесс генерирования новой идеи и ее реализации (инновация). При этом институт частной собственности остается неизблем. То же относится и к работающим политическим структурам.

Конфликтность ситуации налицо, тем более если учитывать то обстоятельство, что права экономических агентов, не являющихся владельцами крупной собственности, нисколько не менее значимы прав владельцев такой собственности, а бóльший доход с этой инновации при ее тиражировании получает не тот, кто изобретал и тиражировал, а собственник. Человек может владеть авторучкой, кошельком, квартирой, швейной мастерской, небольшой фабрикой – все это он может контролировать лично, на эти объекты он может влиять, распространять власть над ними. Данная логика хорошо вписывается в доктрину “естественного права”. А вот как можно владеть несколькими крупными заводами или корпорациями? Такое владение – это просто присвоение части дохода, создаваемого наемными работниками на этих объектах, и оно никак не является “естественным правом”.

Распыление собственности не будет решением данной проблемы, поскольку нужно принимать во внимание отсутствующую корреляционную связь между правом собственности и ее эффективным использованием. На наш взгляд, направление поиска – спроектировать институт, обеспечивающий эффективное распоряжение крупной собственностью и понижающий социальный статус владельца. Экономисты обязаны сказать определенно – тот, кто владеет крупной собственностью, не сможет получать

доход, превосходящий доход того лица, которое благодаря своим способностям, умению, опыту обеспечивает рациональное использование этой собственности. Разумеется, здесь возникает ряд крупных проблем. Например, почему новая структура должна быть более эффективной и почему перечеркиваются усилия прошлых поколений, концентрировавших капитал, богатство, собственность? Кроме того, как организовать процедуры, приводящие к лишению владельцев собственности рентного дохода? Примером своеобразной программы национализации может служить система национального имущества, предполагающая передачу всех природных ресурсов, находящихся в частных руках, в общественный сектор.

Возникающие правовые споры и соответствующие им модели экономического поведения обычно охватывают четыре стадии развития ситуации: оценку первоначального ущерба в результате ущемления чьих-либо прав, предъявление законных претензий, осуществление неформального варианта разрешения спора (конфликта), судебное разбирательство правового вопроса<sup>4</sup>. В России начала XXI в. правовая и судебная системы организованы так, что хозяйствующему субъекту, соблюдающему закон и испытывающему в отношении себя незаконные действия, приходится терпеть значительный ущерб, связанный, как минимум, с ростом транзакционных издержек функционирования и затрат времени. Эти виды издержек возрастают вследствие того, что институты правовой и судебной систем заставляют субъекта, относительно которого совершаются незаконные мероприятия, оспаривать и доказывать незаконность совершаемых другим агентом действий. Если в стране высок уровень коррумпированности, то правовая система и суды могут становиться инструментами осуществления по природе незаконных мероприятий, которым придается легитимный статус. Это и создает ситуацию правового спора – юридической коллизии. Сторона, претерпевающая ущерб, сама увеличивает собственные издержки путем апелляций к правовой защите и судебных жалоб на агента, осуществляющего заведомо незаконные деяния. При этом правовая система, имеющая совсем иную функцию-цель (ситуация, когда три функции-цели различны: структур, отвечающих за соблюдение законности, и двух хозяйствующих субъектов – участников

---

<sup>4</sup> Cooter R., Rubinfeld D. Economic analysis of legal disputes and their resolution // Journal of Economic Literature. 1989. Vol. 27. P. 1067–1097.

правового конфликта), инерционную внутреннюю структуру, осуществляет проверку доводов обратившегося субъекта. В это время нарушитель остается вне сферы контроля и за имеющийся период времени может совершить несколько последующих незаконных действий, в том числе и направленных на закрепление, легитимацию первых незаконных актов, оправдание собственных действий.

Введем понятия “законопослушного субъекта” и “незаконнопослушного субъекта”. В первом случае субъект соблюдает все необходимые правовые нормы, обеспечивающие хозяйственное развитие, в строгом соответствии с их содержанием. Во втором – осуществляются намеренные или полностью осознанные действия, находящиеся в противоречии с существующими правовыми нормами. Возможны также действия, которые совершаются по причине внутреннего несовершенства существующих норм, когда можно дать две прямо противоположные юридические трактовки реализуемых агентом мероприятий. В таком случае удается с наименьшими потерями и на легитимной основе достичь функции-цели. Для агента-нарушителя она приобретает вид денежного критерия или функции полезности в виде максимизации прибыли или ренты от нарушения нормы или от ее отсутствия либо двойного толкования. Часто достижение такой цели связано с нанесением (перекладыванием) ущерба на второго субъекта, который испытывает на себе несовершенство – неэффективность правовой структуры хозяйствования. Это не ситуация внешнего эффекта в коузианском понимании, поскольку мы рассматриваем отношения двух субъектов без перекладывания издержек на третью сторону, не участвующую в сделке, а ситуация, которую правильнее охарактеризовать как модель развития одного субъекта за счет сужения (разрушения) возможностей другого. Число совершаемых подобных действий, если отсутствуют механизмы противодействия поведению, нарушающему закон, может увеличиваться с течением времени. Коррупция и nepотизм способствуют расширению моделей девиантного поведения, снижают как правовую эффективность хозяйственной системы, так и общую хозяйственную эффективность развития.

Если правовая система начинает тестировать и контролировать “законопослушного субъекта”, обратившегося с жалобой на незаконные экономические действия, предоставляя время “незаконнопослушному субъекту” на дальнейшие незаконные действия или их сокрытие, вне зависимости от того, действует ли эта сис-

тема вследствие неэффективной настройки ее институтов или подкупа, то она демотивирует “законопослушного” субъекта исполнять существующие законы. Последнее обстоятельство вызвано тем, что модель поведения, ориентирующаяся на выполнение законодательных норм, приводит к росту издержек, а нарушение закона обеспечивает другому субъекту приобретение незаработанной ренты и уход от ответственности. Конечно, правовая система и суд не могут в начальной точке иметь информацию о том, какой субъект точно соблюдает закон и является пострадавшим от действий субъекта, престаупающего установленные нормы.

Однако с позиций функционального содержания существуют решения и действия, конфликтность которых по отношению к законодательству очевидна. Примером может служить враждебный захват предприятия, проведение акционерного собрания в неустановленные законом сроки, подделка печати акционерного общества, объявление себя директором предприятия на акционерном собрании, проводившемся без необходимых правоустанавливающих документов, неуплата в течение полугода налогов без предоставления в банк даже платежного поручения и т.д. Скорость и частота совершаемых нарушений хозяйственного, административного и уголовного права в России свидетельствует о том, что такой экономический агент очень вероятно избежит ответственности и его действия принесут ему ожидаемые выгоды за счет потерь другого агента. Подобный результат можно предсказать с большой вероятностью, если нарушитель является владельцем крупной собственности или активов, представленных в высоколиквидной (денежной) форме. В этом случае правовая, судебная, административная (властные органы управления) системы принимают решения согласно функциональной зависимости от уровня доходов субъекта-нарушителя. Такие исходы приходится наблюдать в слабо развитых экономиках с высоким уровнем коррупции. Однако и в высоко развитых западных странах итог юридического спора является функцией “юридического интеллекта”, “юридического клуба”, адвокатов, подающих жалобу на решения и действия другого агента, и функцией затрат на правосудие. Следовательно, на юридическое решение существует спрос и предложение и оно выступает объектом купли-продажи. Доступность блага в рыночном капиталистическом укладе является функцией доходности субъекта, которую в значительной степени обеспечивает институт частной собственности и прав, связанных с ее обеспечением.

Вторая центральная проблема – это взаимодействие института частной собственности с другими важнейшими институциональными структурами, предпринимателем, технологическими изменениями с точки зрения определения правовой эффективности хозяйственного развития и необходимости разработки мероприятий денежно-кредитной политики. Предпринимательская активность всегда рассматривалась в экономической науке как фактор развития, что нашло отражение во многих теоретических работах, однако наибольший вес приобрела концепция Й. Шумпетера, рассматривавшего предпринимателя в виде главной движущей силы развития капитализма и даже как одно из условий его движения к социализму<sup>5</sup>. Вместе с тем позиция Й. Шумпетера подвергалась критическим оценкам и ранее. В частности, Р. Солоу утверждал, что “его идеи относительно динамики предпринимательства и инноваций туманны, сложны или и то, и другое”<sup>6</sup>. Именно по этой причине шумпетерианские взгляды с трудом поддаются формализации, однако и без решения этой проблемы нуждаются в некотором пересмотре. Особенно, как нам представляется, центральная идея видения экономического развития – доктрина “созидательного разрушения”.

Основной импульс, который приводит экономическую систему в движение, исходит от новых потребительских благ, методов производства и транспортировки товаров, рынков и форм экономической организации. Процесс экономической мутации революционизирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую и создавая новую<sup>7</sup>. Так представлял процесс “созидательного разрушения” Й. Шумпетер. Генератором всех изменений выступал предприниматель – новатор, который создавал новые комбинации, причем новая комбинация забирала необходимые ей средства производства у старой комбинации<sup>8</sup>. Хозяйственное развитие в такой модели представлялось происходящим как за счет общего расширения производства и производственных возможностей, так и за счет перераспределения ресурсов от старых комбинаций к новым. При этом конкуренция разных комбинаций

<sup>5</sup> Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 524–537.

<sup>6</sup> Солоу Р. Теория роста // Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2002. С. 479–506.

<sup>7</sup> Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 126–127.

<sup>8</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 161.

рассматривалась при стабильных базовых институтах и правовых ограничениях, правовые изменения и правовая эффективность хозяйственной системы в момент появления дискретных и в значительном объеме новых комбинаций в явном виде не учитывалась. Кроме того, шумпетерианская модель развития построена на основе идеи замещения чего-либо чем-то новым и не предусматривает наличие эффекта дополнительности, а также ситуации, при которой старые комбинации не дают ресурса у отнимающих его новых комбинаций. Возможно и появление новой организации, института за счет нарушения действующих норм либо разрушения системы, как старой, так и вновь появившейся, – за счет нарастания действий нарушающих закон агентов и направленных против определенного субъекта или структуры.

Приведем такой пример. Организационная инновация, сводимая к замещению централизованного режима функционирования экономики рыночным, разрушив существующую экономическую систему, создала новую, социальное качество которой неадекватно тому, что было. Одна из причин – осуществление рыночной конкуренции методом нарушения правовой нормы, что отличается от тех моделей конкуренции в рамках стабильной правовой институциональной структуры, которые реализуются в западных странах и рассматриваются в курсах неоклассической экономики. Когда субъект, соблюдающий законодательные нормы, терпит убытки вследствие намеренных или случайных действий субъекта, нарушающего правила без всяких последствий, продуктивное предпринимательство невозможно. Новый субъект забирает ресурс у существующего “законопослушного” агента, но это не созидательное разрушение, а неэффективное институциональное замещение, поскольку данный процесс, как здесь показано, происходит за счет нарушения норм и закрепления стимулов незаконной деятельности.

В конечном счете, с позиций управления институциональными изменениями, возникают два возможных варианта решения представленной проблемы. Во-первых, можно объявить незаконное поведение законным и исключить “напрасные” издержки, которые возникают при неэффективной работе правоохранительной системы. Во-вторых, и это наиболее целесообразный путь экономической политики, необходимо системно обеспечить защиту созданных правовых институтов с целью повышения правовой эффективности хозяйственной системы. Требуется создать такие стимулы и нормы, при которых институт частной собст-

венности не имел того колоссального преимущества в обеспечении дохода перед другими жизненно важными институтами. Внутренние положения (параметры) издаваемых парламентом законодательных актов должны предусматривать статьи, обеспечивающие невыгодность, с некоторым запасом прочности, нарушения заявленных в этом законе норм.

Общий вывод из сказанного гласит: “правовая” эффективность развития хозяйственной системы сводится к ситуации, когда тенденция к увеличению числа нарушений норм не приводит к значительному росту трансакционных издержек, претерпеваемых в связи с противодействием этим нарушениям. В оптимальной точке не возникает потребности в нарушении нормы по причине нулевой или отрицательной выгоды либо превосходства издержек нарушения нормы над выгодами.

Результат проведенного в этой главе анализа, применительно к российской экономике, состоит в следующем.

1. Борьба за овладение крупной собственностью в России вызвана двумя основными причинами: во-первых, отсутствием эффективного института (критерия) оценки любых экономических действий агентов и активов, что порождает ситуацию продажи собственности по заниженной стоимости даже в условиях высокого спроса на нее и предоставляемой высокой ренты, а также значительно более высокой рентабельности торговых и финансовых трансакций по сравнению с производственными сделками; во-вторых, и эта причина затрагивает природу современного капитализма, преобладание института частной собственности над другими общественными институтами и видами собственности закладывает стимулы поведения в соответствии с денежным критерием, а функция полезности отражает эгоистический рационализм в накоплении богатства и концентрации капитала.

2. Предпринимательство в России, в силу указанной выше фундаментальной причины, превратилось в трансакционное вместо того, чтобы быть “производственным”. Предпринимателю выгодно получать доход, осуществляя относительно простые, хотя и затратные, действия непроизводственного характера: торговые сделки, борьбу за имущество, агрессивный захват предприятий, активов, проведение “юридической атаки” на конкурентов и агентов, которые таковыми не являются. Рост числа нарушений норм, особенно направленных против какого-либо субъекта, приводит к увеличению трансакционных издержек и затрат времени этого субъекта, необходимых для противодействия

нарушениям или для обжалования их в суде. Общий потенциал издержек такого предприятия возрастает, возможности расширения деятельности сужаются, что сказывается на объемах производства, которые сокращаются. Пролонгация такой ситуации приводит агента к банкротству, а дивиденд приобретает нарушитель – агент-агрессор, к которому не применяются никакие санкции или ограничения в силу правовой неэффективности хозяйственной системы. Если растет число институтов, нацеленных на создание эффективной системы правового регулирования хозяйственной деятельности, а число нарушений при этом тоже растет, необходимо утверждать, что налицо дисфункциональность системы права и причина тому – неэффективность макроинститутов и стимулов. Правовая неэффективность (или низкая эффективность) способствует тому, что объем ВВП недопроизводится: он был бы выше при соответствующей настройке правовых институтов и процедур, эффективной организации работы института частной собственности и индивидуальных стимулов.

3. Случай низкой правовой эффективности хозяйствования демонстрирует, что в реальной жизни процесс “созидательного разрушения” действует совершенно не так, как он описывается в классической экономической литературе. Ресурс у старой комбинации изымается незаконным способом, и таким же образом старая комбинация способна поступить с комбинацией новой, которая еще не располагает организационным ресурсом в виде “патримониальных” хозяйственных связей. Наблюдается известный в эволюционной экономике эффект гиперселекции, когда более эффективный агент может быть разрушен – потерпит поражение в результате незаконных действий. Кроме того, с помощью идеи “созидательного разрушения” становится затруднительно объяснить новые экономические явления, порожденные современной динамикой глобализирующегося капитализма, когда спад деловой активности может сопровождаться усиливающимся экономическим доминированием конкретной страны и внедрением передовых технологий и разработок в серийное производство при сокращении занятых в высокотехнологичных отраслях. Такое возможно, только если связка “новая–старая” комбинация претерпевает локальный разрыв, т.е. предприниматель-новатор перестает быть зависимым от ресурсной базы старой комбинации и, в частности, может использовать политические, правовые, в том числе и незаконные решения, а также глобальный финансовый рынок для скоростного наполнения

своего монетарного обеспечения (достижение функции-цели, полезности).

“Созидательное разрушение” имеет линейную направленность и сводится к тому, что новаторы, появляясь, забирают ресурсы у старых комбинаций, приводя последние к банкротству<sup>9</sup>. В информационной и высокотехнологичной экономике этот эффект может не действовать и новатор появится за счет расширения каких-то ресурсных возможностей (так как ресурс становится виртуальным) без нанесения ощутимого ущерба старым комбинациям, а те в свою очередь, используя низкую правовую эффективность, могут нанести ощутимый вред предпринимателю-новатору. В таком случае предпринимательская деятельность охватывает и область права: нормы и их интерпретация становятся объектами торговли, потенциал коррупции, nepотизма, взяточничества возрастает, и “созидательное разрушение” превращается в “созидательное дополнение” или сосуществование при общей невысокой эффективности хозяйственной системы и институционализируемой отсталости. Экономика пребывает в бедности, отстает в развитии.

4. Роль шумпетерианского предпринимателя-новатора в постиндустриальном обществе начинают выполнять “обюрократизировавшиеся” структуры – транснациональные корпорации, финансовые группы, банки и само государство. Например, в России государство в лице правительства, по сути дела, торгует принадлежащей ей собственностью, сокращая тем самым область приложения усилий и сокращая собственный функциональный потенциал вместо того, чтобы заботиться о повышении эффективности эксплуатации и управления этой собственностью. В силу этого происходит опасная подмена важнейших функций государства, возрастает его “транзакционность”, и сокращаются управленческие и организаторские “способности”, или, по-другому, – уровень компетенции. Государство теряет свои исконные функции – прогнозирования, предотвращения и выправления ценовых, межотраслевых диспропорций, становящихся значительным препятствием экономическому развитию. По этой причине оно теряет функцию управления структурными изменениями, которая в действительности является основной функцией эффек-

<sup>9</sup> Сухарев О.С. Эволюционная макроэкономика в шумпетерианском прочтении (к новой системе взаимодействия “новатора” и “консерватора”) // Вопросы экономики. 2003. № 11. С. 41–52.

тивного хозяйствования. Тем самым подтверждается идея о дисфункциональности экономики и системы государственного управления.

5. Обобщая сказанное, сформулируем центральные задачи организации управления на различных уровнях экономической системы: во-первых, требуется восстановить необходимые потерянные государством функции и диапазон управления; во-вторых, обеспечить их качественное наполнение. Одним из условий реализации этих действий выступает снижение издержек управления, трансакционных издержек, т.е. обеспечение “правовой” эффективности хозяйствования.

6. Денежно-кредитная политика должна оперативно учитывать появление новых институциональных структур в хозяйственном пространстве, поскольку они могут оказывать демпфирующее или ускоряющее воздействие на инфляцию. Более того, кредитно-денежную политику возможно использовать как инструмент воздействия на индивидуальную функцию предпочтений, закладывающую мотивы экономического (денежного) поведения, и посредством этого как механизм формирования структуры стимулов, критериев и иерархии социальных институтов.

7. Для повышения эффективности использования кредита в экономике необходимо осуществить пересмотр не только базисных принципов предоставления денежных средств в пользование, но и изменить иерархический рейтинг основополагающих общественных институтов. Например, это относится к институту права частной собственности, имеющему такое сильное влияние благодаря отождествлению “естественного права” на распоряжение ликвидным активом с якобы “естественным правом” владения крупной собственностью.

# ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ПРЕОДОЛЕНИЕ ДИСФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

## СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В последние несколько лет в России активно обсуждается проблема целесообразности государственной промышленной политики, ее формы, масштаба, эффективности. Однако такие дискуссии актуальны не только для России, но вызывают интерес как сугубо практический, так и теоретический в других странах. Безусловно, эта полемика связана с оценкой хода реализации общей стратегии экономической политики и экономического развития России. Российских экономистов можно условно объединить в две группы, представители которых придерживаются противоположных точек зрения. Одну из них можно выразить формулой нобелевского лауреата по экономике 1992 г. Г. Беккера, что “лучшая промышленная политика – это ее отсутствие”, а другую свести к необходимости политики государственного активизма. По существу, можно выделить промышленную политику, в рамках которой преобладают методы прямого государственного регулирования секторов экономики, и политику, предполагающую так называемые косвенные методы регулирования промышленного развития, в частности, стимулирование инвестиционного спроса, инновационной модели поведения экономических агентов, поддержание необходимого уровня конкурентоспособности и конкурентной среды и т.д.

Вне всяких сомнений, современная государственная промышленная политика может быть нацелена исключительно на опережающее развитие наукоемких, высокотехнологичных секторов экономики, образовательных систем, информационной и транспортной инфраструктуры, что упрощает обмены, снижает издержки трансакций, обеспечивая долгосрочные национальные конкурентные преимущества. Мировой опыт промышленной политики в XX в. позволяет обозначить три вектора ее ориентации:

экспортный, национальный (развитие внутреннего рынка) и стратегический, связанный с целенаправленным ограничением использования собственных невозобновляемых ресурсов (нефти, газа, леса и др.). Примерами первого вектора могут служить Южная Корея и современный Китай, который уже сегодня сочетает первые два направления, второго – Франция и Япония последней четверти XX в., третьего – США и страны ОПЕК.

“Новая экономика” выдвигает совершенно иные требования к развитию промышленности и к структуре экономики, продиктованные необходимостью компактного размещения производств и повышения их адаптационной эффективности до такого уровня, чтобы они могли быстро реагировать на появившуюся новую информацию, технологию, знание. Например, в 2000 г. отраслевая структура экономики России и США была примерно такой, как показано в таблице 12.1, а наиболее приемлемая структура промышленности, включая долю наукоемкой составляющей, отражена данными таблицы 12.2.

Как видно из представленных показателей, в российской экономике продолжает доминировать военно-промышленный комплекс, явно недоразвит сектор услуг, занимающий в хозяйстве весьма скромное положение, а в целом экономическая структура, которая с 2000 г. не претерпела кардинальных изменений, характеризуется высокой неэффективностью управления, выражающейся в чрезмерном влиянии бюрократии. Сырьевая ориен-

**Таблица 12.1. Обобщенная структура экономики России и США в 2000 г. (в %)**

Наименование отрасли	Россия	США
Промышленность	29	27
Сельское хозяйство	10-11	2
Управление	12	4
Военно-промышленный комплекс	23	10-13
Услуги	25	55

**Таблица 12.2. Оптимальная структура промышленности (в %)**

Отрасль	Россия	Целесообразный показатель
Добывающие	60	20
Перерабатывающие (наукоемкие секторы экономики)	30 (9)	70 (40)

тация экономики становится все более очевидной, даже исходя из ориентировочной оценки промышленной структуры, где на долю добывающих секторов приходится примерно 60%, а перерабатывающих – 30%, причем доля высокотехнологичной промышленности составляет по оптимистическим оценкам около 9%.

На самом деле, поскольку в течение последнего десятилетия в российской экономике обозначились тенденции свертывания наукоемких отраслей, а любая система обладает некоторой инерцией, постольку, видимо, подлинная ситуация, при точном структурном анализе экономики, выглядит еще более мрачной. При этом важно отметить, что рентабельность продукции предприятий в промышленности только за 1994–1999 гг. снизилась в среднем с 32 до 25,5%, например, в машиностроении – с 43 до 17%, а в топливной и нефтедобывающей отраслях – увеличилась соответственно с 19 до 44 и с 15 до 57%. В 1990-х годах существенно увеличилась материалоемкость и энергоемкость российской промышленности, особенно если посчитать эти показатели с учетом темпов спада в машиностроении в этот период. Это говорит о возрастании неэффективности промышленности с последующим снижением уровня конкурентоспособности и потерей мировых и отечественных рынков продукции высокой добавленной стоимости.

Экономическая политика в России в последние 15 лет была трансформационной по своему содержанию. Однако она, как отмечалось выше, несколько не представляла собой эффективного управления структурными изменениями. Иными словами, происходила формальная или декларативная трансформация, которая подкреплялась политическими и сугубо формальными целями и опиралась на инструментальные макроэкономические показатели, подобно тому, как ребенок выпивает бульон, но отказывается от гущи, поскольку это требует дополнительных усилий или вызывает у него отрицательную реакцию. Вместе с тем такие реакции совершенно неприемлемы на уровне работы правительства, при решении центральных проблем развития хозяйства, формирования экономической, социальной, производственной структур. Эти вопросы являются основополагающими при формировании мероприятий экономической политики и государственных программ развития, при осуществлении любых преобразований политической системы и институциональных модификациях, затрагивающих функционирование практически всех агентов и организаций. Здесь наибольшую важность приобретает анализ

стимулов, мотивов и моделей поведения, реакций и адаптационных возможностей экономики в целом, что и составляет наши представления об адаптивной эффективности, которая неразрывно связана с эффективностью аллокативной (ресурсной). Не может быть качественного восприятия институциональных модификаций без эффективного использования ресурсов и наличия элементарных норм, регулирующих инновационный инвестиционный процесс в экономике, обеспечивающих гарантии стабильности доходов граждан и их доступа к основным социальным функциям.

На протяжении нескольких лет в России разрушалась фондовая и технологическая база экономики, которая к тому же изначально и не характеризовалась необходимым уровнем эффективности, но за счет ее сокращения насыщался потребительский сектор, в котором значительная доля приходилась на импортные товары и услуги. При этом производственно-технологическая база, созданная когда-то за счет примерно аналогичного разрушения сельского хозяйства, абсолютно не возобновлялась, т.е. непосредственно проедалась и обеспечивала текущие потребности населения, да и то далеко не равноценно по социальным группам. Теперь возникает ситуация, когда возможности фондовой базы экономики, созданной за счет перенакопления в капитальном секторе еще советской системы, исчерпаны, и, казалось бы, появляется задача полностью изношенные фонды каким-то образом заменить. Однако ни инвестиционных ресурсов, сосредоточенных в экономике и в самой фондовой базе, которая уже не может сама себя возобновить, ни равноценного ресурса из других секторов, как тогда в сельском хозяйстве, Россия не имеет.

Следовательно, остается по большому счету два основных варианта развития: либо сырьевая ориентация хозяйства, но с возможностью перераспределения ресурсов так, чтобы создать новые фонды и технологическую базу экономики, либо сократить потребление и использовать высвобождающиеся ресурсы для реализации государственных программ развития "high tech". Второй вариант противоречит социальным целям развития экономики и неприемлем по политическим и человеческим соображениям.

Таким образом, по существу, возникает лишь следующая модель развития промышленной структуры: повышение ее эффективности и использование ресурсов сырьевых отраслей и

государственного сектора для реализации приоритетных технологических проектов, вписывающихся в задачи развития основных макротехнологий, обеспечивающих национальную независимость и суверенитет государства, его безопасность.

Представляется правильным создать условия для опережающего развития электронных и телекоммуникационных технологий за счет государственных вложений в создание магистральных волоконно-оптических линий связи, массового внедрения технологий пакетной коммуникации, космической связи, распространение двойных и критических технологий оборонного комплекса, совершенствование информационной инфраструктуры, которое может быть осуществлено с использованием частных источников инвестиций. Институциональные воздействия должны исходить из необходимости обеспечения опережающего развития наукоемких секторов, защищающих внутренний рынок и создающих основу доходного российского экспорта. Речь идет о пересмотре всех необходимых институтов и правил функционирования предприятий, организаций, учреждений государственного сектора, политических структур, работы банковского сектора так, чтобы имеющиеся и оставшиеся в распоряжении российских разработчиков технические идеи, технологии были превращены в инновации и в серийный выпуск новых изделий и продуктов, создающих новую потребительскую и фондовую базу экономики. Таким образом, нужен системный взгляд на состояние важнейших экономических секторов экономики и многоканальное проектирование институтов, замена старых неработающих правил, подверженных дисфункции, а также целых институциональных комплексов.

Под это определение подпадает и система организации экономической политики, а также функционирование правительства Российской Федерации, работавшего в 1990–2005 гг. в режиме пожарной команды, не справляющегося с разнообразием социальной системы, которую оно призвано обслуживать. Иными словами, обществу нужны точечные, но обоснованные наукой и практикой, образующие в совокупности логичную систему, спланированные мероприятия экономической политики, снижающие глубину дисфункций как отдельных подсистем экономики, так и в целом дисфункцию хозяйственной системы России. Законы не должны меняться бесконечно, в непрерывном режиме, ибо любая система должна хотя бы начать функционировать в рамках имеющегося набора правил, рутин, процедур. Когда же этот

набор меняется в процессе функционирования постоянно, возникает эффект адаптации с дезориентированным вектором, модель “шараханья в развитии”, и управление приобретает вид “управления без решений”, так как реакции существуют вне зависимости от решений и даже наказаний. Правовая эффективность хозяйствования резко снижается, надолго закрепляя невозможность повысить экономическую эффективность, поскольку эффективность институтов становится довольно низкой, что и является выражением эффекта дисфункции системы.

К сожалению, необходимо констатировать, что улучшающих структурных изменений в 1990–2005 гг. в российской экономике и промышленности не наблюдалось. Многие подсистемы экономики и инфраструктура находятся в дисфункциональном состоянии, демонстрируя низкие показатели качества развития. Правительству не мешало бы использовать логику структурного мышления и формировать мероприятия экономической политики, исходя из необходимости преодоления дисфункции отдельных систем, социальных организаций и процессов, институтов. В связи с этим следует применить не только методы институционального планирования, но и элементы структурного анализа, который чрезвычайно полезен при оценке результатов экономического развития, поскольку позволяет выявить узкие места и облегчает выбор верных решений.

Например, на заработную плату в структуре доходов в странах Запада приходится около 70%, в России – примерно 15%. При этом основная часть налогов берется из расчета по заработной плате. Производительность труда на 1 долл. заработной платы в России, по данным Д.С. Львова, в 3,5 раза выше, чем в США, однако повышение заработной платы вне связи с производительностью будет ожидаемым и воспримется закономерным, что не обеспечит серьезного эффекта в области стимулирования труда и трудовой отдачи. Более того, оптимизм роста приводит к следующему: директора предприятий, как правило, оценивают экономическую ситуацию как “благоприятную” или “удовлетворительную”, при этом они ожидают, что им удастся увеличить инвестиционную активность в следующем году. Одновременно следует сказать, что источники инвестиций в основной капитал промышленности представлены следующей структурой за 2003–2005 гг.: собственные средства предприятий – около 68%, кредиты и заемные средства – 30, бюджетные средства – 2–3%. Вместе с тем структура затрат по промышленности остается практически неизменной

с 2000 г.: материальные затраты составляют около 70% (включая сырье и материалы, топливо, энергию), а в начале 2005 г. – примерно тот же показатель, доля же заработной платы немного возросла – с 12,0 до 15,0%, в основном за счет сокращения статьи прочих затрат и их перераспределения.

Объем инвестиций в основной капитал в экономике России и в промышленности уверенно возрастал на протяжении последних нескольких лет. Более того, темп прироста инвестиций в основной капитал был выше темпа роста объемов промышленного производства по отдельным отраслям, регионам и в отдельные годы – по экономике в целом. Такое соотношение позволяет надеяться на сохранение инерции роста и в ближайшие годы. Наравне с общим оживлением конъюнктуры это служило важным фактором поддержания темпа экономического роста. Тем не менее, несмотря на прирост инвестиций, многие промышленные предприятия работали с убытком. Уровень рентабельности продукции был невысок, а по отдельным секторам и регионам сокращался. Значительная доля предприятий промышленности (около 50%) имели коэффициент покрытия менее 100%, т.е. являлись потенциальными банкротами. Следовательно, приходится констатировать, что рост инвестиций в основной капитал, а также общий рост инвестиционной активности осуществлялся, по существу, убыточной промышленностью и был направлен на воспроизведение высокого в количественном отношении темпа роста. При этом качество структуры промышленности и эффективность функционирования промышленных организаций сокращались или по крайней мере не увеличивались.

Здесь можно говорить о двух вариантах развития, точнее, дать два сценарных объяснения наблюдаемой в России динамике: то ли относительно высокий темп роста поддерживается за счет сокращения качественных параметров экономики и снижения ее эффективности, то ли концентрация инвестиционного ресурса не приводит к должному результату, т.е. наблюдается рост “вхолостую”, подобно работе трансформаторного устройства. Таким образом, инвестиции в российской экономике в течение нескольких лет экономического роста не решали задачи модернизации ее хозяйственной структуры. Они и сейчас носят характер поддержания высокого роста количественных показателей, восстановления отдельных технических систем, оборудования, фондов, обслуживающих конкретные полуразрушенные производства. В конечном счете так самовоспроизводится рост по существу

кризисной экономики, в сильной степени зависимой от экспорта сырья и энергоносителей и не предпринимающей усилий, чтобы снизить глубину такой зависимости. В связи с этим выход видится в необходимых системных корректировках направленности инвестиционного процесса, который будет обеспечивать меньший количественный темп роста, но создавать эффективные хозяйственные структуры.

Так, в качестве основных целей инвестирования директора промышленных предприятий называют увеличение производственных мощностей, замену изношенной техники. Внедрение новых технологий и снижение себестоимости – эти актуальные задачи занимают более скромные позиции в перечне целей инвестирования. Основными факторами, сдерживающими инвестиционную активность, выступают нехватка собственных средств, недостаточный спрос на продукцию, высокий коммерческий процент кредита. Как видим, порочный круг замыкается: недостаток собственных финансовых средств – это главный тормозящий фактор инвестиционной активности, а около 70% финансирования инвестиций приходится именно на собственные средства. Дефицит этого ресурса связан как с недостаточным платежеспособным спросом, низкой рентабельностью производств, неподготовленностью производственной и технологической базы, так и с низкой рентабельностью самих инвестиций, вследствие высокого процента коммерческого кредита.

Следует особо отметить невозможность получения кредита новыми фирмами, в частности производящими наукоемкую продукцию, потому что банки требуют хотя бы год истории фирмы, привязывают выдачу кредита к показателю валовой прибыли, равномерности месячного оборота и наличию залога, желательно имущественного. Однако наукоемкие предприятия могут заложить только интеллект, компьютеры, у них отсутствует равномерность месячного оборота и значительная величина валовой прибыли. Перечисленные институциональные условия делают инновационный бизнес в России просто невозможным, потому что новатор – это агент, который мчится к успеху, оседлав долги<sup>1</sup>. Мы имеем массовое банкротство, т.е. взаимные “цепочечные” долги, высокую рисковую нагрузку в промышленности и в реальном секторе экономики при низкой и даже сокращающейся

---

<sup>1</sup> Такое представление “новатора” принадлежит родоначальнику инновационно-технологического направления в экономической науке Й. Шумпетеру.

по некоторым секторам экономики рентабельности, при значительно меньшей рискованной нагрузке в банковском секторе и при куда более высокой его рентабельности. Вне всяких сомнений, подобные коллизии должны устраняться законодательными решениями, причем на федеральном уровне. Законодательный же орган субъекта федерации может здесь выйти с необходимыми инициативами по учету региональной специфики развития наукоемких производств и создания условий для внедрения инноваций.

По данным Минпромнауки за 2003 г., отечественной промышленностью было востребовано не более 2% НИОКР, а инновации внедряло не более 5% промышленных предприятий<sup>2</sup>. Доля России на мировом рынке высокотехнологичных производств постоянно сокращается и составляет по самым оптимистичным оценкам не более 0,5%. Причем по абсолютному объему экспорта высокотехнологичных продуктов Россия уступает не только всем развитым странам, но также Китаю и Венгрии<sup>3</sup>. Существенный разрыв в рентабельности наблюдается, в частности, между инновационной топливно-энергетической компанией (60%) и среднероссийской величиной рентабельности – 11,8%. Это говорит о том, что Россия уже движется по сырьевому вектору развития. По этой причине любые программы создания национальной инновационной системы не могут обойти вопрос изменения структурных пропорций экономики и реаллокации ресурсов из топливно-сырьевого комплекса в наукоемкие производства, имеющие экспортную ориентацию.

Существенно подорвала возможности инновационного сектора российской экономики приватизация. По имеющимся на 2001 г. данным, доля инновационно активных промышленных предприятий составляла: с государственной собственностью – 3,52%, муниципальной – 0,21, частной – 0,32, общественных организаций – 1,83, смешанной – 5,88%<sup>4</sup>. Таким образом, инновационная активность предприятий частного сектора была в 11 раз ниже, чем у государственных предприятий. С позиций эффективности инноваций лучший результат демонстрировали пред-

<sup>2</sup> Долголатов А.В. Использование интеллектуального ресурса России // Внешняя торговля. 2002. № 4–5. С. 19.

<sup>3</sup> Балацкий Е., Лапин В. Инновационный сектор промышленности // Экономист. 2004. № 1. С. 25.

<sup>4</sup> Промышленность России. М.: Госкомстат. 2001. С. 49.

приятия со смешанной формой собственности. Действительно, приватизация осуществлялась методами, которые, по существу, приводили к разрушению собственности, порождали собственника, который в первую очередь имел задачи личного обогащения и быстрой отдачи от вложенных средств. Такие стимулы коренным образом противоречат самому содержанию инновационной деятельности. Кроме того, низкоэффективная финансовая инфраструктура, высокий процент по кредитам и низкий потенциал активов банков не позволяли надеяться частному сектору на возможности использования необходимого для инновационной деятельности кредитно-денежного ресурса. Большинство отраслей промышленности выбрало стратегию импорта высоких технологий, на что и затрачивали имеющиеся довольно ограниченные ресурсы. Парадокс приватизации состоит в том, что она не только не привела к возникновению эффективного собственника, но разрушила саму основу его возникновения, т.е. спровоцировала разбазаривание активов, снижение рентабельности производства, спекуляции с имеющимися в распоряжении новых собственников фондами, возрастание транзакционных издержек, порождаемых борьбой за собственность, которую можно приобрести довольно дешево. В итоге сильно пострадала производственная и технологическая база экономики, которая уже не может воспроизвести нужный инновационный результат. Вместо того чтобы стимулировать появление новых, в том числе инновационных, фирм, развернутая государством приватизация привела к разделению существовавших к тому моменту предприятий, представлявших из себя единые технологические комплексы. Подобное расщепление в институциональном смысле никоим образом не могло породить ожидаемую конкуренцию, а только лишь уничтожало эти производства и способствовало росту безработицы, так как определенное число занятых работников при такой манипуляции высвобождалось. Общий результат поражает своей абсурдностью: только за 1991–1999 гг. размер среднестатистического российского предприятия сократился в 11 раз, а размер вновь появившихся в ходе приватизации финансово-промышленных групп – в 2 раза. До сегодняшнего дня никаких кардинальных изменений с точки зрения основных параметров дисфункции основных экономических подсистем, включая промышленность и ее наукоемкий сектор, не произошло. Наоборот, по отдельным параметрам ситуация несколько ухудшилась в силу инерции негативной динамики и

заложенных фундаментальных предпосылках развертывания именно таких процессов.

Приватизация, разрушив технологические цепочки, разорвала связь проектных организаций, конструкторских бюро, вузов и производства, занимающегося тиражированием новаций на внутреннем рынке. Иными словами, произошел слом системы разработки, освоения и распространения инноваций, прекратили свое существование многие экспериментальные производства и лаборатории. Наравне с перечисленными процессами наблюдалось отсутствие умения распорядиться монопольным правом на интеллектуальную собственность российским государством в лице правительства. Выдача лицензий, предоставление исключительных прав, концессия и доверительное управление имущественными правами уже не являются достаточными формами юридического регулирования инновационной деятельности. Несмотря на то что госпредприятия демонстрировали большую инновационную активность, государство порождало условия, обеспечивающие деградацию инновационного сектора, соответствующей инфраструктуры. Оно неумело пользовалось имеющимся в его распоряжении инновационным ресурсом. Однако причина состоит не в имманентной неэффективности государства, как бы провозгласили сторонники либеральных экономических взглядов, а в эффекте расточительного обладания уникальным активом – управленческого, организационного свойства, а также инновационным ресурсом в прямом смысле этого слова. Дисфункциональность управления на правительственном уровне породила масштабную коррупцию, которая в свою очередь вылилась не только в острейшую борьбу за собственность, но и институционализировала низко эффективные схемы функционирования промышленных организаций, поставив во главу угла этих схем повсеместную практику “откатов”. Исходя из этого, категорически нельзя согласиться с точкой зрения, будто российские промышленные предприятия и компании успешно переложили свое “инновационное бремя” на государство<sup>5</sup>. При такой экономической политике правительство возлагает бремя отсталости собственной страны на будущие поколения, кроме того, лишает себя широты политического маневра в международных делах.

<sup>5</sup> Балацкий Е., Лапин В. Инновационный сектор промышленности // Экономист. 2004. № 1. С. 23.

Итак, следующей проблемой развития российской промышленности выступает коррупция. Ее масштаб к началу 2005 г. был таков, что она уже не могла не рассматриваться в качестве главного тормоза социального и промышленного развития. По имеющимся оценкам<sup>6</sup> коррупция “съедает” параллельно почти величину валового внутреннего продукта. Таким образом, проблема удвоения ВВП может быть сведена к необходимости противодействия коррупции. Наиболее очевидная концентрация коррупции наблюдается в российских регионах, поскольку практически все структуры и элиты выстраиваются под губернатора, что касается столичных городов и мегаполисов, то здесь коррупция плюралистична, многоканальна и представлена конкуренцией многих кланов.

Региональный уровень коррупции можно продемонстрировать следующим образом. Представьте себе семь ведущих должностей субъекта Российской Федерации: губернатор, председатель законодательного органа, руководители областного МВД и ФСБ, прокуратуры, суда, налоговой инспекции, если есть, то таможни. Если хотя бы четыре лица из семи-восьми, условно говоря, “моются в одной бане” или обязаны друг другу своим назначением (например, кто-то помогал лоббировать чью-то кандидатуру), то коррупция в таком регионе будет неизбежна. Если к этому добавить, скажем, десять директоров крупных предприятий и организаций региона, связанных с губернатором или иными властными структурами, тогда налицо тотальная предпосылка коррупции в таком регионе. Останется лишь рассуждать о ее масштабе и негативных последствиях.

Относительно промышленности коррупция выражается в борьбе за собственность, в практике так называемых “откатов” и, конечно, в откровенном “прикармливании” судов и региональных властей, что помогает новым собственникам под видом эффективных инвестиций захватывать остатки былой роскоши — промышленности России, в частности, ее оборонно-промышленного комплекса. Органы правопорядка и суды становятся инструментами в хозяйственном споре, возбуждаются дела против новых директоров предприятий, сменяющих старый промышленный истеблишмент, как элемент давления на них и закрепления либо реставрации прошлых и текущих традиций. Механизм мо-

<sup>6</sup> Имеется в виду фонд “Индем” Г. Сатарова, который специально занимается проблемой коррупции.

жет быть следующий. Старый директор, поработанный коррупционными связями и обязательствами, доводит предприятие до банкротства и для сохранения своего видного в регионе реноме “хозяйственника-практика” находит фирму-покупателя, которая представляет свою деятельность как действия инвестора. На самом деле она стремится как можно дешевле приобрести это предприятие посредством покупки пакета акций, поставить своего “смотрящего”, обеспечивающего “отмыв” денег и финансовую поддержку заинтересованным лицам, включая представителей органов власти. Если часть акционеров, стремясь сохранить предприятие, выдвигает нового директора и перехватывает инициативу с небольшим перевесом, тогда фирма-покупатель, выполняя обязательства перед старым директором, обеспечивает целый ряд незаконных мероприятий по смещению нового директора и захвату предприятия. Причем в этом случае в отношении нового директора осуществляются любые действия, вплоть до возбуждения уголовного дела, поскольку наработанные ранее прошлым директором коррупционные связи выражаются в соответствующих действиях силовых структур, фактически обслуживающих хозяйственный процесс. В итоге доказанное воровство прошлого директора перестает волновать заинтересованных чиновников и силовые структуры, а в отношении невиновного нового директора идет уголовное преследование, дело пролонгируется, предпринимаются действия по его фальсификации с явным стремлением вывести ситуацию к модели “дело на дело”. Безусловно, подобные “инвестиции” рассмотренной фирмы-покупателя, являются псевдоинвестициями, поскольку инвестируется, по существу, коррупция, а промышленные системы обычно ослабляются, деградируют и перестают исполнять возложенные на них функции и задачи, в том числе и в плане обеспечения национальной безопасности.

Согласно Конвенции Совета Европы от 27 января 1999 г., под коррупцией необходимо понимать использование государственными, муниципальными или иными публичными служащими либо служащими коммерческих или иных организаций своего статуса для незаконного получения каких-либо преимуществ, включая и преимущества неимущественного характера, либо предоставление таких преимуществ<sup>7</sup>. Хотя проявления корруп-

<sup>7</sup> Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию. Совет Европы. Серия Европейских договоров. 1999. № 173; Основы борьбы с коррупцией. М.: Спартак, 2000. С. 22.

ции, вне всяких сомнений, шире, чем следует из данного определения, все-таки с точки зрения экономики коррупция дуалистична и наносит как серьезный ущерб обществу, так и в некоторых случаях может облегчать работу отдельных подсистем. Однако, как представляется, точно доказать полезность последних случаев довольно трудно, поскольку они, как правило, возникают при пониженном системном качестве или тогда, когда одни социальные институты подменяются другими. Если общество создавало одни правила, но при их внедрении эти правила стали преследовать совсем не те цели, которые им приписывались при их проектировании и были желательными, то налицо перерождение правил и возникновение антиправил, или антиинститутов. Для них может существовать какой-то диапазон эффективности в тех рамках, где позволительно их использование. Именно так коррупция и организованная преступность проникают в ранее здоровую социальную ткань, так что подмена каких-то функций, правил, целей становится трудно заметной. Постепенно видоизменяются и этические нормы, т.е. институты оценки, и тогда уже люди перестают воспринимать коррупцию как преступление или отклонение от нормы – она срачивается с нашей жизнью, становится ее неотъемлемым элементом, не подлежит устранению и, естественно, оценивается уже не как отрицательное явление. К счастью, до такого результата ситуация не доведена и базисные правовые ордонансы по борьбе с преступностью, как видим, дают негативную оценку этому явлению и предусматривают сроки наказания. Одновременно в ряде стран коррупция становится повсеместной, даже, можно сказать, бытовой. Самое плохое, что размытость идеологии и культуры в современном мире, проистекающая из технологического, информационного диффузного прогресса, приводит к ситуации, когда идеолого-культурные императивы воспроизводит биологическая, а не социальная сущность человека, т.е. довлеют инстинкты. Ощущая конечность своего бытия и стремясь взять от жизни максимально возможный полезный дивиденд, индивид превращается в машину, которая всегда стремится получить преимущества, в том числе незаконными или незаконными способами, занимая некое положение, где бы то ни было. Таким образом, он стремится достичь наиболее полного удовлетворения от своего социального положения и статуса, стремится воспользоваться всеми имеющимися в его распоряжении или открывающимися для него время от времени возможностями и функциями. Если вспомнить приве-

денное выше определение, то эти действия подпадают под коррупционные.

Можно вспомнить работу Т. Гоббса “Левиафан”<sup>8</sup>, в которой отмечается смелость в совершении преступлений людьми, демонстрирующими свое богатство, так как их монетарный диапазон позволяет им надеяться на то, чтобы стать фактором предложения денежных выгод для органов государственной юстиции и тем самым избежать наказания, фактически купив прощение. Опасность такой ситуации в том, что первыми будут разрушены правила хозяйствования, экономического поведения, поскольку нарушение этих правил карается по шкале наказаний менее сильно, чем, скажем, убийство или изнасилование. По этой причине тот, кто имеет более высокий уровень доходов и монетарного обеспечения, просто оплатит уход от наказания и именно такой мотив предусмотрит, пойдя на совершение экономического преступления. Вот почему коррупция, по существу, является насмешкой над законом – она его подменяет, воспроизводя параллельно собственные правила и формы поведения. При этом коррупция закрепляет право власти и право сильного, право денежного распоряжения, разрушая принцип равенства перед законом. Правым оказывается тот, у кого выше уровень дохода, причем приобретение дохода может происходить способом совершенно далеким от необходимости соблюдения общепринятых и признанных хозяйственных и других норм.

В связи со сказанным, важнейшей задачей правительства РФ и региональных властей, на мой взгляд, является формирование общей системы экономической политики. Сейчас принимаемые решения и полученные результаты никак не взаимосвязаны, по крайней мере эту связь достаточно трудно установить. У людей складывается справедливое ощущение, что экономика развивается сама по себе, а иногда и вопреки принимаемым решениям, которые живут своей жизнью. Причина вполне банальна: отсутствие научно обоснованной стратегии развития экономики, элементарного планирования необходимых мероприятий, формирования задач и инструментов макрорегулирования. Следовательно, первоочередными действиями нужно считать выявление законодательных, ресурсных, технологических и инвестицион-

---

<sup>8</sup> Гоббс Т. Левиафан или материя, форма и власть государства церковного или гражданского. М., 1936. С. 229, 234.

ных способов воздействия на формирование требуемой структуры экономики России – вот стержень эффективной стратегии развития и экономической политики. Как видим, область возможных и необходимых экономических решений находится в институциональной плоскости, т.е. состоит в продуктивной работе законодательных органов, а также исполнительной вертикали. Правовая эффективность хозяйствования полностью определяется целесообразностью контроля в правоохранительной и судебной системах, которые обязаны выполнять предписанные нормы, а не трактовать их по собственному усмотрению. Поэтому требуется резко усилить возможности Федеральной службы безопасности и общественного контроля в части борьбы с коррупцией в органах власти, органах внутренних дел, судах и прокуратуре. Это благотворно скажется и на функционировании отечественной промышленности, и национального хозяйства в целом.

Рассматривая последствия коррупции для развития реального сектора экономики страны и, в частности, промышленности, можно выделить несколько наиболее важных институциональных особенностей и эффектов, которые становятся главными факторами структурной неэффективности. Именно в таких схемах и происходит институционализация отсталости, дисфункционального состояния, когда подлинные цели подменяются ложными, возникающими благодаря неверно воспроизводимым стимулам экономического поведения, сокращается совокупность полезных функций, увеличиваются издержки функционирования, снижается устойчивость системы и сокращается период времени до назревающих изменений, которые могут быть управляемыми или неуправляемыми. В первом случае само правительство может считать, что изменения назрели, хотя на самом деле это может быть не так. Здесь возможно появление ошибки предсказания и интерпретации, когда можно неверно установить глубину, масштаб и синхронность планируемых мероприятий. Изменения же неуправляемые имеют генетическую основу и представляют собой самостоятельную реакцию экономической системы (условно в предположении отсутствия правительства) на любые процессы, включая, разумеется, и процессы управления, приобретающие вид правительственных действий на макроэкономическом уровне.

Весьма важным оказывается вопрос: являются ли действия лиц по извлечению преимуществ коррупционными? Может

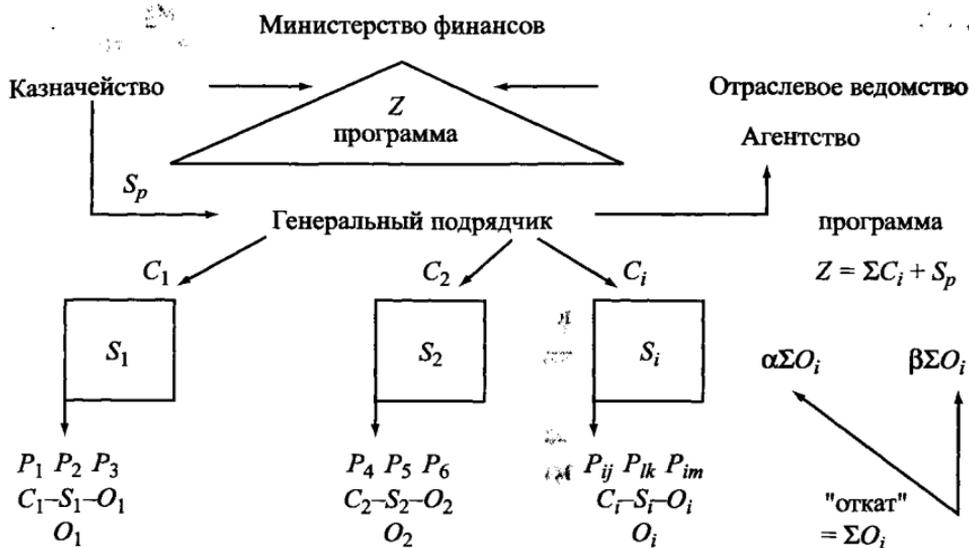


Рис. 12.1. Модель "отката" в системе контрактации "заказчик-исполнитель" при участии государства

быть, практика так называемых откатов, о которых пойдет речь ниже, совсем не коррупция, а получение вознаграждения за предпринимательскую способность – разновидность прибыли?

Факт, что в организационном и финансовом смысле "откат" представляет собой получение денежного преимущества в силу положения чиновника, менеджера, не позволяет как-то иначе интерпретировать сложившуюся институциональную структуру, стимулирующую и воспроизводящую такой вид деятельности, мотивацию "отката" как коррупцию. Конечно, можно сказать, что, по сути, "откат" есть прибыль, которую желает получить менеджмент либо чиновник за то, что он организует реализацию конкретной программы, заказа. Но чиновник за эту же работу получает законную заработную плату, а менеджмент – жалование, включая те комиссионные, которые оговариваются собственником в заключенном контракте найма.

Чтобы понять разрушительное значение так называемого отката как экономического явления, нужно дать хотя бы исходные представления о том, откуда возникает этот вид платежа и дохода, что представляет собой "откат"? На рис. 12.1 и 12.2 показана институциональная схема, объясняющая феномен "отката", и, вне всяких сомнений, она проясняет наше понимание такой

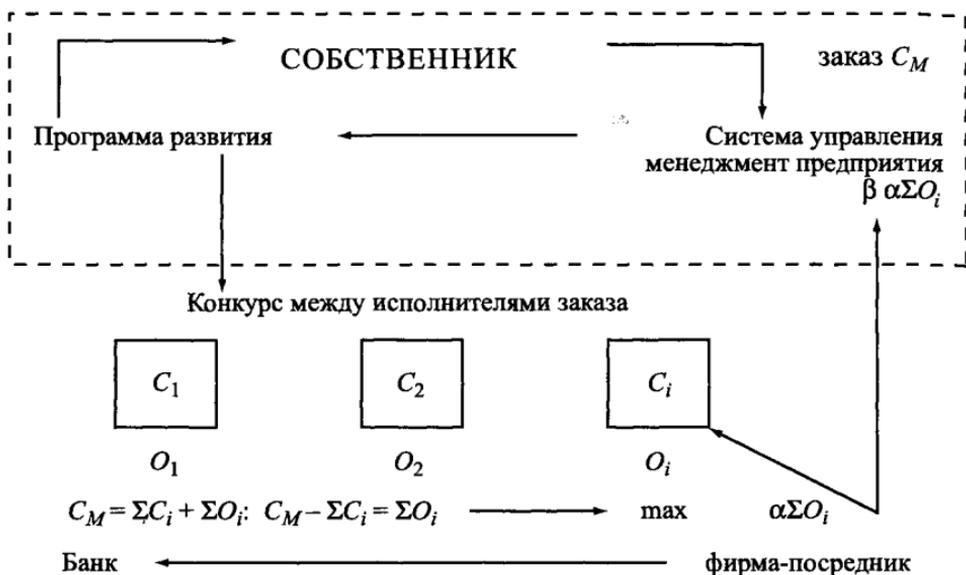


Рис. 12.2. Институционализация неэффективного стимула в системе "собственник-менеджмент-исполнитель"

практики промышленных сделок и подтверждает, что эта схема не имеет ничего общего с прибылью.

В экономической науке признано, что заработная плата является ценой труда, процент – капитала, рента – земли, а прибыль воспринимается как цена предпринимательской способности. Она рассматривается как необходимый фактор производства, требующий соответствующего вознаграждения. В современном хозяйстве правила ценообразования, налогообложения так определили прибыль, что этот показатель, по существу, всегда имевший малое отношение к предпринимательской способности как таковой, оказался абсолютно дискредитированным как некий измеритель. Действительно, в чем состоит предпринимательская способность – в организации бизнеса, производства или в том, чтобы из воздуха делать прибыль, не обращая внимание на содержание и качество выполняемых работ. Настоящая практика бизнеса подтверждает положительно такой исход, так как предпринимателю важно обеспечить требуемый монетарный диапазон функционирования его бизнеса либо за счет каких-то работ, услуг, либо простоя, но значение имеет величина денежных поступлений в единицу времени, из которых формируется и прибыль. Именно часть этих поступлений будет присвоена предпри-

нимателем за свою способность, что он все так хорошо организовал. Это денежное вознаграждение он будет воспринимать как прибыль, причем данный показатель очень хорошо планируется как доля затрат с единицы продукции или некоторого объема оказываемых услуг. Прибыль входит в структуру современной цены, иными словами, ее получение предусмотрено, хотя в принципе норма прибыли на практике назначается с помощью метода “большого пальца”. Если фирма имеет монопольное или олигопольное положение на рынке, то прибыль может составить 100, 200% и более, что не будет иметь под собой серьезных экономических оснований, а будет отражать диспропорцию в распределении экономической власти.

Теперь проведем анализ схем, показанных на рисунках. Государство осуществляет некие программы развития научно-технического комплекса, военных производств, выделяя необходимые финансовые ресурсы в объеме  $Z$  через казначейство и при согласовании с министерством промышленности генеральному подрядчику. Тот в свою очередь не может изготовить нужную продукцию в полном объеме самостоятельно. Тогда он вынужден распределить изготовление каких-то частей заказа, элементов изделия между другими исполнителями – промышленными предприятиями, компаниями, относящимися к частному сектору экономики. Внутренние затраты подрядчика  $S_p$  плюс сумма средств  $\sum C_i$ , необходимых исполнителям, составят общую величину вложений  $Z$  по программе. В этой величине воплощены инвестиции государства в реальный сектор экономики. Однако у каждого исполнителя будут свои внутренние затраты на выполнение этой работы –  $S_i$ . Чиновник, выделяющий финансовые средства, генеральный подрядчик, распределяющий этот финансовый поток далее при условии стремления приобрести наибольшие личные выгоды, преимущества, предоставят заказ не тому, кто обеспечит выполнение работы должного качества и в нужный срок с наименьшими затратами, т.е. не при минимуме  $S_p$  и  $C_i$ , а ориентируясь на максимум  $O_i$  величины “отката”. Фирма-исполнитель, предложившая генеральному подрядчику наибольшую величину  $O_i$ , получит заказ. В случае, если величина “отката” будет равна нулю, то заказ не будет предоставлен.

Каким образом схема работает далее? Величина “отката” формируется благодаря манипуляции с величиной внутренних издержек фирмой-исполнителем –  $S_i$ . Например, фирма-исполнитель для выполнения работы генерального подрядчика придумывает

вает фиктивную необходимость проведения маркетинговых, технических или любых исследований, работ и оценивает их как раз в величину требуемого руководством генерального подрядчика “отката”. Затем создается фирма-однодневка либо находится такая фирма, которая за скромный процент выполняет фиктивную работу, или же сам исполнитель проводит такую работу, которая оценивается дорого и кроме бумажного отчета ничего не содержит. Полученные деньги превращаются в наличность в любом банке посредством этой же или другой фирмы-однодневки, которая затем ликвидируется. Полученная наличность направляется фирмой-исполнителем генеральному подрядчику как доля  $\alpha O_i$ , чиновнику в министерство – как доля  $\beta O_i$ .

Разумеется, при определенной договоренности руководство фирмы-исполнителя может тоже претендовать на некоторую долю, однако обычно вознаграждением является сам заказ, т.е. работа, которую необходимо выполнить и за которую будет начислена заработная плата и прибыль, показанные в официальной отчетности. Поскольку величина денег, представленных в таком контракте в виде наличности, присваивается конкретными людьми – руководящими работниками фирмы, генеральным подрядчиком, чиновниками ведомства, предоставляющего исходный заказ, постольку эту величину называют “финансовым откатом”. То есть это сопроводительная денежная сумма, которая входит в общие затраты и сразу планируется соответствующими лицами, но она не фигурирует ни в каких официальных отчетах по выполнению основного заказа и де-факто легализована договором, как в нашем примере, на проведение какой-либо работы или исследования, на самом деле не проводившегося.

Рассмотренный здесь процесс довольно трудно проконтролировать и еще сложнее выявить и доказать чью-либо вину или нарушение, которого по формальным признакам как будто бы и нет. Способ противодействия подобному промышленному бизнесу состоит только лишь в исключении самих условий и мотивов организации сложившейся системы, в предотвращении возможности получения наличных денег за фиктивную работу. Безусловно, когда система уже существует, то бороться с ней вдвойне тяжело, поскольку даже тот, кто борется, спокойно принимает условия этой системы, а сама борьба приобретает формальный признак. Это показано выше на примере захвата предприятия, когда правоохранительная система, по сути, включается в экономический

процесс в виде хозяйствующего субъекта, таковым не являясь, а объектом торговли становятся правила, санкции, судебные решения и т.д.

Когда на частном предприятии собственник поручает менеджеру реализовать некую программу развития, то менеджер может действовать согласно схеме, показанной на рисунке 12.2. Собственник выделяет объем финансовых средств  $C_M$ , но менеджер имеет совершенно иную мотивацию, нежели собственник. Если владельца интересует реализация программы с наибольшей отдачей, т.е. получение как можно более значимого результата при вложениях  $C_M$ , то менеджер думает о своем доходе. В итоге возникает модель “финансового отката”, подобно той, что описана в случае с государственным заказом. Только здесь налицо расхождение интересов собственника и управляющего. Фактически данное поведение означает воровство средств у собственника нанятым им менеджером. Причем поведение последнего нацелено на извлечение преимуществ из своего положения, потому что именно он, и никто другой, распоряжается тем, какому исполнителю направить на производство какие-либо элементы намеченной собственником программы. Получит работу, как было уже показано, тот исполнитель, кто обеспечит наибольшую величину “отката”. В чисто фискальном смысле деньги получит высший менеджмент, директор фирмы-исполнителя, определенную выгоду приобретает фирма-посредник, выполняющая функцию превращения денег в реальную наличность и банк, который регистрирует такую фирму и, собственно, осуществляет удовлетворение требований по счету, депозиту.

Когда такая схема будет неработоспособна? Здесь возможны три варианта:

- если банк будет лишен возможности осуществлять операции с выдачей значительных наличных сумм, например, фирмам, которые зарегистрировались несколько дней, месяцев назад. Действительно, возникает парадоксальная ситуация, когда банки не выдают кредиты наукоемким фирмам, если те не имеют годовой истории, а вот удовлетворение требований по счету за фиктивно выполненную работу удовлетворяется посредством выдачи наличности в значительном размере, при этом банк не выясняет, сколько времени существует фирма, предъявившая требование;

- если не сможет выполнять функцию приобретения наличности по какому-либо договору фирма-посредник, т.е. при соот-

ветствующем контроле за полученной наличностью, ведь любая фирма может предъявлять спрос на наличные деньги, когда выдает заработную плату работникам или для покупки комплектующих деталей, сырья, оборудования, т.е. осуществляет траты на текущую хозяйственную деятельность;

• наконец, самый важный в экономическом смысле фактор – это объединение функции владения и управления, при деконцентрации собственности наилучшая ситуация, когда собственник является управляющим. В этом случае исчезает мотив украсть какую-то сумму выделяемых на реализацию программы инвестиций, потому что тяжело украсть у самого себя, такие действия лишены здравой логики. Во-вторых, мотив получения “отката” может существовать, но не в силу присвоения дополнительного дохода, не как фактор личного обогащения, а как способ увода приобретаемого дохода от налогов. Однако в этом случае контрольные налоговые органы имеют продуктивные инструменты борьбы, предполагающие контроль баланса доходов и расходов налогоплательщика. При отсутствии каналов легализации такого дохода в виде “отката” собственник не будет заинтересован в развитии данной модели экономического поведения, так как выгоды легальной деятельности перевесят возможные потери и риск деятельности явно незаконной.

Кроме перечисленных существуют еще две возможности предотвращения обозначенных схем функционирования экономических систем. Во-первых, если будет обеспечен контроль за уровнем затрат собственником так, чтобы величина  $C_M$  была равна  $C_i$ , тогда, как следует из приведенной на схеме формулы, величина “отката” станет равной нулю. Во-вторых, государство по своему заказу должно предложить особую форму бухгалтерского учета затрат, причем не только для первого исполнителя – генерального подрядчика работ, который, собственно, и получает от правительства поручение выполнить заказ, но и на уровне контрагентов, привлекаемых в дальнейшем генеральным заказчиком.

Безусловно, эти меры не являются панацеей, но они позволяют снизить практику девиантного поведения в сфере хозяйственной контрактации и перенаправить вектор экономической мотивации от сугубо личного обогащения и извлечения дополнительных преимуществ из своего положения (хозяйственная коррупция) к извлечению легальной прибыли и поощрению сти-

мулов максимизирующего прибыль поведения. Мне представляется, что снижение налога на прибыль корпораций и фирм высокотехнологического сектора вплоть до нулевой отметки будет дополнительным фактором, обеспечивающим выход экономики из организованной системы “откатов” и извлечения незаработанного дохода, который обычно скрывается от налогов. Более того, такой прием позволил бы активизировать работу акционерного капитала, стимулировал развитие дивидендной политики, укрепил фондовый рынок и способствовал бы интенсификации внутреннего инвестиционного процесса. Налоговые проверки, безусловно, могут использоваться в качестве еще одного инструмента контроля сложившегося в экономике положения.

На основе модели поведения субъекта дадим оценку мотивации “финансовых откатов”. Для этого покажем процесс формирования экономического мотива поведения какого-либо хозяйствующего субъекта, получающего заработную плату, дополнительный доход помимо заработной платы, незаработанный доход (ренду), осуществляющего инвестиции в человеческий капитал и вносящего определенный вклад в общественное производство, т.е. в прирост величины национального богатства.

Если  $R_i$  и  $W_i$  – соответственно доход и реальная заработная плата  $i$ -го субъекта, а  $Z_i$  или  $I_i$  – реальный вклад субъекта в общественное производство, тогда на отрезке времени  $[t_1, t_2]$  возможны следующие ситуации: I)  $R_i > W_i$ ; II)  $R_i = W_i$ , а также  $R_i > Z_i$ ;  $R_i < Z_i$ ;  $R_i = Z_i$ .

Если совокупный доход превышает заработную плату, то величина побочного заработка, включая теневой доход, положительна:  $R_i - W_i = \delta_i$ ,  $\delta_i > 0$ . В случае, когда совокупный полученный доход индивида совпадает с заработной платой, возможны два варианта:

1)  $R_i = W_i > Z_i = I_i$ , и субъект приобретает незаработанную ренду  $r_i = (R_i - I_i) > 0$ ;

2)  $R_i = W_i < I_i$  и субъект подвержен эксплуатации, которая измеряется  $e_i = (I_i - R_i) > 0$ .

Причем показатель эксплуатации, исходя из полученных равенств, практически есть незаработанная рента, взятая с противоположным знаком:  $e_i = -r_i$ . Следовательно, при сопоставлении вклада и вознаграждения очень важно учитывать знак неравенства, чтобы точно установить, какой социальный процесс преобладает.

Представив совокупный доход в виде суммы заработной платы и побочного заработка, получим два неравенства:

$$I_i - W_i - \delta_i < 0$$

$$I_i - W_i - \delta_i > 0.$$

Если заработная плата относительно низка  $W_i \ll I_i$ , тогда истинность первого неравенства может обеспечиваться исключительно за счет высокой величины побочного (теневое) дохода, что и составляет незаработанную ренту. Из второго выражения следует, что преодолеть эксплуатацию возможно путем повышения заработной платы, приведя ее в соответствие с величиной личного вклада индивида, а также устранившись от данного вида деятельности, снизив трудовые усилия и переориентировав их на получение нелегальных доходов. Безусловно, каждый субъект за период времени  $[t_1, t_2]$  испытывает на себе изменение ситуации в диапазоне от эксплуатации до приобретения незаработанной ренты, проходя точку оптимума распределения, в которой вклад и вознаграждение равны:  $R_i = I_i$ . Следовательно, функционирование экономического агента есть неравновесный процесс, при котором возникновение равновесия является частным случаем.

Извлечение незаработанной ренты в условиях модели эксплуатации вполне возможно, так как мотив получения взятки или любого другого дивиденда резко возрастает, особенно если индивид прикладывает на основном месте работы большие усилия и при этом считает оплату своего труда низкой, не имея возможности или испытывая трудности в части смены места работы или профессии. У него остается один вариант увеличения совокупного дохода – использовать властный ресурс и нарушение установленных норм для извлечения ренты без приложения дополнительных усилий. В ситуации, когда совокупный доход превышает вклад  $W_i + \delta_i > I_i$  возможны различные варианты:

1)  $\delta_i = 0$ ,  $W_i > I_i$  – заработная плата превышает стоимостную оценку личного вклада индивида, и незаработанная рента равна нулю –  $r_i = 0$ ;

2)  $W_i < I_i$ ,  $\delta_i > I_i - W_i > 0$  и  $r_i = 0$  – хотя заработная плата не превышает вклад индивида, но дополнительный заработок настолько высок, что обеспечивает превышение совокупного дохода над личным вкладом без необходимости извлечения незаработанной ренты;

3)  $W_i < I_i$ ,  $\delta_i < I_i - W_i > 0$  и  $r_i > 0$  – дополнительный заработок не позволяет получить доход выше вклада в национальное богат-

ство, и субъект обеспечивает это, используя свои властные позиции или нарушая общепринятые нормы. Величина  $r_i$  — это и есть так называемый финансовый откат в представленной модели.

Как видим, если заработная плата превышает личный вклад субъекта в национальное богатство (эта ситуация возможна лишь теоретически), а дополнительный легальный заработок невысок или близок к нулю, тогда мотив извлечения ренты, т.е. получения “откатов” будет минимален, а сама рента или “откат” будут равны нулю. Если заработная плата меньше, чем вклад субъекта в национальное богатство, тогда все зависит от величины побочного легального дохода. В случае высоких побочных доходов мотивация применять схемы “откатов” будет низка, а в случае низких побочных доходов она будет высока.

Примененный метод анализа “затраты–выгоды” дает полезную информацию об экономических мотивах поведения агентов. Однако он не учитывает возможные институциональные эффекты и психологическую инерцию либо сложившиеся в хозяйственной системе стереотипы хозяйственно-правового поведения, когда “откат” будет практиковаться даже в условиях формального отсутствия его мотивации, т.е. при значительных побочных заработках.

При выборе модели поведения индивид сопоставляет свой доход не только с личным вкладом, но и с вкладом и доходом других субъектов, профессиональных групп, а также со стоимостью жизни и издержками доступа к различным социальным стандартам. Исходя из этого, предсказать, какую он выберет конкурентную стратегию, сложно, так как на этот выбор влияет множество факторов. Единственное, о чем можно говорить определенно, так это о влиянии, оказываемом конкурентной стратегией на инвестиционный процесс. Очень часто проблему инвестиций подают в отрыве от моделей поведения конкретных экономических субъектов, как будто инвестиционный процесс происходит сам по себе или представляет собой особняком расположенную модель, реализуемую под воздействием каких-то особых мотивов. На практике, инвестирование как решение по расходованию средств, превратившееся в действие, является неотъемлемым элементом общей модели поведения субъекта. Если события разворачиваются по схеме эксплуатации, то инвестиции могут быть направлены индивидом по направлениям, следуя по которым, удастся выйти из подчинения данной модели. Иными словами, это будут инвестиции в преодоление эксплуата-

ции. В том случае, когда извлекается дополнительная рента, инвестироваться будут такие сферы, как отдых, развлечения, покупка предметов роскоши и т.д.

Если действует модель точного соответствия вклада и вознаграждения, то инвестируются усилия по получению доступа к возможностям извлечения незаработанной ренты. Разумеется, подобные формы поведения наблюдаются, если индивид располагает полной информацией о status quo и имеет соответствующий совокупный доход. Но даже при использовании всего дохода на покупку продуктов питания индивид платит налоги, которые есть не что иное, как инвестиции в общественное производство. Эти средства аккумулируются государством и используются для вложения в определенные секторы экономики, обеспечивая суть проводимой экономической политики.

Мы также предлагаем свой вариант модели оптимальных инвестиций в человеческий капитал, в основе которого лежит выражение  $E_t = X_t + k_t - C_t$ , предложенное Г. Беккером. Согласно этой модели “чистые” заработки человека в возрасте  $t - E_t$  приблизительно равны заработкам  $X_t$ , которые он имел бы в этом возрасте при полном отсутствии вложений в человеческий капитал, плюс его совокупный доход в момент времени  $t$  от ранее сделанных инвестиций  $k_t$ . Тогда вклад субъекта в общественное благосостояние можно записать следующим образом:

$$I_t = (X_t + k_t) + (e_t + \delta_t) - C_t, \quad (12.1)$$

где  $I_t$  – вклад субъекта в общественное производство;  $(X_t + k_t)$  – заработанный доход;  $C_t$  – стоимость инвестиций в человеческий капитал.

Оно получено из следующих равенств:

$$R_t - W_t = \delta_t;$$

$$e_t = I_t - R_t;$$

$$e_t = I_t - W_t - \delta_t;$$

$$W_t \equiv E_t,$$

где  $R_t$  – совокупный доход;  $\delta_t$  – побочный доход субъекта,  $W_t$  – заработная плата,  $e_t$  – величина эксплуатационной нагрузки на субъект экономики.

Подставляя указанные равенства в формулу Г. Беккера, получим следующее выражение:

$$I_t - (e_t + \delta_t) = X_t + k_t - C_t.$$

Преобразуя, имеем предложенное выражение (12.1):

$$I_t = (X_t + k_t) + (e_t + \delta_t) - C_t$$

Исходя из этой формулы, чем выше стоимость (издержки инвестиций в человека), тем меньше вклад в общественное производство. Но увеличить инвестиции в человека можно за счет снижения уровня эксплуатации, величины незаработанной ренты, сохраняя величину общего вклада. Далее можно записать:

$$I_t = (X_t + k_t) + (e_t + \delta_t) - C_t = E_t + (e_t + \delta_t) = W_t + e_t + \delta_t$$

Если принять, что величина эксплуатации равна незаработанному доходу, приобретаемому субъектом преимуществу с противоположным знаком  $e_t = -r_t$ , тогда выражение имеет вид:

$$I_t = W_t - r_t + \delta_t$$

В рассматриваемом здесь примере не зарабатывается как раз “финансовый откат” —  $O_t$ , поэтому  $r_t = O_t$ . Тогда получим:  $I_t = W_t - O_t + \delta_t$ , откуда  $O_t = W_t + \delta_t - I_t$ ,  $C_M - \sum C_t = \sum O_t$ .

Полученное тождество позволяет утверждать, что величина “отката” зависит от первоначальной стоимости программы, проекта, контракта —  $C_M$ , величины издержек исполнителя —  $C_t$ , а также от усилий субъекта, связанных с его вкладом в прирост национального богатства —  $I_t$ . Конечно, исходная заработная плата и дополнительный заработок влияют на величину “отката”. Чем выше стоимость проекта, тем, при прочих равных, будет больше величина “отката”. Чем меньший уровень затрат удастся обеспечить исполнителю при данной величине расходов на программу, тем величина “отката” будет также выше. Именно поэтому менеджмент, стремящийся к извлечению преимуществ из своего положения, нацелен на завышение реальной величины расходов по программе и не предпринимает, как правило, необходимых усилий для снижения собственных затрат —  $C_t$ . Если можно было бы жестко зафиксировать величину  $C_M$ , то менеджмент вынужден был бы работать над тем, чтобы минимизировать издержки — иначе вообще не удалось бы присвоить какой-либо доход. Однако проблема состоит как раз в том, что и заказчик — чиновник заинтересован в “откате”. В случае с частной фирмой собственник просто вводится в заблуждение неверной калькуляцией затрат со стороны менеджмента или исполнителей-контрагентов, что существенно проще, так как собственник не может иметь полную информацию о характере и динамике затрат на других фирмах. Это пример, когда информаци-

онная асимметрия фактически порождает коррупцию на уровне хозяйственных сделок.

Чем выше уровень заработных плат в каком-либо секторе экономики, в условиях институциональной организации, подобной той, что сложилась в России, тем выше требование к величине “отката”, взятки, выше и потенциал коррупции. Кстати, это объясняет, почему решение правительства монетизировать льготы социально не защищенным слоям населения не привело к планируемой социальной отдаче, а повышение заработной платы отдельным категориям медицинских работников также не решит вопросов повышения эффективности в сфере здравоохранения, не снизит величину поборов и взяток, принимающих часто вид добровольных подношений, которые характеризуют российское здравоохранение. Дело даже не в том, что существует неподготовленность на уровне фондов, инфраструктуры, технологий к повышению заработной платы, а в том, что не упразднены фундаментальные основы подобного поведения на системном уровне экономики, не устранены глубинные социально-психологические деформации экономического поведения, которые объяснимы только глубокими дисфункциональными состояниями различных подсистем. В таких состояниях, как было мной показано, системы могут демонстрировать и рост.

При данном уровне совокупного дохода, принимающего вид заработной платы и дополнительного заработка, величина “отката” будет тем выше, чем меньше, при прочих равных условиях, размер вклада субъекта в общественное благосостояние. Иными словами, рост объема и масштаба практики “откатов” для данного уровня дохода сопровождается сокращением индивидуального вклада субъекта в приращение национального богатства. Если представить создаваемое национальное богатство субъектом как  $w_i$  и выразить его через три компоненты – натуральное богатство ( $N$ ), человеческий капитал ( $H$ ) и физический капитал ( $P$ ), тогда можно получить следующее выражение:

$$w_i = \sum_j^{w+N+H+P} w_{i,j}, \quad i \neq j, \quad j = N, H, P$$

$$w_i = \sum_j^{N+H+P} w_{i,j} = I_i = W_i - O_i + \delta_i$$

$$\sum_j w_{ij} = W_i - O_i + \delta_i$$

$$O_i = W_i + \delta_i - \sum_j w_{ij}$$

Таким образом, изменение величины “отката” зависит от положительного изменения совокупного дохода субъекта и тем больше, насколько меньше его вклад в воспроизводство натурального, физического или человеческого капитала. Учитывая, что из трех составных элементов человеческий капитал является довольно уникальной формой богатства, поскольку требует значительных и долговременных вложений, то первым сокращается именно эта форма богатства, причем ее сокращение происходит незаметно для наблюдателя и очень трудно поддается точному измерению.

Проведенный анализ позволяет выделить *несколько важнейших черт и специфических особенностей функционирования российской промышленной системы.*

Во-первых, промышленность России исчерпывает потенциал своего развития, что находит отражение в состоянии фондов и ее кадрового потенциала. Инженерные вузы готовят специалистов по необходимым специальностям, однако они не находят своего применения в промышленности, а пополняют в основном трансакционный сектор экономики.

Состояние фондовой базы промышленности можно оценить не только по величине износа оборудования, площадей и т.д., но по тому, как увеличивается доля ремонтного фонда в процентах от величины основных рабочих. На предприятиях высокотехнологического сектора эта доля составляет уже примерно 10–15% и в ближайшие годы будет только увеличиваться. Отдельные детали и узлы машин могут быть изготовлены лишь на отдельных предприятиях, поскольку такие виды оборудования и станков остались в России в единичном экземпляре и крайне дефицитны специалисты, которые могут обслуживать это оборудование.

Во-вторых, фискальная система государства организована так, что она де-факто настроена на “выбивание” налогов из добросовестных налогоплательщиков и не применяет практически никаких санкций к тем, кто уходит от налогов или тем более состоит в коррупционной связи с руководством налоговых органов и правоохранительных структур.

Известны случаи, когда отдельные менеджеры бывших предприятий оборонного комплекса даже не клали платежного поручения в банк по налоговым платежам в течение семи месяцев, а у соответствующих служб не возникало вопроса, где же были деньги весь этот период, ведь производство не останавливалось и

заработная плата выплачивалась, пусть и с задержками. После смещения такого директора акционерами за подведение предприятия к банкротству против нового директора, который принял действия по преодолению тяжелейшего финансово-экономического состояния предприятия, правоохранительная система в скором времени возбудила уголовное дело по факту ухода от налогов, допущенному предыдущим директором. Поскольку новый менеджер уже не имел коррупционных связей в соответствующих силовых структурах, система фактически задним числом развернула карательную деятельность против не совершавшего противоправных действий менеджера. Правоохранительные органы своим поведением де-факто не позволяют оздоровить предприятие, нарушая как Гражданский кодекс РФ и законодательство по банкротству, так и конституционные права граждан. Под подозрение, проверку, карательные процедуры попадает добросовестный агент, тот, кто открыт в своих действиях, которого легко проверять. Таким образом, принцип “легкой жертвы”, на котором построена работа фискальной системы, переносится в правоохранительную сферу, становясь важнейшим инструментом и в разрешении хозяйственных споров, и в организации правовых отношений между субъектами экономики.

В-третьих, государство тотально контролирует промышленные системы, навязывает им все больший объем отчетности о деятельности, увеличивает число соответствующих контрольных служб и занятого в них персонала. Часть трудового потенциала, ранее занятого в промышленности, переходит на работу в эти службы. Операции по контролю воспроизводят механизм трансакционных затрат, причем для государства предоставление требуемой отчетности от реального сектора экономики бесплатное, а вся нагрузка по ее подготовке ложится исключительно на сами предприятия. Иными словами, субъект сам предоставляет данные, обеспечивающие реализацию фискальных целей в отношении него самого. Безусловно, рост трансакционных издержек увеличивает накладные расходы предприятий, себестоимость продукции и одновременно склонность к теневой деятельности. Когда же предприятие нуждается в чем-либо и пытается обратиться к соответствующим государственным службам, то они ни за что ответственности не несут. Например, предприятие подает заявку на биржу труда на специалистов требуемой квалификации, но никакого содержательного ответа получить, как правило, не удастся, а если этот ответ и приходит, то он формален и содер-

жит требование к предприятию принять некоторый процент инвалидов, мигрантов и т.д. Это нужно для отчета и показателя продуктивной работы самих служб занятости перед вышестоящим начальством.

В-четвертых, конкуренция малых предприятий “high tech” приводит на практике к их уничтожению, поскольку сужаются границы рынка высокотехнологичной продукции и, как результат, сокращается диапазон управления. Естественное сокращение квалифицированного персонала на таких предприятиях воспроизводит институт “шантажа” рабочими высшего менеджмента по поводу повышения заработной платы. Отсутствие системы подготовки квалифицированных рабочих делает оставшийся кадровый состав высочайшими профессионалами в своей сфере. Между тем искусственно воспроизводимый редкий ресурс требует высокой оплаты и быстро способен перетекать в те сектора, которые эту оплату могут предложить. Именно этим инструментом пользуются иностранные инвесторы, направляя свои инвестиции в российскую промышленность, бывшие предприятия оборонного комплекса, машиностроение. Они назначают чуть более высокую оплату труда и привлекают рабочих с других предприятий на инвестируемый ими объект. Тем самым другие промышленные предприятия лишаются последнего источника своего существования и развития, деградируют и распадаются в лучшем случае на мелкие фирмы, не представляющие ценности в конкурентном плане на рынках высокой добавленной стоимости.

На фоне обозначенных проблем и формируется институт “отката”, поскольку высший менеджмент промышленных предприятий видит ограниченность собственных возможностей и в сложившихся условиях стремится обеспечить определенный резерв дохода за счет извлечения дополнительных преимуществ, чтобы создать страховой пояс, преследуя сугубо личные интересы. В научной сфере также известна подобная практика, когда ученые понимают, что из двух направлений одно дает более скромные результаты и, по существу, является долгосрочно тупиковым, а второе – прогрессивным, но требующим несоизмеримо больших затрат, и выбирают первое, поскольку оно обеспечивает работой и позволяет рассчитывать на какую-то величину  $C_M$  начальных инвестиций. Вероятность получения этих средств выше. Это пример ограниченности монетарного диапазона, когда система, не имея необходимого и заданного функциональным разнообразием денежного обеспечения, находится в нижней

части монетарного диапазона и демонстрирует тем самым большую величину дисфункции, чем могла бы при ином денежном обеспечении. Такая дисфункция не позволяет отобрать лучшее научное направление, осуществить выбор более значимого для общества инновационного результата.

Какие же методы борьбы с институтом “отката” могут быть задействованы? О них уже говорилось выше. Тем не менее назовем еще раз несколько самых главных инструментов:

- метод контроля затрат;
- баланс доходов и расходов государственных чиновников и высокооплачиваемых менеджеров;
- совершенствование законодательной базы, регулирующей работу правоохранительных органов, которые должны карать за нарушение нормы и выявлять недобросовестность, т.е. действовать согласно принципу минимизации масштаба такой деятельности, а не рассматривать мелких предпринимателей и наукоемкие предприятия бывшего оборонного назначения в качестве главных “налогонеплательщиков”. Проблема в том, что государство не создало условий, при которых бы такой вид деятельности продуктивно развивался. Возникает серьезнейшая проблема любой экономической системы и экономического анализа вообще – проблема институциональной регрессии. О ее разрешении говорилось ранее и будет сказано в заключении настоящей работы, но она, как видим, действительно очень сложна и серьезна;
- совмещение функций собственника и менеджера, т.е. сужение диапазона владения;
- расширение действия антимонопольного законодательства и правоохранительная проверка регистрации фирм;
- введение критерия и специальной отчетности при получении фирмами наличных сумм, соответствие выдачи и поступления, придания целезаданности в инкассировании наличности.

Далее рассмотрим наиболее важные, с нашей точки зрения, аспекты разработки и практической реализации мероприятий промышленной политики, проиллюстрировав это несколькими примерами из опыта развития электронной промышленности, оборонно-промышленного комплекса и транспорта в различных странах. Этот опыт может быть полезен при разработке промышленной политики и при совершенствовании аппарата теории промышленной организации, которая используется для подготовки соответствующих рекомендаций.

Структурно-инвестиционные приоритеты национального хозяйства должны определяться, исходя из стратегических задач развития экономики в целом и формирования ее структуры, которая признается необходимой и обоснованной. В результате они принимают вид нескольких мегапроектов и программ развития. Эти проекты и программы касаются отнюдь не только элементов социально-экономической инфраструктуры, но и базовых отраслей промышленности, представляющих высокотехнологичный комплекс экономики. Такие проекты реализуются в области электронной промышленности, военно-промышленного комплекса, крупного машиностроения и приборостроения, телекоммуникаций и вычислительной техники, технологического сотрудничества, медицины, генетики и биотехнологий, фундаментальной науки, аэрокосмической промышленности, энергетики и т.д. Высокотехнологичные секторы определяют эффективность инноваций, позволяют стране занять определенную нишу на рынке высокой добавленной стоимости и интеллектуальных достижений, обеспечивают создание и тиражирование товаров массового спроса и гарантируют тем самым мультипликативный эффект от внедрения НИОКР, выступают важнейшим фактором экономического роста. Перечисленные сферы являются самыми динамично развивающимися. По данным компании "McGraw-Hill", за последние несколько лет на долю высоких технологий приходится 30% прироста ВВП США. Общий объем мирового рынка высокотехнологичных отраслей оценивается в 2,5–3,5 трлн долл., причем доля России не превышает 0,5%. Объем экспорта подобной продукции России составляет около 4 млрд долл. Это в 5 раз меньше, чем экспорт Таиланда, в 8 раз меньше экспорта Мексики, в 10 раз – Китая, а от уровня США и Японии этот показатель составляет 2 и 3% соответственно.

Например, США не стесняются наращивать государственное финансирование своего военно-промышленного комплекса, составляющего основу высокотехнологичного сектора экономики. В 2003 г. расходы на эти цели увеличились на 48 млрд долл., составив 396,8 млрд и будут увеличиваться до уровня в 469,8 млрд долл. в 2007 г. Эти цифры равны почти половине ВВП России. Реализация государственной промышленной политики на практике осуществляется через систему правительственных контрактов и специальных программ. В этой области за последние годы заметно расширилось и международное, и межправительственное сотрудничество, потому что осуществление многих программ

по вооружениям и военной технике не под силу одному отдельно взятому государству.

Решение проблем институциональной организации функционирования промышленных систем должно являться главным направлением промышленной политики государства. Спроектированные нормы и правительственные решения, обращенные к защите интересов предприятий, являются основополагающим инструментом промышленной политики.

Под институтами будем понимать сформированные обществом и правительством структуры правил, норм, имеющих эксплицитное (зафиксированные в законах, инструкциях, постановлениях, программах) или имплицитное значение (обычай, стереотип поведения), определяющих настройку работы хозяйственного механизма, порядок действий отдельных экономических агентов и организаций. К институтам следует отнести также инструменты и модели, полученные экономической теорией, в соответствии с которыми принимаются решения на различных уровнях управления экономикой<sup>9</sup>.

Проведем анализ некоторых особенностей институтов, являющихся “сильными” конституционными нормами для современной промышленной структуры, к числу которых отнесем следующие системы правил:

- программы развития отдельных секторов промышленности;
- правовые условия функционирования промышленных предприятий: антитрестовское и антидемпинговое законодательство;
- процедуры корпоративного планирования;
- международные соглашения и финансово-промышленные альянсы.

К “слабым” конституционным нормам промышленной структуры, с нашей точки зрения, можно отнести типы контрактов, заключаемых между организациями, способность к налаживанию кооперационных связей, к созданию вертикально и горизонтально интегрированных объединений, системы рутин и т.д. “Слабые” нормы являются результатом самонастройки на уровне экономических агентов в отведенном “сильными” нормами диапазоне, а “сильные” – результатом политического процесса.

<sup>9</sup> Сухарев О.С. Современные проблемы теории и практики реструктуризации промышленности: институционально-эволюционный подход: дисс. на соиск. уч. степени д.э.н. Орел: ОГТУ, 2001.

В ходе эволюции хозяйства могут закрепляться неэффективные институты и организационные формы. В результате достаточно трудно будет понять, то ли неверна модель, то ли хозяйственная практика не может предоставить необходимый эмпирический материал или изменилась настолько, что данная модель не предназначалась для описания произошедших изменений. Следовательно, может понадобиться дополнительная идентификация, для которой будут необходимы новые модели.

Правила ценообразования, налогообложения, вхождения фирмы в отрасль и выхода из нее, определения амортизационных отчислений, льготного кредитования, антимонопольного регулирования, признания предприятия банкротом, владения собственностью, социального страхования, трудоустройства и увольнения, обращения в суд и заключения контрактов, применяемые методы макроэкономического регулирования – все это представляет собой установленные нормы поведения, определяющие работу предприятий на коротких и длительных интервалах времени.

Доказательством влияния институтов на развитие промышленности может служить антимонопольное и антидемпинговое законодательство, установленные законом процедуры банкротства и ведения хозяйственной деятельности. В рамках антимонопольного и антидемпингового законодательства существуют две крупные проблемы:

1) проблема слияний и поглощений фирм, приводящих к концентрации производственного и финансового капитала и формированию новых промышленных структур;

2) проблема продажи иностранными и отечественными конкурентами товаров на внутреннем рынке по демпинговым ценам.

Именно в силу этого центральными вопросами промышленной политики становятся антитрестовское и ценовое регулирование, причем проблема настолько серьезна, что представителей различных направлений экономической мысли условно можно разделить на две группы, в соответствии с их отношением к ее решению. Представители первой группы считают, что производители должны продавать свою продукцию на любых рынках по установленной ими цене; второй – утверждают, что право защищать отечественную промышленность от иностранных конкурентов вполне законно и должно выражаться в противодействии демпингу, а также в антитрестовских мероприятиях и в регулировании внешнеэкономической деятельности.

Демпинг представляет собой стратегию проникновения на новые рынки, которая применяется особенно активно иностранными конкурентами. Можно выделить три главных мотива применения предприятиями демпинга:

- увеличение доли соответствующего рынка с целью расширения власти над рынком;
- снижение цены на продукцию на отечественном рынке, компенсируемое ростом совокупной доли зарубежных рынков;
- поддержание объемов производства на неизменном уровне при сокращении платежеспособного спроса на продукцию.

Антидемпинговое законодательство направлено на недопущение продажи товара по цене, ниже той, которая складывается на отечественном рынке страны, откуда приходит этот товар. Основная мера борьбы – это расследование по обвинению в демпинге и использованию экспортером субсидий своего правительства, завершающееся наложением антидемпинговой пошлины либо применением санкций, выводящих поставщика с данного рынка. Однако нередко запретительная норма приводит к формированию ответной модели поведения, направленной на ее преодоление или прямое нарушение. В частности, создавая внутри страны отверточные производства по сборке изделий, можно обеспечить их продажу по цене ввозимых, т.е. практически обойти антидемпинговую пошлину и соответствующее разбирательство. Другой способ – это пойти на уплату пошлины, только заранее учесть ее при формировании цены на изделие, которая будет поддерживаться неизменной за счет снижения нормы прибыли, если задача состоит в расширении осваиваемого рынка.

Европейский опыт предлагает следующий способ борьбы с демпингом. Если устанавливается, что по отверточной технологии собирается изделие, которое продается по той же цене, что и экспортировавшийся аналог (состоящий из тех же компонентов), к которому принимались антидемпинговые меры, то цена данного изделия увеличивается за счет дополнительного налога или антидемпинговой пошлины. Снижение нормы прибыли также отслеживается и трактуется как ущерб промышленности, что приводит к применению указанной пошлины<sup>10</sup>.

Выделим три наиболее важные критические позиции против практики антидемпингового регулирования.

---

<sup>10</sup> Electronic News Financial Fact Book and Directory 1990/91. N.Y.: Fairchild Publications, 1990.

*Первая – либеральная.* Современная антидемпинговая политика подрывает основы либерализации международной торговли, приводит к локальным торговым войнам, охватывающим отдельные отрасли промышленности, которые обычно заканчиваются созданием дополнительных международных институтов, контролирующих условия торговли и выдвигающих требования на вступление в соответствующие международные организации для отстающих стран. Практика применения торговых ограничений позволяет какой-либо стране применять санкции против другой, если та в свою очередь не предоставляет доступа на собственные рынки. Защита отечественной промышленности от конкуренции извне разрушительно действует на промышленную структуру, снижает ее эффективность и требует дальнейших финансовых или организационных инъекций.

*Вторая – консервативная.* Введение антидемпингового законодательства обостряет борьбу групп особых интересов по лоббированию тех или иных проектов или законов, касающихся развития секторов промышленности.

*Третья – правовая.* В обществе складываются институты отторжения или поощрения принимаемой нормы. Такие же институты действуют и среди промышленных организаций. Те организации, против которых вводится запретительная норма, обнаруживают девиантное поведение. На высокодинамичном европейском электронном рынке в ответ на антидемпинговое законодательство возникает значительное число малых дистрибьюторских фирм, которые продают электронные компоненты за очень короткий срок (одна-две недели) и по очень низким ценам (в сравнении с крупными оптовыми фирмами). Эти фирмы как бы выпадают из правовой зоны, описываемой антидемпинговым законодательством, тем самым нанося вред базисной промышленной структуре, представленной отраслевыми гигантами.

Расследования по демпингу, наибольшее число которых в Европе приходится на электронную промышленность, говорит как об увеличивающемся числе злоупотреблений в области неоправданного занижения цены на изделия, так и об ужесточении правительственного контроля за установлением цен на рынках стратегического значения. Олигополистическая структура мировых рынков препятствует снижению цен на продукцию. Вместе с тем антидемпинговое законодательство тесно связано с

антитрестовским. Непозволительность слияний, законодательные ограничения усилившимся процессам концентрации в промышленности приводят к функционированию организационных форм со строго определенным потенциалом монопольной власти над рынком. Это связано с закрепившимся стереотипом о вреде монополии. Однако в целом повышенный потенциал конкурентности отечественной промышленности приводит к тому, что демпинг становится стратегией на олигопольных рынках. Это не означает превосходства монопольной структуры. Отсутствуют убедительные эмпирические данные о том, что отмена ограничений на слияние дает благотворные результаты (особенно в полупроводниковой промышленности) как в части общего роста данной отрасли, так и в части противостояния демпинговым атакам. Все это свидетельствует лишь о взаимосвязи названных процессов, которая требует дополнительных исследований.

Развитие в 90-х годах американской радиоэлектронной промышленности говорит о том, что смена режима действующих норм и санкций может раскрепощать инициативу фирм, повышать их эффективность и конкурентоспособность. После всестороннего анализа работы японских конкурентов администрация Клинтона пришла к выводу, что японские электронные фирмы не сталкиваются с антимонопольными ограничениями<sup>11</sup>. Вслед за этим произошло смягчение действующих антитрестовских законов в отношении радиоэлектронных фирм, вызвав рост в данной отрасли, который был усилен общим ростом производительности американской промышленности, а также медленной и очень небольшой (по сравнению с российской) по глубине конверсией военных производств и технологий.

Росту производительности американской промышленности способствовали факторы, которые, на наш взгляд, необходимо использовать при проведении промышленной политики и в России. Наиболее важные из них следующие.

В области макроэкономического регулирования:

- увеличение объема инвестиций (в том числе государственных) в отрасли автоматизации и вычислительной техники;
- изменение оценок взаимосвязи “инфляция–производительность”, что позволило обратить внимание на реальные экономические параметры.

---

<sup>11</sup> Экспресс-информация. Вып. 28. М.: ЦНИИ “Электроника”, 2000.

На уровне корпорации:

- совершенствование организации труда – сокращение управленческого звена среднего уровня и оптимизация функций управления;
- реорганизация системы проектирования изделий – запуск в производство изделия на проектной стадии его разработки характеризует снижение затрат времени, совершаемых от момента рождения идеи продукта-новации до выхода с этим продуктом на рынок;
- значительное перераспределение ресурсов внутри фирмы в сторону НИОКР;
- смягчение антитрестовских норм;
- постепенное снижение военных расходов.

Регулирование процентной ставки, отлаженность кредитно-денежных механизмов, внешнеторговые ограничения, налоговая система в значительной степени определяют перспективы развития отраслей промышленности, как новых, так и традиционных. Современная экономика складывается из программ и центров власти, которые эти программы генерируют и доводят до практической реализации<sup>12</sup>. Центры власти обязательно располагают потребительской базой и способны влиять на распределение инвестиций, технологий и дохода.

Наиболее четко выражен “программный” подход в электронной промышленности – одной из самых диверсифицированных отраслей мировой экономики. Высокий динамизм данной отрасли, ее определяющее значение в управлении научно-техническими исследованиями позволяют по состоянию и закономерностям ее развития делать долгосрочные прогнозы в отношении перспектив экономики в целом. Для этого используются два макроэкономических показателя:

- превышение среднего (за несколько последних равных временных интервалов) уровня капитальных затрат по мере роста производительности промышленности;
- стабильность рынка бытовой техники, под которой понимается планомерное и предсказуемое увеличение продаж, вызванное ростом реальных доходов населения<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. / под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000; *Сухарев О.С.* Социальные порядки, экономические знания и инновации в современном мире. Орел: ОГТУ, 2000.

<sup>13</sup> *Сухарев О.С.* Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности. М.: Академия наук о земле, 2000.

Согласно изменению этих параметров можно говорить о том, будет ли происходить замедление темпов развития электронной промышленности, промышленности в целом и национальной экономики. На уровне крупной корпорации хорошим примером программно-целевого подхода и стратегического планирования является деятельность некогда рисоторговой компании, превратившейся в мощный финансово-промышленный конгломерат, – фирмы Samsung Group. Можно выделить несколько стратегических областей, на освоение которых направлены усилия концерна Samsung:

- организация интернациональных государственных и межкорпорационных политико-экономических альянсов, подобно глобальному альянсу “Азия–Европа”, в основу которого был положен новый инвестиционный план развития модели партнерских отношений между ЕС и азиатскими объединениями, вроде АСЕАН, АТЭС и др., предполагающий создание сети международных центров приобретения технологических знаний, единого торгового пространства без границ, финансовых механизмов перемещения европейских инвестиций в динамично развивающуюся азиатскую экономику;

- обеспечение технологической конкурентоспособности производимых изделий электронной техники, алгоритм достижения которой изложен во франкфуртской декларации, – глобализация производства и сбыта, приоритет качества над количеством, интеграция производственно-экономической и социальной жизни, защита окружающей среды и создание экологически чистых технологий и продуктов промежуточного и конечного потребления;

- применение концепции нового менеджмента, в основе которой лежат два новых организационных принципа: система проектных групп и программа фирменного стиля, а также создание научно-исследовательских центров с целью активизации фундаментальных и прикладных исследований в области электронной технологии и интеграции производственных систем на базе компьютеризации, маркетинговых исследований, логистики, сбора и обмена данными и т.д.

Правительство Южной Кореи учитывает активную роль Samsung Group в экономике страны и мира, принимая приоритетными три направления промышленной политики<sup>14</sup>:

<sup>14</sup> Экспресс-информация. Спецвыпуск от 27 февр. М.: ЦНИИ “Электроника”, 1997.

1) технология и научно-исследовательские работы в промышленных организациях, создание нового технологического оборудования и материалов;

2) концентрация инвестиционных ресурсов на уровне долгосрочных правительственных проектов и программ, способных обеспечить поддержку первому направлению;

3) макроэкономическая стабильность (сбалансированность финансовых рынков и устойчивость банковских операций, низкие процентные ставки, пропорциональное развитие различных отраслей промышленности).

Руководствуясь изложенными принципами, южнокорейское правительство принимает пятилетний план развития национального полупроводникового производства. Согласно этому плану, проводится политика импортозамещения оборудования, поставляемого в страну западными компаниями, увеличения государственных инвестиций в национальную полупроводниковую промышленность, учреждение специальных фондов развития электронных технологий, расширение объектов производства и совместных предприятий с зарубежными партнерами с целью приобретения технологического и организационного знания. Таким образом, формируются новые схемы взаимодействия правительственных и корпоративных иерархий.

Экономика новых индустриальных стран все больше приобретает черты системы, при которой правительство создает институциональную структуру экономики и обеспечивает как условия инвестирования, так и непосредственное финансирование интеллектуальных корпоративных центров, которые становятся основой социального и технологического развития национального хозяйства. Именно фундаментальные НИОКР, совместные программы правительств, корпораций, государственное участие в большинстве подобных проектов позволяют создать необходимую конкурентоспособную технологическую базу (инфраструктуру) развития современной экономики. Правительству необходимо не просто профинансировать или иным образом участвовать в проекте, но и удержать достижения – результаты этого проекта на внутреннем рынке, и/или обеспечить экспорт этих достижений на мировые рынки с необходимым и ожидаемым конкурентным результатом. В данном случае усилия всех участников и заинтересованных лиц будут вознаграждены.

Японское правительство до четверти государственных расходов на НИОКР направляет в электронную промышленность.

Разработанная программа по поддержке НИОКР предполагает активизацию усилий по созданию новых видов энергоресурсов и промышленных технологий совместно с академическими, национальными НИИ и промышленными организациями. Малым и средним фирмам в данной схеме отводится роль коммерциализаторов фундаментальных и прикладных технологий, разработанных в исследовательских центрах и корпорациях. Значительные объемы инвестиций в радиоэлектронную японскую промышленность позволяют поддерживать высокий динамизм этой отрасли промышленности и наращивать объемы продаж.

Рынок бытовой электроники обладает довольно стабильной емкостью, которая напрямую зависит от доли затрачиваемого дохода на электронные бытовые приборы населением, темпов роста самого дохода и количества конкурентов, поделивших данный рынок. Принципиально новые изделия появляются нечасто. Общий рост доходов происходит соразмерно с экономическим ростом, поэтому надеяться на высокий ажиотаж спроса не приходится. Тот факт, что инвестиции значительно превышают приращение дохода электронных корпораций в мире и составляют от 12 до 30% их объема продаж, может означать наличие нескольких причин, создавших такое положение:

- предприятия получают значительные прибыли на электронных рынках в силу особенностей своего положения, определенная доля которых инвестируется;
- используют эффект экономии на масштабах и возрастающую отдачу от использования новой информации;
- компании участвуют в программах государственных инвестиций в сфере стратегических интересов (военная электроника, информационные технологии и т.д.);
- причина может состоять в привлекательности для частных инвесторов, вкладывающих свои финансы в развитие электронной промышленности.

Приведем еще два примера из недавней истории государственной промышленной политики. Первый пример дает большинство стран Европейского союза, которые проводят политику программируемого развития своей радиоэлектронной промышленности. Так, в 1997 г. завершилась европейская программа по субмикронной технологии JESSI, на смену которой пришла новая – “Развитие микроэлектроники для европейского применения” до 2005 г. Только 50% ассигнований приходится на собственные средства предприятий-участников, 12% вносит Европейский

союз и 38% – правительства стран, патронирующих данную программу. Фирмы Германии, Нидерландов, Франции, Бельгии и Италии вовлечены в реализацию программы MEDEA.

Второй пример дает правительство Великобритании, которое прилагает усилия по увеличению конкурентоспособности радиоэлектронной промышленности в рамках национальной программы “Микроэлектроника в бизнесе”. Объектом “стимулирующих эффектов” выступают малые фирмы – изготовители интегральных схем, которые требуется убедить в необходимости разработки специализированных интегральных схем и новых типов изделий электронной техники, поскольку данные виды продукции для них непривлекательны в силу высокого риска и значительных затрат на привлечение высококвалифицированных кадров. В задачи программы входит информационно-консультативная помощь с привлечением исследователей из университетов к решению проблем электронной технологии, обеспечение финансовых гарантий рисков перехода на специализированные схемы и совершенствование продукции электронной техники.

Отличительной чертой всех приведенных здесь примеров от российских вариантов промышленной политики, сводимой также к принятию программ федерального и регионального уровней, является, помимо общей системности используемого инструментария, то, что они обнаруживают точное соответствие целей, задач программы и ресурсов, располагаемых и используемых для их достижения. В различных странах государство оказывает всестороннюю поддержку электронной промышленности. Например, в Японии около 30% НИОКР (примерно 3,2 млрд долл. ежегодно) составляют субсидии правительства, предоставляемые электронной промышленности на проведение фундаментальных исследований и развитие опытной базы. В Китае была реализована Программа “909”, рассчитанная на 1996–2001 гг., которая практически полностью финансировалась государством в объеме 10 млрд долл. на весь охватываемый период. В США проводятся около 70-ти программ, на которые выделены государственные субсидии, составляющие 4,5 млрд долл. в год. В Европе действует проект “Развитие электроники европейского применения”, в котором участвуют Франция, Германия, Италия, Великобритания, а правительства названных стран выделяют в общей сложности до 1,5 млрд долл. в год на финансирование только этого проекта. Нужно отметить, что в каждой из стран осуществляют-

ся национальные программы развития электронной техники и реализуются отдельные стратегические проекты под патронажем правительства<sup>15</sup>.

Другим примером может служить проект “Кремниевая Саксония” на 1996–2000 гг., главной задачей которого являлось создание условий для привлечения инвестиций в электронную промышленность одного из лидеров Европейского союза, члена “Большой семерки” – Германии. С этой целью была создана инфраструктура, отвечающая за привлечение инвестиций в промышленность, с офисами в Берлине, Нью-Йорке, Лондоне. Приоритет получали проекты стоимостью свыше 1,8 млрд долл., за счет государства покрывались расходы: 35% – для крупных компаний и 50% – для малых и средних фирм, причем обучение персонала и все компенсации по заработной плате осуществлялись исключительно силами правительства. Построение организационной-управленческой и информационной инфраструктуры производилось за государственные средства. Результаты также были довольно впечатляющими: ВВП Саксонии возрос на 80%, число созданных дополнительных рабочих мест составило примерно 17 тыс., иностранные инвестиции в проект достигли 5,6 млрд долл.<sup>16</sup>

Подводя итог нашему анализу, можно сформулировать следующую логику, которой следует большинство стран мира, стремящихся войти в информационную цивилизацию.

1. Если констатируется сильное отставание в развитии электронной промышленности и соответствующих передовых технологий, то автоматически функция преодоления имеющегося разрыва передается от частного бизнеса государству.

2. Применяя стратегию импорта передовых технологий, “know how”, заимствуя новейшие способы организации производства и т.д., поощряя к этому национальных производителей, государство реализует программно-целевой принцип управления развитием новейших секторов экономики, которые станут ядром будущего технологического уклада. Оно берет на себя функцию создания информационно-управленческой инфраструктуры, про-

<sup>15</sup> Симонов В.В. Состояние и перспективы развития электронной техники России // Электронная промышленность. Спец. выпуск. 2001. № 2. С. 6–22.

<sup>16</sup> Электронная промышленность России: материалы Парламентских слушаний. 31 октября. М.: ГД РФ, 2000. Экспресс-информация. Вып. 25. М.: ЦНИИ “Электроника”, 2000.

ектирует для этого необходимый набор правил, условий, процедур. Правительство обеспечивает поступление государственных средств в свободные экономические зоны или для выполнения мероприятий в рамках принятой программы.

3. После того, как создана и введена в действие необходимая для развития электронных секторов инфраструктура, обеспечены и зафиксированы законодательно условия функционирования свободных зон, условия привлечения инвестиций, правительство обеспечивает поддержку бизнесу, частным инвестициям, корректируя своими мероприятиями неправильные модели поведения, применяемые хозяйствующими субъектами. Таким образом, государство, создав все необходимые механизмы для работы высокотехнологичных наукоемких секторов, передает инициативу бизнесу, продолжая его контролировать и располагая всеми возможностями по управлению социально-экономическими процессами в данной сфере.

Важнейшим направлением государственной промышленной политики выступает стимулирование развития инфраструктурных секторов экономики, наращивание инвестиций в транспортные системы. Это способствует увеличению товарооборота, укреплению внешнеэкономических связей стран, создает дополнительные конкурентные преимущества для национальных рынков. Мировой опыт государственной промышленной политики свидетельствует о том, что без необходимой доли государственных и частных инвестиций в экономическую инфраструктуру в целом и в транспортную инфраструктуру в частности эффективное функционирование реальных секторов экономики становится затруднительным. Более того, осуществляемые преобразования институционального характера требуют хорошей подготовки инфраструктуры и отлаженной транспортной системы. Например, вступление во Всемирную торговую организацию относится к таким шагам и в этом случае чрезвычайно полезен опыт Китая, где задолго до вступления в ВТО приняли и реализовывали специальную Программу, направленную на развитие сети железных дорог. Общий объем инвестиций КНР в развитие железнодорожного транспорта в соответствии с этой Программой до конца 2005 г. составил 42 млрд долл., в то время как для России, имеющей более разветвленную сеть железных дорог, эта цифра значительно меньше.

Исторически обусловленное пренебрежительное отношение к интенсивному развитию железнодорожной инфраструктуры в

странах Азии и Тихоокеанского региона стало серьезным препятствием для экономического роста в настоящее время. Чтобы снизить остроту этой проблемы, правительство КНР запланировано реализовать 11 масштабных проектов расширения и развития сети железных дорог. Крупнейшими из них являются проекты строительства высокоскоростной линии длиной 1300 км Пекин–Шанхай стоимостью 15 млрд долл. и ветки до города Лхасы в Тибете, объем инвестиций составит примерно 7,6 млрд долл. Китай, как ни одна другая страна, остро ощущает потребность постановки и решения задач стратегического характера, как, например, создание энергетики будущего, основанной на фотоэлементах, и очень быстро движется по выбранному пути. Например, в Китае создан университет фотоэлектроники, обеспечивающий подготовку почти 100 тысяч студентов в данной области знания, заложены фундаменты пяти крупных заводов по производству чистого кремния, в то время как в России аналогичные производства практически свернуты, а многие флагманы электронной промышленности впадают в жалкое существование и потеряли более половины своего квалифицированного персонала. Если же в стране отсутствует собственное производство чистого кремния, теряются электронные технологии, в том числе на основе арсенида галлия, тем самым сужается база для развития собственной электроники и высоких технологий, на ней основанных. Это есть не что иное, как потеря научно-технической, технологической независимости и, вне всяких сомнений, серьезный удар по национальной безопасности страны. Проекты, подобные тем, которые реализует Китай, обычно предполагают следующие возможности использования государственных средств: прямое субсидирование, налоговые кредиты, сдача объектов в аренду, включая и продолжительные сроки использования, применение концессии.

Интересен опыт стимулирования развития частного железнодорожного транспорта в Германии. Правительством Германии был разработан план развития железнодорожной инфраструктуры, одобренный в 2004 г. Еврокомиссией. Этот план подразумевает ежегодное на протяжении 2005–2009 гг. выделение из средств федерального бюджета 32 млн евро на строительство, модернизацию и введение в эксплуатацию железнодорожных веток. Целью такой политики выступает необходимость увеличения грузоперевозок как на линиях, находящихся в собственности частных предприятий, так и на линиях общего пользования.

В рамках выделенных средств на реализацию указанного плана предполагается решить задачи обеспечения безопасности и экологичности железнодорожных перевозок, что будет способствовать повышению общей конкурентоспособности немецких железных дорог. В качестве стимула государство предъявляет частным владельцам веток требование обеспечить некоторый объем перевозок, по крайней мере не ниже данного установленного нормативного уровня. От этого будет зависеть будущая величина финансовых ассигнований. В Германии, как и в Евросоюзе, нисколько не боятся, что такая модель государственного участия каким-то образом негативно скажется на конкурентной среде в области предоставления транспортных услуг, так как решение проблем укрепления транспортной инфраструктуры лишь улучшает условия по организации эффективного конкурентного процесса и соответствующего рынка.

Давно известен факт, что пассажирские перевозки, как правило, убыточны, что, несмотря на, возможно, искусственный характер экономической природы этого факта, вызванный и конкуренцией автомобильного транспорта, привело во многих странах к необходимости реструктуризации железнодорожной отрасли, проводимой в странах ЕС, Японии, США. Можно выделить основные принципы промышленной политики в этой сфере по различным странам:

- подготовка новой законодательной базы функционирования железнодорожного транспорта, предполагающей разделение функций государственного контроля и собственно управления перевозками;
- децентрализация управления отдельными видами инфраструктуры и перевозок;
- расширение роли региональных властей в части компенсации компаниям убытков от пассажирских перевозок на местных ветках.

Однако подобная реструктуризация отрасли, предполагающая стадию разделения единой государственной железнодорожной компании на несколько структурных единиц, а затем их акционирование, которое, стоит отметить, осуществлено далеко не во всех странах, требует продолжительного периода времени – не менее 10 лет. Именно такой период для реформирования железных дорог был отведен в Европе. Цель названных изменений состоит в увеличении объема перевозок при сокращении затрат на них, улучшение качества обслуживания пассажиров.

Мировой опыт свидетельствует о том, что ни в одной стране, которая бы осуществляла столь масштабную трансформацию системы управления железных дорог, не было осуществлено 100% передачи их в частную собственность. В Великобритании, которая сделала попытку такой передачи, через очень незначительный период времени частная железнодорожная компания обратилась за государственными субсидиями, так и не обеспечив необходимой рентабельности своего функционирования. В США этот процесс принял еще более выраженный вид: частные компании передавали убыточные пассажирские перевозки государству. Это ни в коем случае не противоречит никаким канонам так называемой рыночной экономики, не снижает общей эффективности развития данного сектора. Перечисленные решения и государственное управление сохраняют часть очень важных для страны пассажирских маршрутов. Если инфраструктурные проекты кажутся убыточными с точки зрения стереотипного расчета экономической эффективности, то это совсем не значит, что они неэффективны или не нужны. В действительности здесь понятие эффективности охватывается значимостью железнодорожной, транспортной артерии для будущего развития хозяйства и следующих поколений, даже если нынешние эксплуатационные возможности недоиспользованы. Банкротство же важнейших элементов инфраструктуры оборачивается абсолютной потерей какой-то важной части национального богатства.

Однако необходимо помнить, что копирование эффективно-го опыта промышленной политики и реформ в какой-либо сфере какой-то страны не означает автоматической эффективности использования уже известных рецептов и инструментов в условиях другой страны. Совершенно очевидно, что добиться конкурентоспособного результата можно только в случае, если наравне с применением общих принципов удастся найти оригинальные организационные формы и такое же сочетание различных инструментов государственного регулирования и инвестирования. Хочется верить, что современная Россия будет двигаться в этом направлении.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Реструктуризация промышленности и конверсия оборонного комплекса России представляют магистральные направления трансформации сложившейся хозяйственной системы. Реструктуризация промышленных предприятий, которая должна была повысить их конкурентоспособность, не привела к ожидаемым результатам. В 2005 г. и, полагаю, на ближайшую десятилетнюю перспективу эта проблема сохранит свою актуальность и даже станет еще более острой и значимой, но уже в условиях, когда российская экономика обладает меньшими возможностями в ее проведении, а российское правительство – ограниченным набором регулирующих инструментов.

Уместно сформулировать ряд причин, по которым реструктуризация за такой продолжительный период времени не привела к ожидаемым результатам и одновременно продолжает сохранять высокое значение для российской экономики. Возможно, что полные ответы на эти вопросы можно получить только в рамках отдельного исследования эволюции данных процессов и комплексного подведения итогов. Здесь остановимся только на общих моментах.

1. Одна из основных причин заключается в том, что был неверно выбран вектор преобразований российской экономики и соответствующие инструменты и методы. Целью реструктуризации должны были стать повышение конкурентоспособности промышленных предприятий и обеспечение роста реальных доходов работающего населения. Этого невозможно добиться за короткий срок. Для осуществления подобного процесса требуются значительные усилия и время, поэтому расчет на то, что приватизация государственных предприятий приведет к их реструктуризации, т.е. новые собственники и рынок приобретут необходимые стимулы и возможности для проведения этого процесса практически в автоматическом режиме, не оправдался. Задача реструктуризации не воспринималась как системная, что в условиях отсутствия полноценного рынка капиталов, нестабильности потребительских и факторных рынков, а также наличия множества неэффективных инвестиционных решений, удручающего состояния основных фондов, снижающихся реальных доходов, разворачивающейся высокой инфляции, негибкости промыш-

ленной структуры к внедрению новых технологий и т.д. приводило к прогрессирующему спаду промышленного производства.

2. Подходы к реструктуризации изначально основывались на представлении о том, что существует реструктуризация фирмы в условиях отлаженно функционирующей рыночной экономики. В последнем случае реструктуризация сопровождается ростом структурной безработицы, что обеспечивает высокий уровень производительности на этих предприятиях и позволяет использовать высвободившуюся рабочую силу на фирмах в растущих отраслях, характеризующихся также высокой производительностью труда. Это повышает эффективность функционирования всей экономики. Но когда цели реструктуризации требуется достичь в условиях крупнейшего за историю страны спада промышленного производства, тогда довольно трудно обеспечить необходимый уровень производительности, поскольку не удастся наладить эффективное использование высвобождаемой рабочей силы и, кроме того, возникает вопрос: существуют ли принципиальные основания реструктуризации в классическом ее понимании? Может быть, реструктуризацию следует трактовать как систему правительственных действий и реакций экономических агентов, позволяющую восстановить объемы производства и реальные доходы, т.е. вывести их на докризисный уровень? Видимо, данная проблема потребует дополнительных теоретических объяснений, но в политическом отношении ответ более или менее ясен: путать реструктуризацию промышленности в сложившейся рыночной экономике и в трансформируемом хозяйстве, претерпевающем переход от централизма к экономике рынков, нельзя. И в теоретическом плане, и в политико-экономическом это два разных процесса. Один управляется функционированием рынков и общей политикой правительства, другой должен управляться только правительством, потому что отсутствуют полноценные рынки. Их появление должно превращать правительственное управление в экономическую политику, соответствующую признанным стандартам. Это будет справедливо только в том случае, если рынки, производимая продукция, доступность создаваемых благ будут также соответствовать признанным стандартам. Асинхронность способна привести экономику к катастрофе, когда ни один из важных параметров не будет достигнут без коренных изменений подходов к организации и развитию экономики.

3. Провозгласившие необходимость реструктуризации экономики реформаторы, понимая проблемы функционирования цен-

трализованной экономики, не рассматривали процесс ее реструктуризации как проблему децентрализации, регулирования и реинституционализации. Требовалось ввести новую конституцию деятельности промышленных организаций, создать конкурентоспособные и конкурирующие комбинации промышленных групп, учитывая главное ограничение – объем располагаемого реально-го дохода, который можно тратить на указанные цели. Вместе с тем не учитывалась и возможность интеграции промышленных предприятий. Считалось, что если создать класс собственников промышленных предприятий, то они, принимая определенные решения и работая на рынке, будут одерживать победы или испытывать поражения, иными словами, одни будут становиться банкротами, а другие наращивать свои производственные мощности и увеличивать капитал. Но этот процесс стихийно происходить не мог, поскольку отсутствовали необходимые институты и рынки.

4. С самого начала экономических преобразований считалось, что предприятия должны самостоятельно принимать решения, касающиеся своей производственной деятельности и поведения на рынке, а также во всех остальных сферах. Некоторая база для этого была подготовлена в конце 80-х годов, когда внедрялись методы хозяйственного расчета и самофинансирования. Это были первые уроки управления финансами предприятий, выбора продуктовой номенклатуры, изменения организационных структур, включая состав менеджеров среднего и высшего звена и т.д. Однако эти уроки не привели к формированию прочного знания, поскольку проводились под патронажем центральных органов и в условиях иной хозяйственной системы. Их следовало продолжать, обеспечивая эволюционный переход к принятию решений в условиях свободного ценообразования и нестабильных рынков. Но форсирование событий привело к самоустранению государства от управления процессами преобразований в промышленности. Реструктуризация, практически вплоть до 1998 г., не рассматривалась правительственными службами как главный элемент промышленной политики, а макроэкономические мероприятия, осуществляемые в 1992–1998 гг., шли вразрез с задачами развития промышленности РФ.

Тем самым реструктуризации в России было придано одно направление движения – в сторону создания мощного финансово-спекулятивного сектора экономики. Исходя из этого, в 2000 г. перед российской экономикой возникла другая задача: осуществить

“реструктуризацию”, т.е. произвести пересмотр сложившейся хозяйственной структуры, не имеющей долгосрочных перспектив развития. Это невозможно сделать быстро в силу двух ограничений: во-первых, недостаточных инвестиций, во-вторых, из-за сложившихся в течение указанного срока моделей поведения промышленных предприятий, которые наверняка придут в конфликт с новыми действиями. Таким образом, приходится констатировать важность государственного регулирования в проведении реорганизации промышленности. Но не менее важно уточнить, когда прямое государственное управление процессами реструктуризации должно быть уменьшено, а затем и прекращено. При этом должны сохраниться механизмы эффективной государственной промышленной политики, без которой не развивается ни одна экономика западного мира. Причем в эти инструменты могут вноситься коррективы в зависимости от особенностей построения региональной экономики, т.е. проблему реструктуризации промышленности следует рассматривать с позиций региональной политики.

В качестве институционального инструмента осуществления промышленной политики может выступать специальный закон, который определяет цели, задачи, принципы реализации промышленной политики с учетом социально-экономических особенностей развития страны и отдельного региона, правовых условий, упорядочивает взаимоотношения между субъектами региональной экономики по поводу участия в разработке соответствующих мероприятий и в программах развития различного уровня (федеральных целевых, региональных, отраслевых).

Основными целями региональной промышленной политики могут выступать:

- развитие научно-технического и промышленного потенциала области;
- стимулирование создания и производства конкурентоспособной продукции, внедрения ресурсосберегающих технологий;
- оптимизация структуры промышленности области;
- обеспечение занятости и роста благосостояния населения;

Промышленная политика – неотъемлемый элемент общей региональной политики, поэтому ее концепция должна вытекать из стратегии социально-экономического развития региона, оценки природно-ресурсной и климатической составляющей, определении основополагающих проблем развития региона в ближайшем будущем и в сравнительно отдаленной перспективе, из

диагностики региональной экономики и построения прогноза развития области (включающего социально-демографический, природно-ресурсный, экономический, технологический, экологический, информационный прогнозы). На наш взгляд, в условиях высокой региональной разобщенности требуется особая оценка системы взаимосвязей “Центр–регион”, поскольку от качества отношений в этой системе зависит не только проводимая федеральным правительством региональная политика, но и возможности проведения тех или иных мероприятий самим регионом, т.е. степень его хозяйственной самостоятельности и экономико-политической автономности – способности принимать эффективные решения. Такую оценку необходимо проводить на основе подписанных договоренностей между Центром и регионом, законодательных актов, регулирующих на текущий момент данный вид отношений. Результатом ее будет отнесение региона к наиболее депрессивным или динамично развивающимся, донорам или реципиентам. Этим будет определяться направленность мероприятий региональной промышленной политики, объемы федеральной помощи в виде соответствующих трансфертов и кредитов.

Промышленной политике в управлении должна отводиться большая роль, поскольку без нее процесс реструктуризации экономики провести невозможно, тем более что в Законе продекларирована цель “оптимизации промышленной структуры”. Концепция промышленной политики депрессивного региона должна строиться на выборе приоритетных направлений развития его промышленных подсистем, что предполагает установление набора критериев, позволяющих осуществить данный выбор, а также должна включать разработку комплекса мероприятий государственной поддержки (федеральных и региональных властей) и оценку эффективности вариантов экономической политики.

Одним из центральных моментов промышленной политики является решение социальных задач. Обеспечение занятости, загрузка производственных мощностей представляются весьма важными целями, но если это не приводит к росту заработной платы работников предприятий, а по области в целом – к росту реальных доходов населения, то подлинная проблема не решается в рамках разработанного комплекса мероприятий. Это верный сигнал для пересмотра промышленной и инвестиционной политики, как на отдельных предприятиях, так и региональными властями.

В качестве основных инструментов, при помощи которых обеспечивается реализация региональной промышленной политики, могут выступать:

- программы развития промышленности, в частности, региональные, утверждаемые областной думой и разрабатываемые по заказу областной администрации;

- областной фонд развития промышленности, создаваемый для финансирования мероприятий промышленной политики;

- система прямых и косвенных мер государственной поддержки промышленности: введение правил, норм, дополнительных процедур, изменений в системе налогообложения и т.д.

Финансирование разработки и реализации региональных программ развития осуществляется на долевых началах областным бюджетом и предприятиями-участниками. Пропорция определяется в ходе согласований между субъектами и напрямую зависит от изменений региональной конъюнктуры и доходной части областного бюджета.

Для повышения разнообразия экономико-политических воздействий на развитие промышленности в регионах требуется использовать следующий арсенал возможных рецептов – стандартных и оригинальных:

- инвестиционный налоговый кредит либо полное освобождение от уплаты налогов в областной бюджет. Здесь нужны четкие критерии, оформленные в виде соответствующего закона (или поправок к действующему);

- предоставление инвестиций из регионального фонда развития промышленности;

- предоставление гарантий областной администрации по возврату промышленными предприятиями кредитов или обеспечение залога государственного имущества (механизм требует оформления, в том числе законодательного);

- предоставление в аренду госимущества, в том числе и на льготных условиях;

- оказание помощи промышленным предприятиям в поиске необходимой для них информации и заказчиков;

- проведение работы по привлечению кредитов в региональную промышленность;

- поиск областной администрацией контрактов для предприятий на поставку продукции для федеральных нужд, а также использование областного заказа;

- организация общественных работ, направленных на улучшение промышленной инфраструктуры в регионе;
- обеспечение межрегиональных экономических связей, представление интересов региона за его пределами;
- организация системы расчетов с федеральным бюджетом для предприятий оборонного комплекса (проведение взаимозачетов при несвоевременном финансировании оборонного заказа);
- использование системы муниципальных займов;
- отладка системы бюджетных трансфертов, включая инвестиционные;
- законодательное закрепление инвестиционных функций федерального, регионального и местного уровней власти и выстраивание соответствующей структуры регулирующих налогов.

Это стандартный набор мероприятий, не претендующий на завершенность, который уже применяется в тех или иных масштабах с той или иной эффективностью. Оригинальный пакет мер следует из экономического анализа регионального хозяйства. Во-первых, оборонные предприятия, участвующие в программе развития, выдвигали свои предложения при жестко ограниченных возможностях оценки рыночных перспектив рассматриваемой к выпуску продукции. Во-вторых, эти предложения проходили чрезвычайно запутанный, длительный процесс экспертиз и согласований как в регионе, так и в Минэкономике (проблема сложности и размытости критериев отбора), пока программа была утверждена к реализации.

Проекты некоторых предприятий не вошли в эту программу. Таким образом, происходило выделение средств под проекты с высокой степенью рыночной неопределенности. Эта практика требует пересмотра. Необходимо давать оценку потребительной стоимости продукции, выдвигаемой предприятиями на государственные инвестиционные программы, т.е. рассчитывать норму потребительной стоимости, особенно в отношении продукции, которая не заполняет пустые рыночные ниши, а является импортозамещающей.

1. Требуется оценить продуктовую матрицу региональной промышленности и отслеживать ее изменение методами компьютерного мониторинга, в том числе с учетом прогноза изменений экономической конъюнктуры и уровня реальных доходов в региональной экономике.

2. Необходимо оценить производственно-технологический, научный, кадровый потенциал региона, а также его инвестицион-

ные возможности – внутренние и потенциальные внешние (максимальный объем привлечения инвестиций извне).

3. Необходимо произвести оценку и понять, насколько автономны и замкнуты воспроизводственные контуры региональной экономики, и определить их количество (в том числе приоритеты развития, предоставляющие конкурентные преимущества для экономической системы).

4. Важным направлением промышленной и инвестиционной политики является структурообразование экономики – формирование интегрированных промышленных комплексов. Это более широкая и сложная в создавшихся условиях задача не просто объединения или слияния нескольких предприятий, а образования вертикально интегрированной работоспособной промышленной системы без ущерба для процессов развития малого и среднего бизнеса в регионе. Это и будет оптимальная промышленная структура, когда крупные промышленные предприятия будут сосуществовать и эффективно развиваться с малым бизнесом, создавая рабочие места и увеличивая реальный зарабатываемый доход граждан.

5. Региональным властям требуется реализовывать политику согласно концепции “ключевого параметра” конкурентоспособности. При крайней ограниченности инвестиций следует выбирать не проекты (лучший бизнес-план), а ключевой параметр конкурентоспособности, который имеется у конкретного изделия, а также предприятия, региона и страны. Потребитель в конечном счете покупает набор параметров продукта или вообще один параметр. Кстати, большая роль здесь отводится рекламе этого параметра или набора параметров, поэтому нужно сконцентрировать имеющиеся инвестиционные возможности на их достижение. Когда рассматривается инвестиционный проект, то его финансовые показатели часто затемняют значение свойств создаваемого продукта, особенно в сравнении с конкурирующими продуктами. Таким образом, ожидаемая отдача просто “съедается” рынком, поскольку предприятия осуществляют производство продукта с заведомо более низкими по сравнению с аналогами технико-экономическими параметрами.

6. При разработке промышленной политики следует учитывать монетарное наполнение потребительских рынков и рынков промышленной продукции. Рост инвестиций станет возможным только при системном повышении качества российской экономики, и на уровне отдельно взятого региона кардинально перело-

мить ситуацию достаточно проблематично. Успехи Москвы, Санкт-Петербурга, Свердловска, Самары и некоторых других городов и регионов объясняются их спецификой: во-первых, они располагают уникальными технологиями и ресурсной базой, во-вторых, некоторые из них снимают политическую ренту, в-третьих, имеют значение личные связи губернаторов с мощными банковскими структурами в России и за рубежом. Безусловным достоинством является то, что они разумно используют эти возможности, хотя эффективность организации инвестиционного процесса даже в этих регионах оставляет желать лучшего. Аспект связи губернаторов с фондами, инвестиционными компаниями и банками является тем, возможно, условно позитивным свойством коррупции, о котором шла речь выше. Следовательно, в долгосрочном плане страну не может устроить наличие и развитие таких связей, хотя бы потому, что они носят узко ориентированный локальный характер, определяются отдельными личностями, а не системными характеристиками и вектором развития самой экономики. В связи с этим при внедрении критерия оценки, учитывающего долгосрочный аспект развития, причем с качественных позиций, можно утверждать, что подобная организация связей и инвестирования обладает порочностью и может интерпретироваться как форма выживания, но не как образец для имитации и институционализации. Причина состоит в том, что она просто низко эффективна по своему содержанию и гипертрофирует весь инвестиционный процесс, а также институты, отвечающие за перераспределение ресурсов.

Необходимо отметить, что в законодательном плане лимитирующими факторами развития промышленности выступают три правовые системы: налоговый кодекс, закон о несостоятельности и банкротстве предприятий и антимонопольный закон. Налоговый кодекс обязательно должен предусматривать создание стимулов для инвестирования в промышленность. Необходимо учитывать различные варианты инвестиционного налогового кредита и систему экономических выгод для банков, инвестирующих в промышленность, а не в финансово-спекулятивный сектор экономики. Следует снизить налог на прибыль, а также пересмотреть структуру начислений на заработную плату, очистив последнюю от искусственных наслоений, что возможно, если принять предложения по переносу налоговой нагрузки на природно-ресурсную составляющую и собственность. Кроме того, следует приостановить действие закона о банкротстве, особенно

в отношении предприятий оборонного комплекса – акционерных обществ, поскольку они находятся в трудном финансовом положении, а смена собственника кардинально не изменит ситуацию. Государство для данных предприятий должно в законодательном порядке решить проблему организации интегрированных промышленных систем, раз эта проблема не была решена в ходе приватизации. Теперь акционерные общества вправе самостоятельно решать, объединяться им или нет и, если да, то с кем. Но многие предприятия ВПК испытывают серьезные трудности, что создает правовые основания для соответствующих реорганизаций. Однако требуется законодательно оформить такую процедуру либо в виде дополнений в Закон о банкротстве и в Закон о конверсии оборонно-промышленного комплекса или в Закон об акционерных обществах, либо принять закон “Об управлении региональными экономиками и отраслевыми комплексами в условиях кризисной экономики”, так как прерогатива принятия подобных решений все еще остается за акционерными обществами. Этот закон мог бы перестать действовать с заранее заданного момента, к которому была бы сформирована более или менее здоровая промышленная структура.

Все эти мероприятия, по нашему мнению, должны применяться к предприятиям оборонно-промышленного комплекса и ко всей региональной экономике. Однако для этого необходимы не только соответствующие законодательные трансформации, включая изменения в законодательствах конкретных регионов, но и соответствующие изменения макроэкономической политики, а также подходов в области управления региональной экономикой. Кроме того, требуются финансовые ресурсы на саму организацию эффективного управления и разработку программ. Выход видится в одном: в подстраивании организационно-правовой базы под задачи оздоровления промышленности, для чего разрабатываемые системы правил должны быть предельно просты и понятны, что обеспечит контроль над их выполнением минимальными издержками.

Применительно к проблемам реструктуризации промышленности РФ и оборонного комплекса страны следует отметить нестыковки в разрабатываемом законодательстве. С одной стороны, к 1999 г. создана вся необходимая законодательная основа для проведения реструктуризации и конверсии на предприятиях оборонного комплекса; с другой – это законодательство включает уже использовавшиеся подходы и механизмы государственно-

го регулирования, но слабо учитывает текущее состояние оборонного комплекса, к которому тот пришел за годы стихийных преобразований.

В заключение необходимо отметить, что решить проблему оздоровления промышленности можно только путем объединения усилий всех заинтересованных сторон: администрации разного уровня, научной общественности, промышленников и предпринимателей. Разработка эффективной политики станет возможной при вовлечении в этот процесс российских экономистов, мнением которых зачастую пренебрегают, приглашая для консультаций западных коллег, демонстрирующих абсолютное незнание специфических особенностей функционирования российской промышленности. Региональной администрации и российскому правительству необходимо задуматься, с моей точки зрения, над самоидентификацией, над текущей экономической ситуацией и научным обоснованием собственных действий в сфере политики.

## КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПЛАН (КАК ИСКЛЮЧИТЬ ДИСФУНКЦИЮ)?

Первые успехи часто бывают обманчивы, но на них ложится важная задача – вселить надежду в людей, вдохновить на решение более сложных задач. Если этот успех действителен, то он неоднократно подтверждается жизнью, если нет, то возникает ощущение дискомфорта. Первый успех – своеобразная точка отсчета для разработки и использования нового плана действий, он означает перелом в предыдущей динамике и предъявляет определенные требования к мероприятиям экономической политики. Властным органам первый успех нужен в том числе для демонстрации эффективности своей работы, хотя получен ли он благодаря их рвению или вопреки ему, как правило, трудно установить. Для экономиста очень важно правильно идентифицировать явление, определить его статистически, поэтому усилия экономической науки должны быть направлены на решение следующих двух проблем: 1) методологической устойчивости экономического анализа, т.е. способности науки дать политикам вполне конкретные рекомендации; 2) смысла, целей, направлений экономических изменений и допустимых границ их распространения.

Конечно, общий спад объемов производства и проведенная обвальная конверсия оборонных отраслей привели не только к абсолютному сокращению выпуска, но и не способствовали повышению качества производимой продукции, так что в конкуренции с импортными изделиями данной категории российские товары в целом проигрывают на внутреннем рынке. Хотя существуют направления конверсии, по которым удалось ощутимо продвинуться вперед: транспорт; ТЭК; здравоохранение; производство новых материалов и специального оборудования; мирный космос. Некоторые из своих научно-исследовательских достижений российской оборонной промышленности удается использовать в разработке новых видов изделий гражданского назначения. Особо это касается авиации, судостроения, электронной промышленности. Уровень наукоемкости гражданской продукции в этих отраслях продолжает оставаться достаточно высоким: 1) авиационная техника, гражданский космос, изделия электронной техники, промышленные взрывчатые вещества и отдельное оборудование для ТЭК – около 100%; 2) судостроение и радиоэлектронная аппаратура – около 90%; 3) средства связи и медицинская техника – 60–70%; 4) производство оборудования для ТЭК и других отраслей – в среднем 30%.

Несмотря на достигнутые успехи 1999 г., не секрет, что на протяжении семи лет подряд не была выполнена практически ни одна программа конверсии и реструктуризации, а следовательно, можно со всей определенностью признать проводившуюся экономическую политику неудовлетворительной. Государство фактически отказывалось выполнять свои обязательства перед оборонным комплексом. Так, по заявлению И. Клебанова от 27.01.00, правительство РФ даже в год экономического роста и значительного увеличения налоговых поступлений оплатило гособоронзаказ только на 85%, по отдельным предприятиям – на 60%. Погашение задолженности переносилось на ближайшие два–три года в соответствии с вновь разработанной схемой реструктуризации долгов.

Утверждения о том, что научный и кадровый потенциал военной отрасли сохранен, не так обнадеживает, как хотелось бы, поскольку, во-первых, данные говорят о сокращении численности занятых, во-вторых, за годы реформирования были потеряны не только лучшие кадры и разработки, но и свернуты многочисленные перспективные темы исследований. В лучшем случае воспроизводились изделия конца 1980-х годов, пройдя

некоторую модификацию в соответствии с отпущенными средствами. Исключения из этого правила единичны. Кроме того, не происходило возобновления кадрового потенциала. Наблюдалось абсолютное старение кадров, так что кривая “естественной смерти” организации (построенная автором для отдельных оборонных предприятий) демонстрирует исчерпание трудового потенциала на 70% уже к 2008 г. Известны случаи, когда на авиационных заводах России директора приглашают работников пенсионного возраста (отзывают с пенсии) для того, чтобы осуществить производство сложного изделия, на которое государство, наконец, выделило деньги, поскольку кадры соответствующей квалификации просто отсутствуют, а имеющиеся работники не в состоянии справиться с техническими задачами такой сложности. Подобный результат будет обнаруживаться при сохранении сложившихся условий развития высокотехнологического комплекса России.

Из проведенного анализа можно сделать два вывода: во-первых, об иллюзиях экономического роста, завышенных ожиданиях, искаженной самооценке, которые характерны для некоторой части правительственных чиновников и экономистов; во-вторых, о существующей потребности в дальнейших экономических изменениях, ресурс которых ограничен. Причем эта потребность осознается практически всеми, однако далеко не все отдают себе отчет о конечности границ и даже о целесообразности отдельных изменений.

Объективно в отношении высокотехнологического комплекса имеются три альтернативы, три стратегических направления его развития. Первый путь сводится к возрождению этого комплекса в масштабах, соответствующих докризисным. Второй путь состоит в фиксации существующего положения. Третий путь, который является явно предпочтительным, заключается в такой структурной оптимизации, чтобы превратить высокотехнологичный комплекс в научно-промышленный, занимающий центральное место в организации экономического роста России.

Необходимо отметить два основополагающих препятствия этому процессу. Во-первых, высокие материальные затраты при низкой оплате труда. Во-вторых, неумение обеспечить решение государственных задач. Дело в том, что экономику можно представить в виде нескольких контуров, между которыми существуют связи. Для нормального функционирования каждому контуру требуется определенный объем денежной массы, но текущее

состояние этих контуров и каналов связи перманентно провоцирует перекачку денежных средств из одних контуров в другие. Возникает контурная иерархия в экономике. В эффективной экономике структура ограничивает возможности необоснованной перекачки средств и возвышения одного контура над остальными. Признаком неэффективной экономики является обратный процесс – постоянная перекачка средств, оголяющая контуры, вызывающая их дистрофию. Следовательно, существуют две задачи: снижать затраты путем тарифной политики и регулирования в области естественных монополистов и обеспечивать невозможность вымывания финансов из реального сектора экономики, для чего необходим комплекс реорганизаций, включая вопросы заключения сделок, теневой экономики, налоговой, банковской системы, валютной биржи и т.д.

Правительственный план необходимых действий в области “high tech” был сформулирован в Нижнем Новгороде на Совещании руководителей оборонных предприятий 21 марта 2000 г. Основное содержание этого Плана можно свести к трем положениям:

1) создать единую государственную стратегию целенаправленной реструктуризации высокотехнологичного сектора экономики в соответствии с задачами военного строительства с учетом рамочных условий общей долгосрочной стратегии развития экономики РФ, Концепции развития вооружения, военной и специальной техники до 2015 г. и параметров новой государственной программы вооружения на 2001–2010 гг. и требованиями обеспечения безопасности государства;

2) разработать схему перехода к среднесрочному (три года) и долгосрочному (пять–десять лет) оборонному заказу; погасить задолженность по государственному оборонному заказу, а также обеспечить полноценное финансирование текущей деятельности государственных предприятий;

3) предусмотреть в бюджетах последующих лет расходы на содержание объектов социальной сферы, передаваемых бывшими оборонными предприятиями в ведение местных органов власти; создание законодательных основ по удержанию молодых кадров в высокотехнологичных отраслях и по особому режиму банкротства предприятий.

Возможная дисфункциональность этого вполне приемлемого плана возникает не по причине того, что он содержит какие-либо невыполнимые положения, а в силу совершенно иного

обстоятельства: разрушенные или низко эффективные производственные контуры российского высокотехнологичного сектора не в состоянии исполнить некоторые положения плана либо требуют более серьезных затрат – инвестиций, чем те, которые фигурируют в ориентировочных установках или даже запрашиваются самими предприятиями. Более того, фактором, противодействующим эффективному развитию промышленности, да и экономики в целом, является коррупция, выражающаяся в множественных фальсификациях использования выделяемых государством финансовых ресурсов. Кстати, неисполнение правительством своих обязательств по финансированию федеральных и региональных программ, выражающееся не просто в сокращении выделяемых финансовых сумм, но и в задержке в перечислении этих средств на счета казначейства и в получении предприятием, фактически провоцирует воровство менеджмента этих предприятий и поддерживает “промышленную коррупцию”. Общим итогом становится низкая эффективность функционирования промышленных организаций, их неконкурентоспособность и массовые поражения на внутреннем и внешнем рынках.

Как видим, приведенный для примера план не выходит за рамки общего локализованного подхода, т.е. сосредоточен в большей степени на внутренних проблемах промышленности. На наш взгляд, этот план необходимо было расширить за счет действий общеэкономического характера. В частности, за счет использования государственной прерогативы в кредитовании высокотехнологичных отраслей и фундаментальной науки, одновременно принять меры по недопущению перекачки средств в финансово-спекулятивную сферу, обеспечить экономику промышленности деньгами, что соответствовало бы задачам расширения деятельности в промышленных организациях, а также должным образом контролировать валютный рынок. Для субъектов только внутреннего рынка данная потребность отсутствует и существует только потребность быстрой наживы и сохранения своих сбережений. Указанный мотив экономического поведения абсолютно не способствует развитию высоких технологий и вообще инновационной деятельности, связанной со значительными затратами интеллекта, релевантной информации и других редких ресурсов.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

## СВОЙСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТИМУЛИРУЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Неоклассическая и кейнсианская теории занятости, а также политика стабилизации экономики основаны на статическом подходе и утверждают, что при фиксированном количестве ресурсов экономика способна обеспечить определенный уровень ВВП при полной занятости. Теоретическая постановка проблемы экономического роста касается совершенно иного аспекта. Каким образом можно увеличить объем производственных мощностей или ВВП в условиях полной занятости и почему экономический рост столь важен, что становится главной целью экономической политики в любой стране? Более того, по тому, какой это рост, по его темпу судят о правительстве и результатах его политики. Чтобы ответить на эти вопросы, рассмотрим пример, проясняющий ситуацию.

Допустим, имеются две страны. В одной из них темп экономического роста составляет 4% в год, в другой – 2%. Предположим, что обе страны имеют равные ВВП, как в реальном выражении, так и на душу населения в начальной точке отсчета времени. Тогда первая страна удвоит ВВП примерно за 17,5 лет, а вторая – за 35 лет, если прочие условия равны. Если указать, что средний прирост населения одинаков для двух стран, то одна страна станет в 2 раза богаче второй страны примерно за 35 лет при сохранении тенденции такого роста. Став богаче, она усилит и свое монопольное положение, и возможности политического диктата на вторую страну, которая по этому показателю будет ей уступать.

Теперь ответить на поставленный выше вопрос несложно. Экономический рост увеличивает общественный продукт на душу населения, а в долгосрочном плане означает повышение уровня жизни. Растущая экономика обладает способностью удо-

влетворять новые потребности и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне. Рост реального продукта означает большее материальное изобилие и в конечном счете облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов, позволяет обществу более полно реализовать поставленные экономические цели. Политические системы и международные отношения фактически институционализируют модель необходимого роста, не принимают во внимание длительную динамику и тенденции, связанные с изменениями в других составных элементах национального богатства.

Понять, растет экономика или нет, можно с использованием показателя ВВП в реальном исчислении; ВВП на душу населения; агрегированного показателя роста производительности. Обязательно ли каждое замедление темпов роста, выраженное в отставании прироста указанных показателей, становится спадом? Является ли постоянный рост единственной нормой? Отставание в такой области, как темпы экономического роста, имеет почти незаметный характер и сказывается не сразу, а с течением времени. Спадом же можно считать непреднамеренное или преднамеренное и потому разрушительное замедление темпов экономического роста. Издержки спада или замедления темпа роста – это обычно издержки неоправдавшихся ожиданий.

От чего же зависит экономический рост? Выделим семь факторов, четыре из которых связаны с физической способностью экономики к росту:

- 1) количество и качество природных ресурсов;
- 2) количество и качество трудовых ресурсов;
- 3) объем основного капитала (средства производства);
- 4) технология и информация (инновационный потенциал);
- 5) институциональная организация экономики;
- 6) развитость социально-экономической инфраструктуры;
- 7) управленческая эффективность.

Именно эти факторы делают рост производства благ потенциально возможным. Существуют и такие условия, которые выступают стимуляторами спроса. Это полное использование ресурсов и повышение уровня совокупных расходов. Важным является фактор распределения, утилизации отходов для повышения эффективности совокупного выпуска. Институты управления играют важную роль, поскольку с их помощью прирост ВВП распределяется между объектами потребления и фактическим состоянием этих институтов, определяется степень социального

неравенства, которая может нивелировать результат экономического роста, если величина прироста будет распределена в пользу ограниченного числа лиц.

Вот какое определение росту дает, наверное, самый компетентный специалист по исследованию этого явления в XX в., Нобелевский лауреат по экономике С. Кузнец: “Экономический рост страны может быть определен как долговременное увеличение возможностей удовлетворять все более разнообразные потребности населения в продуктах экономической деятельности. Эта возрастающая способность основана на развитии техники и технологии и на необходимых изменениях в институциональной структуре и идеологии. Важны все три составные части определения. Длительное увеличение предложения товаров есть результат экономического роста, который им и определяется”<sup>1</sup>.

Экономический рост в XX в. характеризуется двумя типами тенденций: а) высоким темпом и б) качественными особенностями. Каждый тип тенденции выражается индивидуальными признаками. Например, высокий темп роста выражается в приросте производства на душу населения, приросте производительности труда, скоростных структурных изменениях экономики, а также в трансформации структуры общества и идеологии. Что касается качественного содержания экономического роста, то оно находило отражение в экспансионистском характере роста за счет трансферта технологий и ограниченности роста, когда 3/4 населения Земли так и не смогли достичь минимального возможного уровня жизни, обеспечиваемого современной технологией.

Во второй половине XX в. по темпам экономического развития и качеству жизни лидировали такие страны, как США, Великобритания, Франция и др. Однако в 1990-х годах начался новый этап долгосрочного экономического роста, который характеризовался появлением новых лидеров мировой экономики и заметным изменением ее структуры. Во-первых, ежегодный прирост увеличился с 1 до 3%. Основной вклад в данное изменение внесли страны, на долю которых приходится более половины мирового продукта и 2/3 мирового оборота торговли.

Во-вторых, возросла скорость увеличения производства в развивающихся странах с 2,4% в 1980-х годах до 5–6% в 1990-е годы,

<sup>1</sup> Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышления: Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. СПб.: “Гуманистика”, 2003. С. 104.

и число стран, где ВВП на душу населения имел тенденцию к росту, увеличилось, что не может трактоваться иначе как положительная тенденция, несмотря на увеличение разницы в уровне богатства и качестве жизни между развитыми и развивающимися странами. Последняя тенденция, разумеется, снижает эффект первой, и довольно серьезно, так как основным критерием оценки ситуации в области мирового развития и экономики является принцип сопоставления и абсолютной разницы по уровню жизни людей.

В-третьих, в мировой экономике в течение 1990-х годов и в начале 2000-х четко обозначились две важнейшие тенденции: сформировалось три конкурентных полюса – Америка, Европа и Юго-Восточная Азия и Тихоокеанский регион; наметилась тенденция неуклонного сокращения экономического доминирования западных стран. Например, в 1991–1998 гг. доля стран Европейского союза в мировом товарообороте сократилась с 44 до 36%, а доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона существенно возросла, по некоторым оценкам до 40%. При этом доля Азии без Японии в мировой торговле превысила долю Северной Америки и имеет тенденцию к увеличению.

В-четвертых, имеются экспертные данные, свидетельствующие о том, что в XXI в. лидировать в мировой торговле будет группа стран БРИК, т.е., в соответствии с заглавными буквами, Бразилия, Россия, Индия и Китай. Таким образом, доминирующую роль будут играть страны, которые располагают большими по емкости рынками либо ресурсным потенциалом.

В-пятых, 1990-е годы были ознаменованы в России и странах бывшей социалистической системы масштабной трансформацией общественных институтов и хозяйственных структур. Интересный момент обнаруживается в России, когда трансформация сопровождалась катастрофическим спадом промышленного производства и сокращением валового внутреннего продукта при значительном росте неравенства, а экономический рост 2000–2005 гг. – снижением неравенства в обществе. Таким образом нарушалась закономерность, вытекающая из кривой С. Кузнецца, согласно которой экономический рост в западных развитых странах происходил за счет увеличения глубины неравенства. Возможно, подобные изменения качественного характера и появление новых свойств современного экономического развития связаны с тем, что возникли новые свойства экономического развития. В частности, возросла эффективность структуры

хозяйства, его пропорции стали в большей степени отвечать задачам современного развития; произошел рост технического уровня и качества продукции, возникли новые институты, предъявляющие специальные требования к качеству и технологиям, увеличился конечный выпуск, и возросла доля потребления разных благ, включая редкие, наконец, ощутимо повысилась экономичность использования ресурсной базы экономического роста. Тем самым экономический рост становится более интенсивным, иными словами, рост национального дохода все в большей степени обгоняет рост средств производства, численность рабочей силы при снижающихся затратах на производство единицы продукции.

Общее представление о взаимодействии всех этих факторов дает кривая производственных возможностей. Она представляет собой сочетание разных комбинаций инвестиционных (средств производства) и потребительских товаров в условиях полной занятости (вовлечены все ресурсы) и полного объема производства. Таким образом, эта кривая представляет максимальный объем производства двух агрегированных продуктов. Рост выпуска одного невозможен без сокращения производства другого, и с каждой дополнительной единицей выпуска первого теряются все большие объемы второго (закон возрастающих вмененных издержек), так как необходимо в этом случае направлять ресурсы с одного производства на другое и во все большем количестве, потому что эквивалентные ресурсы редки.

Представители различных школ экономической науки трактовали экономический рост по-своему, исходя из собственных принципов, допущений анализа (рис. 13.1). Однако всегда под экономическим ростом, если его рассматривать с точки зрения концепции кривой производственных возможностей, понималось перемещение этой кривой вправо с увеличением сегмента под ней. Это достигается за счет увеличения предложения ресурсов и технического прогресса и позволяет производить большее количество разных товаров. В конечном счете выбор положения на кривой производственных возможностей для данного момента определяет положение этой кривой в будущем, т.е. каким будет экономический рост.

Согласно неоклассической доктрине, экономические агенты осуществляют выбор между потреблением и инвестированием, причем чем больше инвестиции, тем в долгосрочном плане на большую величину сдвигается кривая производственных воз-

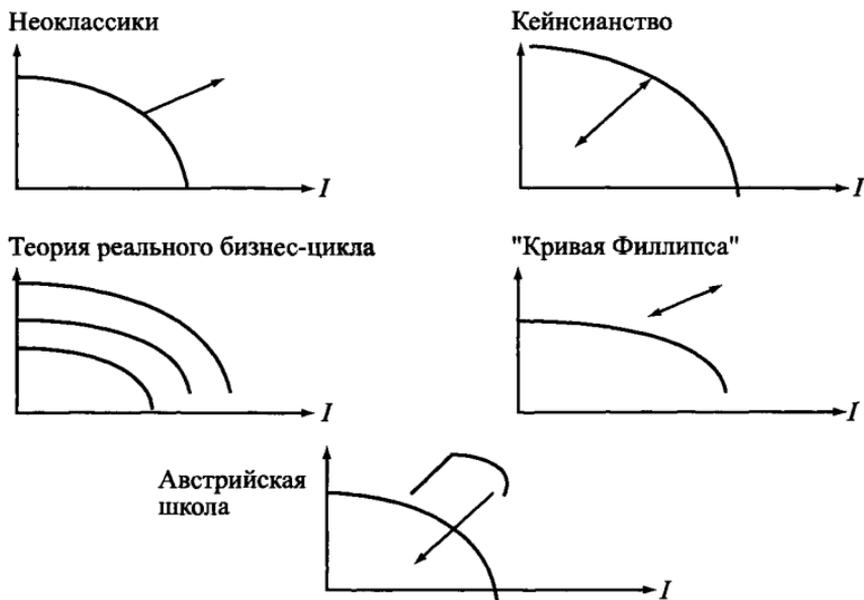


Рис. 13.1. Интерпретация производственных возможностей с позиций различных экономических школ

возможностей вправо вверх. Естественно, и темп роста выше. Если агенты выбирают некий средний уровень потребления из имеющегося максимально и минимально возможного, тогда темп экономического роста будет существенно медленнее. Этот вывод следует из допущения, что экономика функционирует в начальной точке на границе своих производственных возможностей. В связи с этим выбор может быть только либо в пользу инвестиций, либо в пользу текущего потребления, т.е. растраты имеющихся ресурсов. Если процент низкий, то это будет способствовать инвестиционному развитию, если же он высок, то стимул заботиться только о сегодняшнем дне перевесит все иные возможности.

Кейнсианская экономика изначально не находится на кривой производственных возможностей – это ее главное условие, поэтому ресурсы задействованы не полностью и спрос всегда превышает предложение, но этот спрос не удовлетворен, т.е. ощущается недостаток спроса. Стимулируя спрос, можно интенсифицировать потребление и инвестиции, поскольку они связаны одной функцией дохода. Именно такой ход событий создаст необходимую экономическую динамику и передвинет кривую производст-

венных возможностей вправо вверх, т.е. обеспечит экономический рост.

Подход, который базируется на кривой Филлипса, также является, по существу, неоклассическим. Вместе с тем он исходит из наличия обратной зависимости между инфляцией и безработицей. Кредитно-денежная экспансия может на какое-то непродолжительное время вывести экономику за границы производственных возможностей, так как если цены не регулируются, то положительная динамика в области занятости будет компенсирована растущей инфляцией, что вернет экономику на границу ее производственных возможностей. Разумеется, возврат на кривую производственных возможностей будет связан с замедлением роста, который можно будет поддерживать все ускоряющейся инфляцией.

Теоретическая конструкция реального бизнес-цикла — это развитие неоклассического подхода к интерпретации экономического роста путем анализа фактора предложения. Экономика так же, как и в классической модели, предстает на кривой производственных возможностей. Экономическая динамика заключается в перемещении самой кривой в результате реальных улучшений производства и роста занятости с увеличением производительности труда. В этом случае циклические колебания представляют собой динамику самой границы производственных возможностей.

Наконец, кульминацией интерпретации экономического роста на основе анализа поведения производственных возможностей экономики, представленных в пространстве “потребление—инвестиции”, является версия австрийской школы, которая по большому счету представляет расширенное видение классической точки зрения. Экономика может находиться выше границы производственных возможностей, но, учитывая, что существует связь и выбор между потреблением и инвестированием, система в результате перегрева не просто возвращается на кривую производственных возможностей, как в подходах на основе кривой Филлипса, а может войти в состояние спада, что и обеспечивает объяснение циклической динамики. Таким образом, экономика в силу роста процентных ставок и инфляции возвращается на кривую производственных возможностей и срывается с нее вниз, под сектор, что символизирует спад и преобладание текущего потребления над инвестициями. Если экономическая политика посредством фискального или кредитно-денежного механизма

будет противодействовать спаду, то это приведет к его усилению, потому как экономика нуждается в лаге времени на адаптацию и на то, чтобы нормализация процентных ставок стала новым сигналом для перемещения капиталов и сказалась на структуре спроса, в том числе на инвестициях.

Как видим, наиболее распространенные экономические теории, объясняющие экономический рост и циклическую динамику, исходят из предположения о связях между некоторыми макроэкономическими агрегатами и о наличии равновесия в экономике, пусть и условного, продиктованного расположением системы на кривой производственных возможностей либо местонахождением по отношению к этой кривой. Как следует из представленной в этой и других моих работах теории экономической дисфункции, выяснение, где находится экономика, полезно, но оно бесполезно относительно кривой производственных возможностей. Подлинная теория должна давать объяснение, где бы ни находилась экономическая система. Иными словами, теория не должна быть привязана к месту нахождения экономической системы. Тогда, действительно, если изменится сила инерции или местонахождение, то теория уже станет бессильной, не сможет ничего объяснить, описать и тем более спрогнозировать. Экономический рост определяется многочисленными факторами, включая институциональные эффекты, которые не находят отражения в концепции кривой производственных возможностей и равновесия экономики. Анализ на основе сопоставления текущего потребления и инвестиций является, по существу, однофакторным, поскольку строится на тождественном равенстве сбережений и инвестиций, а сбережения трактуются как доход за вычетом текущего потребления.

Возможность экономики полностью реализовать свой производственный потенциал ограничивается факторами спроса и распределения. Прирост производственного потенциала возможен, если совокупные расходы увеличиваются в степени, достаточной для поддержания полной занятости, дополнительные ресурсы эффективно используются. Например, прирост рабочей силы в США составлял 2 млн в год, однако сам по себе этот рост не увеличивал производственных мощностей. Он может даже ухудшать ситуацию, если эти люди не находят работы или работают не по специальности. Это в чистейшем виде расходование ресурсов, особенно высокоинтеллектуальных кадров – инженеров, учителей, врачей, и т.д. – не по назначению или с заведомо более

низкой отдачей, которая программируется институциональными факторами.

Иными словами, уровень доходов, социального расслоения, т.е. неравенство, сильно влияет на экономический рост. Между бедностью и экономическим ростом существует вполне определенная связь, особенно это касается качественных параметров. Кроме того, проблема бедности всегда была и остается важным направлением работы практически любого правительства, т.е. стержнем его социально-экономической политики. Сокращение бедности стало главной целью хозяйственного развития. При этом вряд ли кто-то уверенно скажет, что правительства разных стран имеют четкую стратегию борьбы с этим явлением и понимают его природу. В лучшем случае они знают, что возникновение бедности связано с проблемой распределения и базовых институтов, которые не хочется менять. Кстати, именно по этой причине данная проблема становится почти неискоренимой, а при сопоставлении разных стран все понимают, что бедность разная. На сегодняшний день экономистам ясно одно: возможность снижения бедности зависит от динамики среднего уровня доходов и изначальной степени неравенства доходов. Одновременно не всегда понятно, как можно обеспечить экономический рост и сократить бедность, так как часто эти задачи рассматриваются как противоречивые. Исходя из этого, правительству требуется сбалансировать свои действия, направленные на обеспечение роста, с действиями, которые оказывают воздействие на уровень потребления в стране и распределение доходов.

Представляется, что задача сокращения бедности должна быть неотделима от задачи организации роста. Такая постановка меняет ранние представления об экономическом росте и политике правительства. Стратегия экономического роста может предполагать рост и для бедных, в частности, увеличение их доходов, причем оптимальным вариантом является сокращение разницы между группой наиболее богатых и бедных. Тем самым при экономическом росте, в случае, если описанная политика будет реальностью, степень неравенства снизится. Здесь возникают два важных вопроса: насколько изначальное неравенство позволит осуществить данную экономическую политику роста и как сокращение неравенства, если оно в ходе такой политики произойдет, повлияет на темп экономического роста? Различные экономические школы пытаются ответить на поставленные вопросы, однако единого ответа пока нет, да он и вряд ли возможен,

поскольку бедность имеет национальную окраску, историю и детерминируется социальными институтами, как, собственно, и качество роста.

Сформулируем три положения, которые делают обозначенную нами проблему более понятной.

Во-первых, экономический рост имеет решающее значение для сокращения бедности и можно с некоторой степенью точности предполагать, что экономический рост как таковой все-таки не создает неравенства, т.е. не влияет на его величину. Действительно, если бы роста не было, не происходило бы увеличения дохода экономических агентов, тогда уменьшить число бедных можно, только перераспределив доход от наиболее богатых, благосостояние которых тоже не увеличивалось бы при отсутствии роста. Это резко усиливало бы напряженность и наверняка сделало бы подобное распределение невозможным. Скорее всего, неравенство определяется базисными институтами, отвечающими за распределение дохода, а также исходной его величиной, способной, видимо, институционализировать возникающую структуру и мотивации.

Во-вторых, экономический рост, сопровождающийся изменениями в характере распределения доходов, есть выражение более эффективной экономической политики. Именно такой рост содержит стратегию сокращения бедности как центральный элемент общей стратегии роста.

В-третьих, первоначально высокая степень неравенства тормозит процесс сокращения бедности, поскольку сама по себе бедность является препятствием, мешающим ее снижению. При этом имущественное неравенство, как стоит предположить, обеспечивает менее высокий темп экономического роста.

Итак, как следует из кривой производственных возможностей, увеличение реального продукта и дохода можно осуществить тремя основными способами:

- 1) вовлечением большего объема ресурсов;
- 2) повышением производительности их использования;
- 3) появлением новых идей, проектов, технологий, информации.

Производительность и инновационно-технологическая база экономики являются главнейшим направлением в повышении темпов ее развития. Экономический рост, а главное – способы его достижения являются предметом политического выбора, зависят от государственных целей и возможностей, состояния

общества. Действительно, можно расти на 2,5% ежегодно, как США, можно на 8–12%, как Китай, а другим странам, таким как Чад и Эфиопия, необходимо еще решить проблему нехватки продовольствия.

Цели экономической политики у разных стран разные, только вот требования к целям единообразны, да и отдельные цели могут соответствовать друг другу, отличаясь только по степени значимости, занимаемому положению в структуре приоритетов. Но в любом случае цель должна быть реальна, четко ограничена во времени и количественно измерима.

Цель наций – не просто наращивать свое богатство, повышать уровень жизни путем удовлетворения качественно новых и постоянно изменяющихся потребностей, а достигать необходимой степени социального удовлетворения от экономического развития. В связи с этим проблема достижения высокого темпа роста может и не считаться главной. В сущности, она таковой и не является. Темп роста экономики – важный показатель развития в рамках неоклассической теории экономического роста, придающей меньшее значение проблеме организации экономического роста. Институциональная теория, наоборот, отводит ведущую роль в стимулировании роста методам правительственного влияния. Однако в этой части позиции многих экономистов расходятся. Можно выделить три основных взгляда на государственную политику стимулирования экономического роста.

1. Низкие темпы роста объяснимы недостаточностью совокупных расходов, которые не обеспечивают необходимого прироста ВВП, поэтому противодействие достигается низкими процентными ставками (политика дешевых денег), которая может сопровождаться сокращением расходов правительства, с целью сдерживания инфляции при активизации капиталовложений.

2. Необходимо воздействовать на факторы, повышающие производственный потенциал, через снижение налогов, как средства, стимулирующего сбережения и инвестиции, трудовые усилия и предпринимательский риск. Сторонники теории предложения – за отмену налога на прибыль корпораций и предоставление льгот на инвестиции<sup>2</sup>.

3. Следует проводить индустриальную (структурную) политику, при которой правительство напрямую берет на себя форми-

<sup>2</sup> Евродитя Манделла. Теория оптимальных валютных зон. М.: Дело, 2002. С. 343–345.

рование структуры промышленности, стимулирует фундаментальные разработки, технический прогресс, сферу образования<sup>3</sup>. Подобная стратегия роста применялась в виде индикативного планирования во Франции в 1960-х годах и вплоть до настоящего времени в Японии.

Последний вариант экономической политики наиболее адекватен задачам экономического развития и вытекает из необходимости управления институциональными изменениями путем целенаправленного воздействия на экономические структуры, не отрицая возможности использования элементов первого и второго вариантов экономической политики. Интересно выделить основные инструменты политики экономического роста, которые применяются в настоящее время. В частности, те положения, о которых пойдет речь, были руководящими принципами экономической политики правительства Великобритании во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов. Нужно сразу отметить, что эффективность экономической политики – это довольно сложное понятие. Довольно трудно однозначно оценить экономическую политику вообще, хотя многочисленные эксперты часто дают свои оценки тому или иному правительству, анализируя общие результаты и в основном полагаясь не на количественные, а на качественные показатели. Тем самым они, как правило, оценивают итоги экономической стратегии. Важно то, что даже если правительство не имеет вразумительной стратегии экономического развития, то все равно оценивается некий общий результат, итог, который на относительно длительном этапе работы правительства расценивается как стратегический. Иными словами, институт оценки мероприятий экономической политики таков, что он как бы назначает стратегию, даже если ее в содержательном смысле нет.

Характерной особенностью политики экономического роста является совмещенность цели самого роста и цели повышения уровня занятости. Для осуществления одновременного достижения указанных целей необходимо обеспечить:

- экономическую стабильность в долгосрочном периоде;
- более высокую производительность труда, обеспечиваемую за счет поощрения капиталовложений и активизации малого и среднего предпринимательства;

<sup>3</sup> Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000. С. 418–428.

- новые рабочие места;
- справедливое распределение доходов.

Под стабильностью правительство обычно понимает необходимые условия достижения высоких и неизменных уровней занятости и экономического роста. Например, стабильными выглядят правительственные действия или вновь вводимые институты, не порождающие нестабильность, если инфляция сохраняется в пределах, скажем, 5% и процентные ставки таковы, что стимулируют капиталовложения.

Фискальная политика должна исходить из следующих двух правил: во-первых, правительство делает займы только для того, чтобы инвестировать их в определенные секторы экономики, а не потратить на расходы и текущее потребление; во-вторых, доля внутреннего государственного долга к ВВП не должна увеличиваться, ее необходимо сохранять в рамках, признанных допустимыми, без ущерба движению к названным стратегическим целям.

Чтобы фискальная политика была эффективной, требуется следовать следующим принципам:

- транспарентность целей и задач фискальной политики и всех расходов правительства, осуществляемых за деньги налогоплательщиков;
- отсутствие дестабилизирующего влияния фискальной и кредитно-денежной политики;
- ответственность за распределение государственных денежных средств и создание условий для инвестирования реального сектора экономики;
- справедливость при проведении приватизации, либерализации, дерегулирования и распределения доходов, введение прогрессивной шкалы налогообложения.

Регулирование должно касаться и отдельных отраслей экономики. Это, по существу, и представляет собой главное содержание промышленной политики. Министерство, ответственное за промышленность, торговлю, должно ставить своей целью повышение конкурентоспособности продукции отечественного производства и обеспечение научного и технического превосходства страны. Для этого понадобится добиться более высоких уровней производительности труда. Достичь данных целей можно, только если поощрять предпринимательство, инновации и высокую производительность труда, расширять научные, промышленные и технологические рынки, внедрить эффективную систему регулирования отраслей экономики.

Реализация цели регулирования и повышения эффективности экономики промышленности предполагает мероприятия по следующим отдельным направлениям, которые взаимосвязаны и определяют функционирование всего реального сектора экономики: конкурентоспособность, подготовка кадров, региональная политика, антимонопольное законодательство и закон о банкротстве, разработка общих правил поведения и законодательных норм (институциональное проектирование). В первую очередь нужны правила, позволяющие легко с наименьшими транзакционными издержками осуществлять меры по замене технической базы фирм, стимулированию возникновения малых фирм, включая и инновационные фирмы, поощрению межрегионального сотрудничества. Все это – условия, необходимые для повышения конкурентоспособности экономики и создания отечественной промышленностью новых товаров.

Правительству также следует заботиться о подготовке квалифицированных кадров для экономики и промышленности (отметим, что российское правительство фактически уничтожило министерство труда, соответствующие научные организации по исследованию трудовых отношений в бывшем Министерстве труда), поскольку без них обеспечить конкурентоспособность не представляется возможным. Более того, если не отслеживать и не понимать процессы в сфере трудовых отношений, вообще невозможно осуществлять какую-либо осмысленную политику, не говоря уже о ее эффективности. Соответствующие мероприятия должны включать не только воздействия на формирование условий для инвестиций в человеческий капитал, но и позволять проводить переподготовку и повышение квалификации на основе использования новых информационных и коммуникационных технологий. Это создаст преимущества использования компьютерных технологий в бизнесе, образовании, обществе в целом, что повысит мобильность, информированность населения, создаст дополнительные рабочие места.

Относительно региональной политики стоит отметить, что, в частности, в Великобритании, ее целями выступают:

- создание и сохранение рабочих мест;
- активизация внутренних и привлечение иностранных капиталовложений;
- улучшение конкурентоспособности слабо развитых регионов.

Иными словами, для отстающих регионов предусмотрена особая экономическая политика. Правительство отдельно, в рам-

ках региональной политики стимулирует возникновение межотраслевых связей. Так, с помощью государственных программ фундаментальных исследований государством создается научно-промышленная инфраструктура в многообещающем секторе биотехнологий, облегчающая связь промышленных инновационных фирм и таких крупных исследовательских центров, как Кембридж и Оксфорд. В Великобритании промышленное законодательство регулирует жизненный цикл компании и направлено на то, чтобы облегчить появление на рынке, облегчить правила создания компании, упростить отношения акционеров и компании. Причем только публичная компания может котиrowать свои акции на бирже, а чтобы стать публичной, необходимо отвечать специально установленным правительством требованиям. Эти действия способствуют, с одной стороны, открытости рынка, с другой – его укреплению. Антимонопольное законодательство должно также реально защищать и потребителя, и производителя.

Согласно новому антимонопольному закону Великобритании, подпадающие под действие этого закона компании могут быть оштрафованы на сумму до 10% от оборота компании, а фирмы, пострадавшие от монополистов, могут подать в суд и требовать компенсации убытков. Облегчается процедура слияния компаний, если при слиянии величина объединенной доли рынка не превысит 25%.

Как видим, приведенные примеры из опыта работы правительства Великобритании кажутся весьма полезными, но вся политика укладывается в общую схему приращения успеха по всем направлениям одной-двух сопряженных целей, в частности цели экономического роста. Однако экономический рост может происходить за счет ослабления экономики, снижения ее качественных характеристик, растущей дисфункции экономики. Чтобы этого избежать, нужна система институциональных корректировок. Что же отличает в этом смысле Великобританию от России. А то, что отдельные действия при их перенесении будут абсолютно малоэффективны. Причина состоит в том, что в России трудно создать конкурентную среду и предпринимателя-новатора, хотя о действиях в этом направлении, которые нужны и полезны, уже говорилось в этой книге. Однако указанные принципы фискальной политики, а также институционального регулирования могут вполне рассматриваться как исходный материал политики экономического роста в России, где главной организую-

ющей компонентой и одновременно целью должна стать фабула структурных изменений при общей макроэкономической стабильности всех подсистем, улучшающимся их качестве, росте числа занятых.

Такую цель можно реализовать только посредством особой инвестиционной политики, стимулирования инновационного сектора экономики, стабилизации элементарной системы институтов. Это должно снять проявления “теневой экономики”, очистить реальный сектор хозяйства от практики “финансовых откатов”, воссоздать оптимальный по объему и эффективный государственный сектор промышленности за счет госпредприятий оборонно-промышленного комплекса. Кроме того, необходимо создать все условия для появления новаторских фирм, расчистить рынки для отечественного производителя, укрепить экспортные позиции военных производств, нефтехимических, металлургических предприятий, крупных научно-исследовательских комплексов, создающих уникальные приборы и оборудование, снизить процент, обеспечив требуемую норму прибыльности на внутренние инвестиции. Данная проблема не является настолько простой, чтобы можно было ее только обозначить. Активизация инвестиций уже представляет собой структурную задачу, предполагающую нетривиальное решение.

## ДИЛЕММА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Еще в январе 2005 г. РИА “Новости” со ссылкой на министра экономического развития и торговли РФ сообщало, что “по прогнозным расчетам необходимые изменения в структуре производства могут произойти не раньше, чем к 2011 году”. Объяснение этому, которое дало Министерство, было примерно следующим. Поскольку в экономике доминируют отрасли топливно-энергетического комплекса, металлургии и АПК, которые не могут расти темпом выше 5%, постольку сложившаяся структура экономики и сформировавшиеся институты не позволят ей расти темпом выше 5–6% в год, а для удвоения ВВП якобы необходим рост свыше 7%. Такую динамику могут дать отрасли пищевой, химической, легкой, лесной промышленности, строительных материалов, отдельные машиностроительные секторы и высокотехнологичный комплекс. Но именно их доля в структуре российской экономики составляет менее трети, что явно недостаточно

для того, чтобы быть локомотивами экономического роста. Общий итог подобных рассуждений сводился к необходимости развития малого и среднего бизнеса, который успешнее всего будет развиваться именно в этих секторах хозяйства, что и позволит достичь темпа роста более 7% в год и обеспечить достижение конечной цели – удвоения ВВП.

Действительно, за последние годы экономический рост в России колебался между 6 и 7%. Совершенно адекватная констатация причин, не позволяющих экономике выйти на темп развития выше 7%, соседствовала с неверным объяснением как структурных изменений, так и предлагаемых рецептов развития малого и среднего бизнеса. При этом ставка на стимулирование малого и среднего бизнеса как панацеи эффективных структурных преобразований и высокой динамики экономического роста с научной точки зрения вряд ли обоснована.

Ошибочность применения представленной выше логики, а также использования ее в качестве ориентира мероприятий экономической политики и принятия законодательных актов представляется очевидной в силу следующих положений. *Первое обстоятельство* сводится к тому, что изменения в структуре экономики имеют генетическую и телеологическую природу, т.е. как правило, есть два мощнейших генератора подобных изменений: объективно сложившаяся система институтов и социально-экономических пропорций, обуславливающих пределы и возможности хозяйственной трансформации, а также целенаправленные воздействия в рамках экономической политики, отражающие целесообразную экономическую динамику, необходимость удовлетворения определенных потребностей, осуществления общественного выбора, решения приоритетных задач. В силу этого изменения в структуре экономики не происходят сами по себе, как не происходит самопроизвольный перелив ресурсов и изменение потребностей.

Управление структурными изменениями требует создания и развертывания в экономике таких стимулов хозяйственной деятельности, которые бы воссоздавали необходимую, целесообразную для общества пропорцию между ее элементами. Более того, законодательное оформление таких стимулов может привести к замедлению темпа экономического роста, но сам рост будет уже иного качества, т.е. в его основе появятся совершенно иные, продуктивные, стимулы. Так, инвестор при принятии решения имеет мотив получения наибольшего дохода на единицу своих вложе-

ний при приемлемом риске. Он может ориентироваться и на меньший риск при относительно невысоком доходе. Возможна ситуация, когда различные структуры вложений по одним и тем же объектам воспроизведут одно и то же сочетание совокупного дохода и риска, обостряя тем самым проблему инвестиционного выбора. В основе такого выбора лежит управленческое решение, т.е. сугубо распорядительное действие по поводу того, куда направлять ресурсы. Именно этот выбор и решение, с одной стороны, детерминированы уже сложившейся пропорцией между элементами (объектами) экономической системы, но, с другой стороны, определяют дальнейшие изменения хозяйственной структуры. В теории инвестиций принято считать, что инвестор ориентируется на извлечение максимально возможной прибыли при реализации каких-либо проектов. Этот мотив поведения трактуется в экономической науке, особенно в прикладных дисциплинах, как важнейший фактор предпринимательской психологии, двигатель всей рыночной экономической системы. Многие довольно известные экономисты рассматривали спецификацию, а затем и институты защиты прав собственности как основополагающие механизмы, задающие максимизирующий прибыль мотив поведения.

В качестве мотива, который противостоит поведению, ориентированному на извлечение прибыли, выступает форма “рентоориентированного поведения”<sup>4</sup>. Этот тип поведения связан с использованием субъектом своего монопольного положения в чем-либо. Методы присвоения ренты сводятся к спекуляции, получению льготных кредитов, выгодам от процедур приватизации, экспортно-импортным субсидиям. Экономические агенты из любого действия пытаются извлечь ренту подобно людям искусства, которые получают ренту за свою популярность и пользуются неэластичным спросом на продукт своего труда. Когда “рентоориентированное поведение” охватывает все сферы человеческих отношений, оно представляет собой серьезную угрозу дальнейшему развитию общества, подрывает его социальные основы.

Следует не согласиться с А. Ослундом, утверждавшим<sup>5</sup>, что “рентоориентированное поведение”<sup>6</sup> пойдет на спад в связи с раз-

<sup>4</sup> Ослунд А. “Рентоориентированное поведение” в российской переходной экономике // Вопросы экономики. 1996. № 8. С. 99–108.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> Следует заметить, что оно шире, чем поиск политической ренты, т.е. охватывает отношения, не связанные с государственной бюрократией.

витиём рынка и демократии. Он считает, что размер ренты резко сократился с 80% ВВП в 1992 г. до 10% к концу 1995 г. По его мнению, коррупция и рэкет остались неизменными, “рента” от приватизации и недвижимости не учитывалась в обоих случаях, а вот дотации в экспортно-импортных операциях и субсидирование процентной ставки были либо отменены, либо сократились. Сегодня уровень коррупции в России по разным данным оценивается в диапазоне от 40% ВВП до величины всего ВВП страны. Но если рента от приватизации и недвижимости не учитывалась, то это не означает, что она не менялась. Распределение квот и пошлин, введение акцизов, льготного налогообложения, распределение бюджетных средств на поддержку инвестиционного климата в стране, принятие целевых федеральных и региональных программ, организация “национальных проектов” создают благодатную почву для приобретения ренты.

И, наконец, самый главный вопрос: способно ли “прибылеориентированное” поведение вытеснить “рентоориентированное”? Если прибыль есть разница между доходами, полученными агентом от продажи товара на рынке, и расходами, понесенными субъектом в связи с производством и продажей товара или услуги, т.е. остаточный доход, то почему ориентация на ее получение создает более перспективную модель поведения по сравнению с “рентоориентированным”? Вопрос должен звучать так: не порочна ли сама прибыльная парадигма? “Наиболее значительным признаком прибыли предприятия является, возможно, не только ее остаточный характер, что часто подчеркивается, но и тот факт, что она настойчиво обращается к самым различным проявлениям человеческой психики. Прибыль мобилизует и лучшее, и худшее во имя экономической эффективности. Она неопределенна и может терять свое значение, даже если является стабильной и ограниченной. Она формируется в точках соприкосновения творческого предвидения, точных наблюдений и конъюнктурных случайностей. Она никогда не определяется количественно, важна прежде всего ее форма. Потому что форма этого дохода приводит в движение инстинкты приобретательства, инстинкт власти, инстинкт творчества, а возможно, даже инстинкт альтруизма”<sup>7</sup>.

Еще в 1951 г. в Американском экономическом журнале появилась статья Ж. Маршала, в которой автор утверждал, что

---

<sup>7</sup> Слова принадлежат Ф. Перру. Цит. по: Р. Барр “Политическая экономия” (Т. 2, с. 201–202).

чистая прибыль не соответствует ничему реальному<sup>8</sup>. Мне бы хотелось реанимировать эту точку зрения, несмотря на то, что она вызвала несогласие среди различных экономистов и, в частности, таких, как Р. Барт<sup>9</sup>, который, кстати, не приводит убедительных аргументов в пользу своего несогласия. В действительности, по факту экономической жизни, прибыль не только является остаточным показателем, но и не отвечает ничему реальному, так как ее назначение, и тем более присвоение и распределение, часто подвергается воздействию случайных факторов или правилу “большого пальца”.

В экономической теории существует несколько подходов к определению понятия “прибыль”. Субъективные теории прибыли трактуют ее через деятельность предпринимателя: как вознаграждение за нововведения – у Й. Шумпетера, за риск, а точнее, за лидерство, приспособление к переменам и взятие на себя “тягот непредсказуемости” – у Ф. Найта. Объяснение прибыли условиями экономической среды сводится к институциональным, структурным и конъюнктурным факторам – объективные теории прибыли. Институциональное объяснение прибыли восходит к теории Маркса о прибавочной стоимости и эксплуатации, когда прибыль – проявление функционирования капиталистических институтов.

Структурное объяснение связано с возможностями получения прибыли в условиях различных рыночных структур. Так, модель чистой конкуренции обнуляет прибыль из-за того, что в долгосрочном периоде предельные издержки равны предельному доходу, который равен цене, и средние издержки равны цене, т.е. предельному доходу, обеспечивая производственную и аллокативную эффективность. В связи с этим довольно проблематично, провозглашая стратегию развития рынка и конкуренции, необходимость стимулирования малого и среднего предпринимательства и конкурентной среды, т.е. фактически поощряя стремление к нулевой прибыли, одновременно говорить о целесообразности снижения налога на добавленную стоимость при сохранении налога на прибыль либо при его относительно меньшем снижении (по сравнению с налогом на добавленную стоимость). Мне неод-

<sup>8</sup> *Marchal J.* The Construction of a New Theory of Profit // *American Economic Review*. 1951. Sept. P. 550.

<sup>9</sup> *Барт Р.* Политическая экономия. Т. 2. М.: Международные отношения, 1996. С. 191.

нократно приходилось предлагать экстремальную меру на период трансформации и восстановительного роста: фактически обнулить налог на прибыль и дать заработать этому, во многом виртуальному показателю, который тем не менее является важным символом рыночной (монопольной) власти, а значит – характеризует экономическую структуру, направления ее динамики, процесс инвестирования и капитализации. Реализация подобного предложения позволила бы легально повысить роль и значение акционерного капитала и акционерной собственности. Данный механизм, заработав, стимулировал бы инвестиционный процесс в России и способствовал бы эффективным структурным изменениям.

Реальная конкуренция монополистична, и различие между полной стоимостью продукта и суммой предельных доходов образует прибыль. Конъюнктурное объяснение сводится к случайной прибыли, полученной вследствие колебаний экономической активности. Каковы бы ни были объяснения, сложность понятия “прибыль” скрыта в моделях поведения экономического агента, экономической динамике.

Как видим, перед Россией стоит важная задача: как распорядиться “прибыльной парадигмой”? Согласиться ли с ее властью, что практически и происходит повсеместно, придавая даже нерыночным секторам “рыночный” облик (правоохранительная система, социальная защита населения, армия) и таким образом выводя существенную часть трансакций из законного поля? Тогда необходимо логику влияния данной парадигмы доводить до логического завершения, что требует изменений в налогообложении прибыли. Существует иной вариант: ставить задачи развития и не полагаться на то, что поощрение поведения, максимизирующего прибыль, является единственным и спасительным инструментом развития экономики. “Дилемма заключенного” наглядно показывает, что стремление максимизировать личную выгоду в условиях асимметричной и ограниченной информации чревато большими издержками, нежели отсутствие подобного стремления в аналогичных условиях. Это важный выбор, который предстоит сделать в период структурных преобразований, при формировании нового образа экономических отношений.

Важнейшей чертой современного типа экономического роста выступает сокращение доли материального производства в общественном продукте, но такое, которое происходит при опережающем росте производительности. В частности, в США в

2003 г. наблюдался значительный рост производительности труда, что способствовало повышению заработной платы и прибылей корпораций, однако при ускорении экономического роста существенных изменений в показателях занятости не происходило. Таким образом, с точки зрения оценки экономической структуры возникает новая ситуация, при которой рост экономики не способствует росту числа рабочих мест в силу опережающих технологических изменений и повышения производительности труда. Возросшая заработная плата исполняет роль “институционализатора” данного состояния, т.е. не способствует увеличению занятости и сокращению безработицы. Единственное условие, при котором станут возможными позитивные изменения в занятости, – появление новых сфер деятельности и хозяйственных секторов. Иными словами, только структурная политика, планомерно и нацеленно формирующая подобные изменения, способна повлиять на занятость и средний уровень доходов. Снижение учетной ставки процента и налогового бремени на бизнес, а именно такая политика проводилась в последние годы в США<sup>10</sup>, обеспечивает сокращение размаха рецессии, принимающей вид замедления темпа экономического роста, так что отдельные секторы национального хозяйства не успевают ощутить сокращения продаж и прибылей. Как видим, структурные изменения затрагивают не только качественное содержание экономической системы и особенности ее возможных состояний, но и обеспечивают необходимость изменения экономико-политического инструментария, который уже не может не учитывать закономерности самих изменений хозяйственной структуры.

*Вторым обстоятельством* выступает то, что цель, осуществить или дождаться структурных изменений, подчиненных задаче удвоения ВВП, нелепа по своей постановке, ибо достижение такой цели может произойти совсем не за счет качественных улучшений хозяйственной структуры, а за счет ее ухудшения либо вследствие наличия искажающих институтов статистического учета элементов ВВП. Известно, что, например, рост фармацевтической промышленности может быть обусловлен старением населения (преобладанием старших возрастов в общей возрастной структуре населения), высоким уровнем заболеваемости,

<sup>10</sup> Такие инструменты стимулирования экономического роста давно очень популярны в США, особенно это касается изменений в налоговой системе, которые осуществлялись в данном направлении со времен “рейганомики”.

вследствие, допустим, постоянно ухудшающейся экологии отдельных районов или регионов мира и/или по причине того же старения либо высокой степени аварийности в экономике. С одной стороны, этот рост необходим в качестве меры сопротивления старению, болезням, а также ликвидации последствий аварийности и неустроенности инфраструктуры (в частности, транспортной), чтобы противодействовать сокращению активной части трудового потенциала. С другой стороны, он является индикатором неблагоприятной ситуации, такого роста, который происходит за счет увеличивающейся напряженности в социально-экономическом развитии страны и не приводит к облегчению жизни людей. Если люди больше болеют, если в стране увеличивается число инвалидов, высока смертность, то вклад фармацевтической промышленности в общий показатель роста, конечно, будет весомым и увеличится. Однако в действительности обществу выгоднее не иметь такого роста, так как, по существу, этот рост вызван негативной структурной динамикой экономической системы или ее отдельных элементов (возрастная структура, демографический фактор, социальное неравенство, низкий уровень технологического оснащения экономики и др.). Иными словами, данный рост представляет собой итог закрепления неэффективной структуры – старое население, живущее в основном на доходы, получаемые от продажи сырья.

Еще одной важной характеристикой роста выступает его движущий фактор. Экономический рост может происходить на основе технологического лидерства либо за счет преимуществ в развитии отдельных отраслей, факторальных преимуществ, в частности, когда страна обладает запасами каких-либо полезных ископаемых или иным относительно дешевым фактором производства, как Китай – рабочей силой. Но такие два типа экономического роста существенно отличаются по своему структурному содержанию.

Согласно докладу американского стратегического центра RAND Corporation “Глобальная технологическая революция – 2020”, глобальное технологическое лидерство в ближайшие десять с лишним лет будут определять такие страны и регионы, как США, Япония, страны ЕС, Канада, Тайвань, Австралия, а России отводится незавидное место, обуславливающее якобы задачи не создания, а только лишь использования технологического потенциала. Следовательно, страны разделятся фактически на две группы: те, которые обеспечивают производство новых техноло-

гий и распространяют их по миру (законодатели технологической моды), и те, которые пользуются этими технологиями и воспроизводят какой-то продукт с их помощью. Иные страны могут занимать и некое промежуточное положение, обладая отдельной или несколькими прорывными технологиями. Впрочем, это никак не меняет подхода к выделению двух контрастных групп. Безусловно, в последнем случае могут осуществляться и какие-то инновации, улучшения этих прорывных технологий, но потребуются колоссальные усилия (затраты), чтобы страна из второй группы перешла в первую. Эти затраты как раз связаны с осуществлением разрыва структурной зависимости. Более того, осуществить подобную трансформацию, особенно когда налицо преобладание сырьевой ориентации страны, возможно исключительно за счет консолидации элементов национального богатства и организации системы институтов, поощряющих их эффективное использование с явной нацеленностью на технологическую модернизацию страны. Для решения такой задачи психологически очень важно суметь отказаться от необходимости поддержания высоких темпов роста и целей удвоения неких показателей, сосредоточившись на обеспечении как можно более равномерного распределения прироста ВВП и величины самого национального продукта, одновременно создавая стимулы для создания новых высокотехнологичных производств и проведения структурных изменений экономики.

“Фетишизация” экономического роста как цели социального развития опасна потому, что современный рост несет в себе опасные угрозы для человеческого общества. Так, согласно докладу организации по сохранению природы World Wildlife Fund, опубликованном в 2004 г., человечество потребляет на 20% больше природных ресурсов, чем может произвести Земля<sup>11</sup>. Более того, прямое следствие возросшего спроса на пищу, материалы, энергию и пресную воду – сокращение численности популяций животных, обитающих на земле и в воде с 1970 по 2000 г. – на 30%, а в пресной воде – на 50%<sup>12</sup>. Таким образом, экономический рост в глобальном масштабе предстает феноменом, который помимо положительных проявлений влечет за собой буквально катастрофические последствия. Это выражается в растрате природного капитала, причем со скоростью, превышающей скорость его

<sup>11</sup> Новости в мире. 22 октября 2004 г. [www.newsru.com](http://www.newsru.com)

<sup>12</sup> Там же.

восстановления. Ведущие страны мира, помимо внутреннего и внешнего долга, накапливают за последние два столетия экологический долг, который довольно велик и требует обязательного погашения. Изменение климата может стать необратимым, влекущим отрицательные последствия для хозяйственного функционирования человеческого общества, если до 10% мирового ВВП не будет тратиться на погашение этого долга. Общий ущерб от подобных изменений может составить до 150 трлн долл.<sup>13</sup>

В последнее время появились исследования, в которых отмечается стабилизация численности населения мира<sup>14</sup>. В частности, до 2000 г. население планеты росло с увеличивающейся скоростью, но в последующие годы скорость прироста начала уменьшаться, а расчеты как будто подтверждают, что этот рост с течением времени практически прекратится<sup>15</sup>. Иными словами, численность населения Земли стабилизируется на уровне 10–12 млрд чел.

Суть объяснения экономического роста на основе демографического фактора состоит в том, что само человечество определяет характер роста, причем важны в этом даже не столько возможность размножения, способности людей и наличие ресурсов, сколько обмен и распространение информации<sup>16</sup>. Обращая внимание на привлекательность подобного объяснения, которое противопоставляется принципу Т. Мальтуса, согласно которому именно ресурсы задают пределы роста, не следует все же забывать, что определенное число людей, живущих на Земле, потребляет безвозвратно определенный объем ресурсов. Даже если численность мирового населения не будет расти совсем, а будет лишь воспроизводиться на одном и том же уровне, то в среднем каждые 70–80 лет на планете будут появляться новые 10–12 млрд чел., потребляющих объем  $N$  ресурсов, тогда всего за 140 лет будет потреблен объем  $2N$ , при условии, что потребности не изменятся. В связи с этим получение какого-то более или менее точного описания и объяснения складывающейся ситуации

<sup>13</sup> Новости в мире. 16 октября 2006 г. [www.newsru.com](http://www.newsru.com)

<sup>14</sup> Имеется в виду прежде всего исследование С.П. Капицы, представленное в качестве доклада Римскому клубу в 2006 г. под названием "Global Population Blow-up and After" ("Общая теория роста человечества").

<sup>15</sup> Ваганов А. Ничем не обоснованное желание жить, или Новая формула демографического императива для глобальной цивилизации // ИГ "Наука". 2006. № 17 (125).

<sup>16</sup> Там же.

совершенно не означает решения вопроса относительно снижения негативных аспектов экономического роста, имеющего помимо демографической еще и институциональную основу, связанную с тиражированием и расширением потребностей, которая в свою очередь воспроизводится современным укладом развитого капиталистического общества. В подтверждение последних слов выступает прогноз грядущего дефицита пресной воды в мире примерно к 2035 г.<sup>17</sup>, что станет серьезным фактором социально-экономической неустойчивости и ограничителем экономического роста.

*Третье обстоятельство* подразумевает значимость связи между макроэкономическими решениями правительства и тем, как они сказываются на самом росте – его темпе и качестве. Рассмотрим следующий пример. В 2005 г. профицит федерального бюджета России достиг уровня 11% ВВП, в 2006 г. составил существенно более 6%, хотя планировалось 3,4%, а в 2007 г. ожидается, что этот показатель будет равен примерно 6%. Это говорит о том, что вывоз из страны капиталов в настоящее время, по сути, осуществляется через бюджетный механизм и финансовую политику государства и по крайней мере в цифровом выражении эквивалентен величине роста – 5–6%. Следовательно, Россия неэффективно распоряжается плодами своего роста, причем превышение доходов над расходами в 1,5 раза не только притормаживает сам рост, но и выступает фактором, усиливающим сырьевую зависимость страны, т.е. не способствует позитивным структурным изменениям. Если в 2005 г. максимум доходов от продажи нефти и газа составил 40,7% ВВП, то в 2006 г. доля нефтяных и газовых доходов в госбюджете была равна около 50,3%.

Если посчитать средний темп спада и роста для России соответственно за семь лет спада и восемь лет роста, то получим спад со среднегодовой скоростью 7,7%, а рост со среднегодовой скоростью 6,0625% (табл. 13). При такой динамике удвоение ВВП по отношению к 1999 г. произойдет не ранее, чем к 2014–2015 гг., но никак не к 2010 г.

Интерес вызывает то обстоятельство, что, демонстрируя самый высокий темп роста из стран G-8, доля России в мировой экономике (по оценке ООН к мировому объему ВВП в долл. 1990 г.) сократилась с 4,3 до 2,6% соответственно с 1990 по 2005 г. А вот доля американской экономики увеличилась за тот же пери-

<sup>17</sup> В частности, такие оценки даются Институтом водных проблем РАН.

Таблица 13.1. Экономический рост в странах G-8 (валовой внутренний продукт в международных сопоставимых ценах, включая региональные агрегаты, по расходам, цены и ППС\* 2000 г.)

Страна	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Великобритания	-1,4	0,3	2,4	4,4	2,9
Франция	1,2	1,9	-1,0	2,1	2,4
Германия	5,1	2,2	-0,8	2,7	1,9
Италия	1,5	0,8	-0,9	2,2	2,8
Российская Федерация	-5,0	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1
Канада	-2,1	0,9	2,3	4,8	2,8
Соединенные Штаты Америки	-0,2	3,3	2,7	4,0	2,5
Япония	3,4	1,0	0,2	1,1	1,9

Страна	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Великобритания	2,7	3,2	3,2	3,0	4,0
Франция	1,1	2,4	3,6	3,3	4,1
Германия	1,0	1,8	2,0	2,0	3,2
Италия	0,7	1,9	1,4	1,9	3,6
Российская Федерация	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10,0
Канада	1,6	4,2	4,1	5,5	5,2
Соединенные Штаты Америки	3,7	4,5	4,2	4,4	3,7
Япония	2,6	1,4	-1,8	-0,2	2,9

Страна	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Великобритания	2,2	2,0	2,5	3,2	1,8
Франция	2,1	1,2	0,8	2,3	1,5
Германия	1,2	0,1	-0,2	1,6	0,9
Италия	1,8	0,3	0,0	1,1	0,0
Российская Федерация	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4
Канада	1,8	3,1	2,0	2,9	3,0
Соединенные Штаты Америки	0,8	1,6	2,7	4,2	3,5
Япония	0,4	0,1	1,8	2,3	2,7

Источник: UNECE Statistical Division Database (CIS, EUROSTAT, IMF, OECD).

\* ППС – паритет покупательной способности.

од с 24,4 до 27,3%. В целом доля стран “Большой восьмерки” в мировой экономике, оставаясь определяющей, за указанный период времени все-таки незначительно сократилась – с 65,6 до 63,2%. Вместе с тем доля Китая и Индии возросла соответственно с 1,7 до 4,6% и с 1,4 до 2,2%<sup>18</sup>. Таким образом, некоторые страны, обнаруживая высокий темп экономического роста, одновременно наращивают свое влияние в мировой экономической системе (Китай), то же относится и к странам, которые показывают более низкий темп роста (США, Южная Корея). Россия значительно снизила свою долю в мировой экономике, что охватывается как фазой спада, так и периодом экономического роста, высокий темп которого не привел к существенному увеличению этой доли.

## **“СТРУКТУРНЫЙ ПАРАДОКС” В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В течение 1990-х годов и даже в период роста 2000–2005 гг. экономика России испытывала повторяющиеся, но не идентичные экономические кризисы, причины которых различны и до конца не исследованы. Социальная ткань общества такова, а институты настолько несовершенны, что со временем кризисные ситуации в том или ином масштабе могут повторяться. Степень и глубина экономического кризиса обычно от раза к разу различаются. Это зависит от конкретных условий возникновения кризиса, предшествующей эволюции экономической системы, уровня восприимчивости кризисного явления, готовности противостоять развитию кризиса, умения предвидеть кризис и предотвратить его либо сократить отрицательные последствия.

Наличие кризисных явлений в экономике следует воспринимать со следующих позиций. Во-первых, какое-то число кризисов в экономике является отражением (издержками) экономического развития. Следовательно, кризисное явление может иметь помимо отрицательного и положительное значение. Кризис есть неотъемлемый элемент социальной эволюции и одно из осново-

---

<sup>18</sup> Данные подготовлены моим коллегой по Институту экономики профессором А.С. Нешитым, которого я благодарю за возможность использования их в этой книге.

полагающих условий хозяйственного развития. Экономическая система многоэлементна, поэтому точно предсказать результат постоянного взаимодействия этих элементов практически невозможно. В этой связи можно констатировать, что кризис возникает случайно, причем случайность выступает частным случаем закономерности, характеризующей экономическую эволюцию. Во-вторых, в экономике происходят кризисы-катастрофы. Это в основном кризисные явления, поражающие целиком экономическую систему и приводящие к значительным социальным потерям (высокой безработице, гиперинфляции, сокращению сбережений, разрушению инновационного потенциала страны, спаду производства, нарушению режима воспроизводства основного капитала, обесцениванию интеллектуальной и других видов собственности, сокращению потенциала финансовой, банковской сфер и т.д.).

Кризисные явления в экономике могут охватывать отдельные, но взаимосвязанные сферы – конвергентные кризисы. В этом случае изменению подвергнуты параметры, характеризующие развитие конкретной сферы, отрасли экономики. В результате эти кризисы способны усиливать друг друга и в конце концов превращаться в так называемый системный кризис, охватывающий экономику в целом, что выражается в соответствующем изменении макроэкономических агрегатов. Конвергентные кризисы могут существовать, не привлекая внимания, т.е. их присутствие в экономике выражается в снижении качества отдельных подсистем без существенного влияния на макроэкономические показатели.

Интересен тот факт, что кризисы, природа которых заключается в принятых решениях, в отличие от “генетических кризисов” (порожденных логикой функционирования экономики), являются полной неожиданностью для экономических властей. В частности, дефолт 1998 г., энергетические кризисы в различных регионах России представляют собой примеры таких кризисов. К ним относится также кризис системы в ходе реализации мероприятий по ее реформированию. Это происходит в том случае, если не продумана целесообразность, глубина реформирования и отсутствуют ресурсы на осуществление необходимых мер и доведение управленческих воздействий до их логического завершения.

Не проблема экономического роста как такового и удвоения к 2010 г. ВВП является на нынешнем этапе развития российской экономики центральной. В частности, растущий Китай, точнее, его правительство, прилагает специальные усилия для того, что-

бы снизить темп роста, потому что такую скорость не может выдержать имеющаяся в наличии несовершенная структура экономики, да к тому же просто не хватит ликвидности для его поддержания (проблема устойчивости). Одновременно китайский экономический рост совсем иного содержания и качества, чем в России. Китай ускоренно развивает отрасли высокотехнологического комплекса, активно реализует программы по развитию энергетики будущего, современной микроэлектроники. В России этот фактор и результат роста не показательны. По-прежнему, как уже на протяжении многих лет, определяющей для страны выступает проблема качества экономической структуры и роста, правовой эффективности хозяйствования.

Экономический рост в России обеспечил появление все большего числа потенциальных инвесторов, ставящих перед собой задачи эффективного использования своих накоплений путем вложения их в перспективные долгосрочные проекты и программы. При этом перед инвесторами возникает ряд проблем, связанных с выбором наиболее целесообразных направлений своей дальнейшей деятельности, определением партнеров для реализации идей проекта, а также с минимизацией рисков и затрат в процессе инвестирования. Перед фирмами также встают проблемы выбора перспективного товара, поиска финансовых и других ресурсов для реализации весьма затратного процесса перехода на выпуск новых изделий и другие проблемы, включая оценку своих рисков на стадии реализации инновационных проектов. Совпадение стратегических целей инвесторов и развивающихся предприятий на данном отрезке времени обеспечивает благоприятную ситуацию для развития промышленной системы России. Однако такое положение не может сохраняться в течение длительного времени. Это связано прежде всего с процессом быстрой утраты предприятиями их внутренних ресурсов.

Учитывая многофакторность наукоемкого развития, решение стоящих перед инвестором и предприятием проблем выбора не ограничивается глубоким анализом финансово-экономической стороны вопроса – это необходимое, но не достаточное условие выбора. Перед сторонами инновационного процесса, с точки зрения менеджмента, в общем случае стоит задача принятия решений в условиях высокой степени неопределенности (слабоструктурированные задачи управления). Следует отметить, что названные задачи решаются при помощи различных методов: портфельного анализа, бизнес-планирования, программно-целевых методик и др.

Однако в реальных условиях экономических взаимоотношений субъектов многообразие конкретных ситуаций делает проблему выбора в каждом случае трудноразрешимой из-за отсутствия адекватного взгляда сторон на интересы партнеров, их стратегические цели, возникающую степень риска и уровень доверия при реализации совместных проектов. Такое положение, естественно, не способствует быстрому продвижению проектов, росту инвестиций в российскую экономику и в результате сдерживает инновационное развитие промышленности. Несколько улучшить ситуацию взаимопонимания партнеров, а следовательно, и повлиять на оперативность и эффективность решений проблем выбора поможет выработка единого, понятного всем подхода и алгоритма анализа проектов, интегрирующего общие для сторон-участников существенные факторы.

Важнейшая инвестиционная предпосылка – создание условий для повышенного спроса на замену оборудования, станков и инструментов отечественного производства со стороны всех субъектов российского хозяйства. Сельское хозяйство, транспорт, медицина – субъекты спроса на оборудование, машины, приборы. А для их производства нужны современные станки и технологии обработки металлов, включая и современнейшие нанотехнологии выращивания узлов и деталей машин с заданными свойствами.

Если рассматривать проблему ускоренного развития и задуматься о том, какими государственными инструментами можно ускорить развитие экономики, то можно выделить два подхода. С одной стороны, содержательная экономическая политика, а с другой – фиктивное ускорение, воспроизводимое за счет валютно-финансового сектора национальной и мировой экономики. Действительно, валютные спекуляции, различные формы финансовых обменов, сделок, требований имеют цель извлечения дохода без создания реальной потребительной стоимости, когда оплачивается услуга, транзакция, никоим образом не связанная с созданием благ, пригодных для потребления. Услуги, бесспорно, тоже потребляются, но возникает вопрос: какой же объем услуг достаточен, откуда возникает свойство бесконечного размножения финансовых и других услуг транзакционного характера?

Видимо, можно употребить сравнение с сорняком и полезной сельскохозяйственной культурой. В первом случае не нужны никакие усилия: эти растения размножаются самостоятельно, а во втором случае требуется высокочрезвычайно затратный уход и колоссальные усилия, чтобы вырастить хотя бы что-нибудь. Этот “природный

парадокс” распространяется и на экономическую сферу, когда операции с финансами и валютой при глобализации мировой экономики и всепроникающем влиянии финансовых рынков распространяются мгновенно и в довольно значительном объеме, намереваясь поглотить и подчинить себе все другие операции, а реальная работа по созданию благ, новых продуктов, идей имеет меньшую рентабельность, вознаграждение, но требует колоссальных усилий и все более высокого уровня образования. Иными словами, человеческое общество достигло такой степени концентрации и обобщения знаний, что дальнейшая генерация новых прорывных идей требует значительного времени работы в рамках конкретной темы, высочайшего образования, на которое требуется и время, и ресурсы, чтобы создать требуемую атмосферу по воспроизводству релевантного знания. Индивид, погруженный в такую атмосферу и наблюдающий, как множится благосостояние участников финансового, валютного рынка, даже очень преданный профессии, тем не менее испытывает пессимизм относительно собственных перспектив и не питает иллюзий по поводу эффективной работы современных капиталистических институтов.

Конечно, неоднократно разными экономистами высказывались предложения по поводу того, чтобы каким-то образом снизить рентабельность валютно-финансового сектора, который уже стал своеобразной помехой развитию мировой экономической системы и порождает только конфликты. Однако в большинстве случаев даже серьезные предложения не касались пересмотра базовых институтов и ограничивались лишь косметическими воздействиями. Для противодействия валютным спекуляциям, которые смогли укрепить свои позиции в основном благодаря поощрительному влиянию монетаристской доктрины, отстаивающей свободу рынков, дерегулирование, невмешательство государства, в частности, представителем кейнсианского направления экономического анализа Дж. Тобиным был выдвинут проект, идея которого сводилась к необходимости введения специального налога на любые валютные и денежные спекуляции. Поскольку спекулянты дезорганизуют денежные рынки, они нарушают инвестиционные процессы, снижают эффективность кредитования промышленности, искажают финансовые потоки в экономике. Если эта деятельность привлекает достаточно большое число экономических агентов и имеет тенденцию к дальнейшему расширению, то необходимо повысить издержки занятия этой деятельностью, с тем чтобы снизить ее

рентабельность и сократить число желающих работать в данной сфере. Однако это предложение нельзя признать достаточно эффективным, поскольку сложившаяся система институционализована и принципиально не имеет перспектив совершенствования, а предлагаемый налог является как раз тем косметическим мероприятием, которое не меняет системной сути происходящих экономических процессов.

Международная система валютных спекуляций, базирующаяся на долларе, может быть преобразована с созданием еще двух независимых валютных центров на базе евро и азиатской единой валюты, которые обеспечили бы конкуренцию доллару, снизили его международное значение. Однако созданием трех валютных и экономических полюсов не исчерпывается набор возможных противодействий валютным спекуляциям и вытекающим из них, а также из нестабильности частного сектора и рынка международных инвестиций мировым финансовым кризисам.

Например, Японии и Китаю удалось выйти из кризиса 1997–1999 гг. с наименьшими потерями. Китайская система противодействия подобным кризисам базируется на значительной величине валютных резервов, поощрении капиталовложений, укреплении роли иностранных транснациональных корпораций на китайском рынке в обмен на доступ к современным технологиям. Целью экономической политики выступает предотвращение снижения темпов роста ниже 8% в год и безработицы выше 3%. Кроме того, Китай осторожно интегрируется в мировое хозяйство. Таким образом, унифицированная в политическом отношении система с некоторыми элементами экономического плюрализма, сильными традициями ведения национального хозяйства демонстрирует удачную политику сопротивления глобальному эксцессу и даже пытается балансировать в борьбе за мировые рынки между Японией и США. Япония имеет еще более прочную базу для противодействия мировым финансовым спекуляциям. Главным фактором сопротивления глобализации, проводимой под знаком неолиберального триумфа, является регионализация: создание мощных в экономическом плане и взаимосвязанных региональных группировок, укрепление позиций государства в экономике и переход к различным вариантам кейнсианского передаточного механизма экономической политики с разработкой общего институционального механизма. Этот механизм может быть представлен совокупностью инструментов институциональной природы, т.е. представлять набор оптимальных

правил, процедур, установок, моделей экономического поведения, которые признаются целесообразными на основе заданной системы стимулов.

Вспомним, что, согласно Дж.М. Кейнсу, экономический рост стимулируется методом экономической экспансии, когда государство увеличивает свои расходы и проводит эмиссионную политику. Идея такой политики совершенно проста и сводится к стимулированию потребительского спроса, который и порождает расширение производства. Допущением такого вида политики является то обстоятельство, что экономика находится в кризисе, который выражается в сокращении производства с высвобождением соответствующих мощностей без потери качественного состояния производственной базы и без проведения серьезных институциональных модификаций. Сработает ли схема Дж.М. Кейнса в совершенно иных условиях, когда экономический динамизм обусловлен возникновением “третьего сектора”, когда международные ограничения, порожденные глобализацией, довольно существенны, когда осуществляется замена целых институциональных подсистем в экономике? Конечно, бездумное применение любого рецепта экономической политики способно подорвать эффективность и закончиться катастрофическими последствиями для развития хозяйства. Кейнсианский экономический рост происходит за счет наращивания инвестиционных расходов, т.е., по сути, представляет согласованную динамику платежеспособного спроса и производственных мощностей. Генератором выступает государство. Когда мощности загружены и в экономике нет избыточного капитального актива, принимающего вид свободных мощностей, такая политика будет провоцировать инфляцию. Аналогичный результат будет, видимо, и при высвобождении мощностей вследствие износа, поскольку все мощности, пригодные для производства, будут загружены, а инвестиции пойдут не на расширение производственных мощностей и наращивание активов в экономике, а на их замену, т.е. будут исполнять своеобразную роль компенсатора.

В России нынешнего времени как раз и распространена иллюзия, которую охотно принимают и академические круги, что существует необходимый резерв свободных мощностей, что и позволяет полагаться на применение модели кейнсианского экономического роста. Однако это совершенно не так: при таких рассуждениях никак не учитывается качество производственной базы. Фонды, пригодные к эксплуатации, не простаивают, но да-

же и они большей частью неконкурентоспособны в силу того, что в течение более чем десяти лет не возобновлялись. И вот здесь можно применить кейнсианский подход, благодаря возникновению и развитию “третьего сектора” экономики, который функционирует и в России и напрямую связан с информационным сектором и с социальными задачами, которые воспроизводятся обществом. Собственно, его возникновение можно объяснить тем, что правительство не вполне эффективно справляется с реализацией мероприятий социальной политики. Вместе с тем для самого государства бережное отношение к этому сектору – это и есть социальная политика, перенесенная на микроуровень и облеченная в конкретные организационные формы. Вот почему, учитывая взаимосвязь между различными секторами, правительство США расходует довольно значительные средства из федерального бюджета на развитие науки и образования, стимулирование здорового образа жизни и здравоохранение, социальные программы. Это представляет собой инвестиции в человеческий капитал, которые по абсолютной величине уже давно превосходят объем инвестиций в производственный капитал. Ожидается, что к 2015 г. это превосходство составит не менее 3–5 раз. Разумеется, эти инвестиции и создают почву для организации “третьего сектора”, который выполняет роль инструмента сохранения социальной стабильности. Данный факт выступает важным условием для решения задач ускоренного развития, но в институционально настроенной экономике, где фундаментальные правила не подлежат пересмотру за короткое время.

Перспективы ускоренного развития зависят, во-первых, от объема инвестиций внутри страны, от направленности инвестиционного процесса, валютного паритета с поправкой на зависимость экономики от импорта, от эффективности кредитных институтов и того, как они связаны с теми контурами, которые создают добавленную стоимость. Инфляция в России сопровождается ускоренным развитием, и этот тезис должен объективно восприниматься правительством. В условиях высокой монополизации экономики вклад инвестиционных и потребительских расходов в общий рост цен составляет не более 20, максимум 30%, остальное, т.е. 70–80% вклада в рост цен совершают монополизированные структуры, неэффективная институциональная организация всей хозяйственной системы и структур управления. Правительству необходимо знать, какой уровень инфляции соответствует степени монополизации экономики и эффективности

ее базовых институтов, настраивающих работу хозяйственной системы. Для этого нужно уметь измерять уровень монополизации и давать хотя бы ориентировочную оценку функционирующим институциональным системам, по глубине их дисфункции, например. Следующим шагом будет определение вклада этих факторов в создание инфляционного давления в экономике, т.е. определение связи между динамикой уровня цен в стране, монополизацией экономических структур и числом эффективных/неэффективных институтов.

Если эти взаимосвязи установлены, тогда можно определить нижний уровень инфляции, который имманентен для системы с такой структурой и институциональным разнообразием с учетом качества этих институтов. Он вполне может оказаться равным 10 или 12%, т.е. той инфляции, которая зарегистрирована службами статистики России в 2007 г. Тогда должна произойти корректировка экономической политики: она не должна исходить из цели, несмотря на международные договоренности или рекомендации международных институтов, дальнейшего сокращения инфляции, так как эти действия обречены на провал, к тому же могут ухудшить состояние – качество и эффективность целых секторов экономики и отдельных институтов. Кроме того, если высока доля импорта, а 66% можно признать довольно высокой долей импорта в России, тогда ревальвация национальной валюты только усилит давление на цены, так как спровоцирует импортированную инфляцию. Экспансионистская политика при прочих равных, признаваемая полезной, вместе с тем увеличивая общую величину расходов, будет способствовать увеличению величины затрат на импорт, спрос на импорт возрастет, что, с одной стороны, притормозит девальвацию, но, с другой – будет стимулятором импортированной инфляции, а значит – и общей инфляции в стране.

Иными словами, нужно научиться жить с инфляцией в 10–12% и поставить задачу обеспечения стабильности такой динамики цен в обозримой перспективе. Управление импортированной инфляцией посредством изменения курсовой разницы чревато возникновением ограничений для импорта, что скажется и на его доле. Такие эффекты опасны с иной точки зрения: они скажутся на уровне потребления и могут принять форму социального недовольства. Сокращение денежной массы или ограничение кредита вызовет такой же негативный итог, касающийся уровня потребления. Здесь произойдет сокращение монетарного

диапазона основных институтов и потеря их качества, что будет иметь долгосрочные отрицательные последствия. Если так погасить инфляцию, то результат вряд ли обоснованно считать эффективным.

В заключение нужно сказать, что создание предпосылок для ускоренного развития – сложная задача экономической политики, но эта задача явно не может быть решена методами подавления инфляции. Развиваясь, придется принять какой-то уровень инфляции за приемлемую величину. Важно привести в соответствие темп инфляции и темп изменения валютных соотношений, использовать резервы получения той валюты, которая находится внутри страны, например, вытесняя импортное продовольствие, будет образовываться экономия валюты, которую можно инвестировать в переоснащение высокотехнологичных производств.

Другим направлением правительственной политики может стать воздействие на уровень процента в сторону его снижения, чтобы обеспечить нормальный внутренний инвестиционный процесс и повысить рентабельность реальных секторов, снизив рентабельность в фиктивном и банковском секторах. Кстати, снижение процента будет препятствовать росту цен. Уточним, что превентивно должны быть организованы институты, от которых зависят решения в каждом отдельном случае на любом иерархическом уровне социальной системы. Эти решения должны быть просты по существу и предполагать наименьшие затраты.

Наиболее рациональным направлением смещения ориентира экономической политики для правительства выступает переход от валютного способа приращения денежной массы к бюджетно-дефицитному. Необходимо повысить эффективность бюджета и его использования на цели развития экономики. Другими словами, у правительства имеются ресурсы, а оно не знает, куда их направить и как использовать. Бюджетный профицит в полную силу не используется на протяжении семи лет экономического роста (2000–2007 гг.). Более того, не использованы и имеющиеся резервы по внутреннему долгу. Например, как отмечает В.И. Маевский, не только вполне безболезненным, но и очень полезным было бы увеличение доли внутреннего долга в ВВП России с 8,4% в 2001 г. до, скажем, уровня такого же показателя Германии в 1999 г. – в 18,6%<sup>19</sup>. Для этого можно использовать эмиссию госу-

---

<sup>19</sup> Маевский В.И. Макроэкономические проблемы развития России // Экономист. 2004. № 4. С. 6.

дарственных долгосрочных облигаций в соответствии с плановыми показателями прироста денежной массы, которые необходимо будет увеличивать постепенно, доведя до 60% ВВП. Конечно, такой способ чреват ревальвацией и возникновением импортированной инфляции, однако в совокупности с мерами по вытеснению продовольственного импорта, снижению ставок процента значительного нейтрализующего эффекта в этом направлении ожидать не приходится.

Осуществить ускоренное развитие можно исключительно за счет соответствующей инвестиционной политики. Безусловно, иностранные инвестиции никогда не будут главным локомотивом такого развития для большой страны со значительной численностью населения и территорией в 1/6 мировой поверхности суши. Они могут быть фактором развития для Сингапура или, скажем, туристического Таиланда, не имеющего ядерного оружия и оборонно-промышленного комплекса. Однако для России такая модель неэффективна. Более того, она не позволяет сделать внутренний процесс инвестиций эффективным. Следовательно, методы осуществления экономической политики не могут в равной мере быть применимы для различных государств и экономических систем разного уровня национального богатства и хозяйственной, как и культурной, истории.

Чтобы организовать инвестиционный процесс в России на макроэкономическом уровне, нужна экономическая политика, которую можно обозначить по двум направлениям. Во-первых, понадобится постепенно наращивать капитал банковской системы, что невозможно без соразмерного прироста промышленного капитала. Во-вторых, осуществить концентрацию государственных инвестиционных ресурсов за счет накопленных валютных резервов, а также Банка развития. Основная функция работы названных институтов – это предоставление дешевых денег в реальном секторе экономики. Только на таких условиях государство может позволить открывать кредитные линии. Кроме того, могут использоваться и эмиссионные возможности государства через банки, принадлежащие государству<sup>20</sup> и направляющие средства на развитие инфраструктуры и решение иных задач, например, связанных с импортозамещением. Данный способ поз-

<sup>20</sup> Эту идею неоднократно озвучивали, помимо автора, например, С. Глазьев: *Глазьев С. Пути преодоления инвестиционного кризиса // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 17.*

воляет не ориентироваться на норму сбережений и планомерно расширять монетарный диапазон различных подсистем и институтов, решая проблему повышения эффективности экономики, преодоления ее дисфункции. Предложенные мероприятия позволяют создать теоретическую предпосылку ускоренного развития и должны рассматриваться только в рамках комплексной стратегической программы развития экономической системы.

## УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Наверное, впервые понятие “устойчивое развитие” было использовано и введено в широкое употребление Международной комиссией по окружающей среде и развитию в 1987 г., т.е. 20 лет назад. Что же понималось под устойчивым развитием? Выше мной был проведен анализ различий в понятиях “экономическое развитие” и “экономический рост”. Общий подход к определению устойчивого развития, который исходит из теории систем и предполагает учет биологической и социальной основ развития, трактует это понятие как удовлетворение потребностей настоящего времени без угрозы для будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Таким образом, “устойчивое развитие” включает в себя два ключевых и взаимосвязанных понятия. Во-первых, понятие потребностей, в том числе приоритетных – необходимых для существования беднейших слоев населения. Во-вторых, понятие ограничений, вытекающих из технологических возможностей и организационной основы общества, которые далеки от совершенства. Именно эти ограничения определяют некий лимит на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности человечества. Безусловно, если учитывать все потребности, тогда понятие устойчивого развития вырождается, поскольку вряд ли можно их удовлетворить без нанесения ощутимого ущерба экологическим системам, поэтому устойчивое развитие предполагает удовлетворение наиболее важных для жизни потребностей всех людей и предоставление всем возможности реализовывать свои стремления к лучшей жизни в равной степени в будущем.

В связи с этим возникают пять основных принципов обеспечения устойчивого развития, фигурировавших в докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию еще в

1987 г. Эти принципы можно считать базовыми, некоей основой для всех дальнейших рассуждений и выстраивания теорий стабилизации экономики, описания на создаваемых моделях нестабильности развития и формирования представлений об эффективной экономической политике. Перечислим данные принципы.

1. У человеческого общества имеется возможность придать развитию устойчивый и долговременный характер, чтобы оно отвечало потребностям ныне живущих людей, не лишая при этом будущие поколения возможности удовлетворять свои потребности.

2. Ограничения в сфере эксплуатации природных ресурсов относительны. Они связаны с современным уровнем техники и социальной организации, а также со способностью биосферы справляться с последствиями человеческой деятельности, т.е. ассимиляционным барьером, который ни при каких обстоятельствах нельзя нарушить, дабы обеспечить исполнение первого принципа. До тех пор, пока у биосферы будут существовать способности ассимилировать загрязнения, у человеческого общества есть все шансы не только выжить, но и обеспечить устойчивое развитие в рамках основных институтов, действующих сегодня. Однако значительное число институтов потребует трансформации.

3. Необходимо удовлетворить элементарные потребности всех людей и всем предоставить возможность реализовывать свои надежды на более благополучную жизнь. Без этого устойчивое и долговременное развитие попросту невозможно. Одна из главных причин возникновения экологических и иных катастроф – нищета, которая стала в мире обычным явлением, а разрыв между наиболее бедными и богатыми странами неуклонно возрастает год от года.

4. Необходимо согласовать образ жизни тех, кто располагает большими средствами (денежными и материальными), с экологическими возможностями планеты, в частности, относительно потребления энергии и других видов благ, особенно это касается вопроса перераспределения ресурсов от богатых к бедным и возможного влияния этого процесса на стабильность социальной и экологической системы.

5. Темп роста населения должен быть согласован с меняющимся производительным потенциалом глобальной экосистемы Земли, т.е. ее ресурсными возможностями<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. М., 1989.

Значительную роль в формировании концепции устойчивого развития сыграли исследовательские проекты, проводимые в рамках Римского клуба уже не одним поколением авторитетных научных работников, центров, лабораторий, университетов. Все эти исследования отличались тремя главными признаками. Во-первых, в них находил широчайшее применение системный подход к мировым проблемам развития с учетом постоянно усиливающегося взаимодействия между нациями, странами, государствами в пространстве единой мирохозяйственной системы. Во-вторых, оценка на основе моделей системной динамики и методов прогнозирования, включая сценарные подходы, долгосрочных перспектив развития человечества. В-третьих, моделирование сложных взаимодействий между научно-технологическими, социальными, хозяйственными, политическими, экологическими и национально-культурными проблемами, что сегодня рассматривается уже как проявление процесса глобализации.

Однако, несмотря на системность проводимых исследований и даже высокую точность выводов и обоснованность рекомендаций, все-таки изменить ментальность политических лидеров и призвать их к реформированию международного порядка в границах предлагаемых действий не представлялось возможным. Видимо, по этой же причине и императивы устойчивого развития не могут быть воплощены сразу или в какой-то короткий период времени. Необходима действительно институциональная трансформация, причем речь идет не об изменениях, постигших страны бывшего советского блока, а о коренных преобразованиях институциональной сущности современной капиталистической системы. Ни одна из предлагаемых Римским клубом, точнее, учеными, подготовившими доклады в рамках проектов этой организации, моделей мирового порядка не нашла практической реализации, так и оставшись неким идеалом будущего. С этих позиций свою актуальность не потерял даже один из первых докладов под названием "Пересмотр международного порядка", подготовленный крупнейшим экономистом XX столетия Я. Тинбергеном.

Устойчивое развитие, таким образом, должно принести некое состояние гармонии и такой управляемый процесс изменений, при котором масштаб эксплуатации ресурсов, величина и целенаправленность капиталовложений, техническое развитие и институциональные изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями. Поэтому не случайно Р. Костанца и К. Фольке выделяют три уровня взаимосвязанности проблемы

устойчивого развития, воздействуя на которые можно создать экономические и организационные (институциональные) условия, отвечающие императивам устойчивого развития<sup>22</sup>. Эти три уровня могут быть представлены так:

1) определить масштаб экономики, который соответствовал бы ее экологической системе жизнеобеспечения;

2) обеспечить справедливое распределение ресурсов и возможностей как среди ныне живущих поколений людей, так и между нынешним и будущими поколениями, а также между человеком и другими биологическими видами; противодействовать, а затем и исключить уничтожение биологического разнообразия, видов животных;

3) эффективно распределять имеющиеся у человечества ресурсы во времени, учитывая требования экологического характера, сохраняя природный капитал как основную компоненту мирового, а значит – и национального богатства.

Конечно, все три уровня касаются проблемы институциональной организации экономики и в целом человеческой жизни. Причем если первый и третий пункты затрагивают аспект эффективной хозяйственной организации, требуют проектирования института оценки хозяйственной деятельности, управления потребностями, а значит – рынками и производством, то второй пункт по своему содержанию касается выработки критериев справедливости. Безусловно, понадобится и общественная популяризация этих критериев в условиях современной политической демократии, и дальнейшее формирование всей хозяйственной структуры должно исходить из этих фундаментальных принципов. Как видим, проблема является вовсе не тривиальной, она не имеет простого решения. Камнем преткновения здесь выступает асинхронность развития разных стран и континентов, элементы международной структурной зависимости и наслаиваемые модификации экономики, возникающие в силу аккумулирующего эффекта различных управляющих воздействий.

В условиях осуществляемой трансформации экономики обеспечить некое элементарное выполнение критерия справедливого и эффективного распределения ресурсов, благ, доходов не пред-

---

<sup>22</sup> *Мунасингхе М., Круз В.* Экономическая политика и окружающая среда: опыт и выводы // Публикации Всемирного банка по проблемам окружающей среды. Вып. 10. Вашингтон, 1995. В России эта тема подробно раскрыта в работах члена-корреспондента РАН Х.Н. Гизатуллина.

ставляется возможным, даже на основе общепринятых в капиталистической хозяйственной системе принципов. Иначе институты, отвечающие за выполняемость этих критериев, мотивирующие и принуждающие большинство экономических агентов следовать им, при плановой модификации экономики, особенно если меняется тип хозяйственного устройства, как это наблюдается в странах бывшего социалистического лагеря, по факту перестают продуктивно исполнять предписанные им задачи. Так возникает их дисфункция, вызванная как самой трансформацией и вытекающей трансплантацией важнейших институтов децентрализованного хозяйства, так и ошибками экономической политики, отсутствием единой стратегии управления изменениями, недоучетом реакций и ожиданий агентов, их желаний следовать или не следовать новым принципам, установкам, институтам.

Далее подробно рассмотрим две основные модели, объясняющие динамику экономической системы и эффективность/неэффективность экономической политики реформирования, а затем перейдем к рассмотрению того, как экономическая политика порождает нестабильность. Если удастся показать, что неверная экономическая политика снижает устойчивость системы и повышает ее нестабильность, тогда можно будет утверждать, что она, будучи подвергнута эффекту кумуляции, определяет долгосрочные возможности экономического роста, а значит становится важнейшим фактором долгосрочного развития экономики.

Безусловно, экономическая политика, предполагающая какие-либо реформы, представляется особым типом политики, так как не является ни фискальной, ни кредитно-денежной, а предполагает некое взаимодействие различных ветвей и инструментов макроэкономической политики. Когда экономическая система развивалась без сомнений в эффективности базовых институтов и не предполагала серьезного изменения правил хозяйствования, правовой инфраструктуры, методы кредитно-денежного и фискального регулирования составляли два стержня макроэкономики и соответствующей правительственной политики. Однако мир изменился, и теперь стало очевидно, что эти инструменты исчерпали свои возможности, а глобальные перемены стали настолько ощутимы и изменчивы, что надеяться только на макроэкономический инструментарий и довольствоваться равновесными неоклассическими представлениями, которые ничего не описывают и не проясняют, стало бесполезным аналитическим занятием.

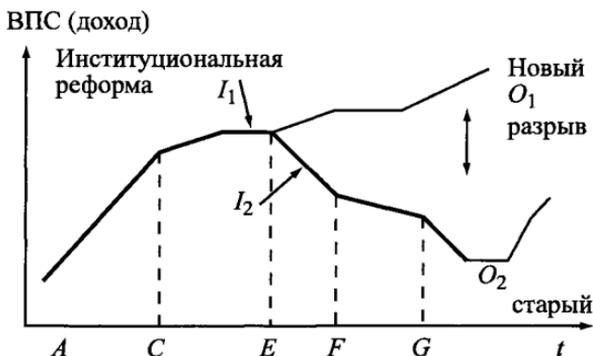


Рис. 13.2. Жизненный цикл института (институциональной системы)

Требуются новые оценки, подходы и обязательный учет институционального планирования, эффектов функционирования институтов, разработка методов управления институциональными изменениями. В этом случае реформа может стать как фактором экономической стабилизации, так и дестабилизировать систему и вообще привести ее к катастрофе.

Для институтов, как и для иных экономических структур, свойственно понятие жизненного цикла. Именно жизненный цикл позволяет представить модель эволюции институтов и других объектов, связав проблему институциональных изменений и экономического роста, измеряемого динамикой ВВП или валового продукта системы (ВПС), которая исследуется. Уже на отрезке времени  $CE$  (рисунок 13.2) исчерпывается потенциал институциональных изменений, обеспечивающих прирост дохода, и число дисфункций становится критическим. В этот период правительство по отношению к этой системе может предпринять попытку институциональных преобразований (модификации), т.е. спланировать и осуществить институциональные изменения. Экономическая политика институционального реформирования может быть осуществлена на этапе  $CE$  превентивно либо на этапе  $EG$ , когда процесс сокращения институционального качества предотвратить довольно трудно. Как видно из рисунка, в точке  $E$  может появиться новый институт, который не только будет способствовать предотвращению нарастающей дисфункциональности, но и обеспечит дальнейший экономический рост. Однако развитие по нисходящей или восходящей траектории будет зависеть от того, насколько эффективна сама реформа, т.е. какие институты и в каком объеме предложены обществу, хозяйственной

системе, с какими издержками они внедряются, каких инвестиций потребуют, испытают или нет потерю качества, когда будут внедрены в существующую институциональную структуру. Между двумя институтами, старым и новым, возникает разрыв  $O_1O_2$ , который выражается в конкуренции между ними и в разной способности обеспечивать эффективность производства продукта (дохода).

Из приведенного анализа ясно, что шансы вернуться в обозримом будущем на восходящую траекторию, если институциональная реформа начнется не вовремя, если упущено время как стратегический ресурс любой экономической политики, довольно малы. Причина состоит в том, что, внедряя новые институты на участке  $EF$ , потребуется вложить ресурс, чтобы дисфункция старых институтов не была перенесена на новые в момент их внедрения. Следовательно, институциональная модификация проходит тем успешнее, чем более эффективна экономическая система и все ее институциональные структуры и организации. Чем ниже эффективность и выше глубина дисфункции институтов экономической системы, тем больше шансов, что предполагаемые и даже крайне необходимые институциональные корректировки будут отвергнуты на системном уровне. То есть понадобится совершать действия по повышению адаптивной эффективности и разрабатывать экономическую политику, направленную не на улучшение работы отдельных подсистем экономики, а на преодоление системных проявлений дисфункции.

В этом ключе интерес вызывает модель Дж. Хеллмана, анализировавшего процесс рыночной трансформации, который происходил за счет политических столкновений различным образом мотивированных групп, преследующих разные интересы. Главным допущением модели выступает тезис о системности изменений, которые должны сопровождаться очень значительными затратами в краткосрочном и среднесрочном периодах. Только тогда, когда накоплена критическая масса таких изменений, что возможно по прошествии некоторого времени, произойдет повышение эффективности системы и реформы получат положительную оценку, т.е. результаты будут признаны успешными.

На рис. 13.3 кривая Дж. Хеллмана занимает верхнее положение. Действительно, после прохождения точки масштаба реформ  $R^*$  национальный доход начнет постепенно возрастать. Сначала некий период он снижается с величины  $W_0$ , однако

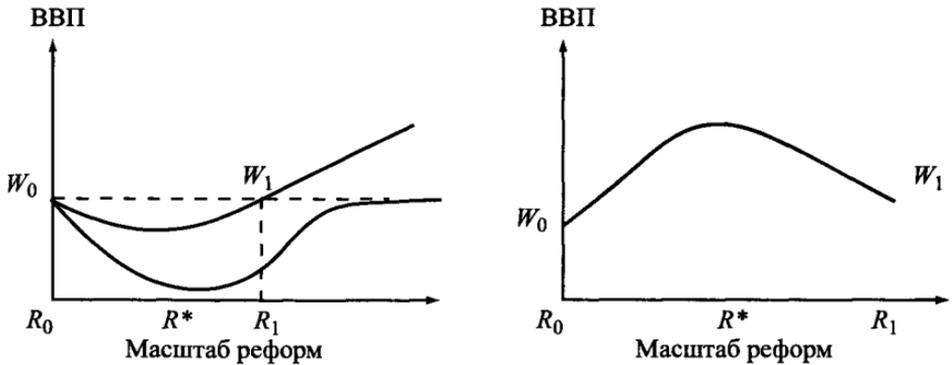


Рис. 13.3. Экономический рост и кризис в зависимости от масштаба институциональных реформ

достичь величины  $W_1 = W_0$  удастся только при масштабе реформ  $R_1$ . Конечно, это в том случае, если имеет смысл продление кривой, поскольку не доказан тот факт, что в ходе трансформации экономики, а именно этот процесс интерпретирует Дж. Хеллман, оживление, наставшее после масштаба реформ  $R_0$ , не будет элиминировано дальнейшими преобразованиями, измеряемыми масштабом  $R_0 R_1$ . В какой корреляции находится дальнейший рост масштаба с эффективностью результатов реформы – вопрос очень сложный. Но очевидно, что простой связи не существует, так как все зависит от содержания и даже последовательности реформ, не говоря уже о базовых институтах и социально-культурной обстановке осуществления трансформации, а также о подготовленности ресурсной базы.

Безусловно, велика вероятность, что первоначальное сокращение национального дохода создаст такие институциональные формы, отвечающие этапу *EG*, что дальнейший рост масштаба реформ даже до  $R^*$  не приведет к возврату на уровень начального благосостояния  $W_0$  даже при масштабе  $R_1$ , поскольку нижняя кривая приблизится к уровню  $W_0$  асимптотически, но при куда более значительной величине масштаба, который, может быть, и невозможно достичь в реальной экономике. Следовательно, экономическая система может впасть в перманентную бедность при уровне реформ  $R_1$ , никогда не поднявшись до уровня начального благосостояния  $W_0$ .

Таким образом, кривая Дж. Хеллмана наглядно демонстрирует заблуждения реформаторов бывшей советской экономической системы. Оно состояло в том, что на первом этапе реформ

должно быть ухудшение уровня благосостояния, а на следующих этапах созданные новые правила, системы, рынки должны обеспечить эффективность и рост уровня национального дохода.

Здесь не учтены и ошибочны следующие моменты. И это с необходимостью следует из представленной мной кривой, которая расположена ниже кривой Хеллмана. Во-первых, если первоначальное ухудшение очень значительно, оно дестабилизирует экономическую систему и вызовет эффекты девиации в развитии институтов, закрепляя в том числе неэффективные состояния, либо институты как будто незаметно теряют свои качественные характеристики, т.е. становятся дисфункциональными.

Во-вторых, сокращение национального дохода требует дополнительных мероприятий экономической политики, поскольку хозяйственные агенты долго не смогут выносить ухудшение и их реакции станут препятствием для дальнейших реформаторских действий, необходимость которых будет объясняться благими прогнозами и ожиданиями, а фактически индивиды не будут наблюдать этого улучшения. Таким образом, социально-психологическая фрустрация станет реальностью, что увеличит вероятность провала такой стратегии реформирования экономики. Вместе с тем экономическая политика, нацеленная на то, чтобы не допустить дальнейшего сокращения национального дохода, может углубить кризис либо заложить основу для его возникновения в будущем. Тогда и кривая Хеллмана, и кривая, изображенная ниже, будут напоминать синусоиду и не факт, что в обозримом периоде ее амплитуда позволит выйти на величину национального дохода, равную  $W_1$ .

В-третьих, при более низком уровне доходов возникает психологическое отторжение реформ, поскольку при отсутствии каких-либо действий со стороны правительства широкие слои населения жили если и не лучше, то по крайней мере не хуже и именно так себя ощущали. Нарушение удовлетворенности жизнью и повышение неопределенности вызывают демотивацию, особенно когда люди наблюдают сокращение собственного благосостояния и резкое увеличение благосостояния других, узкого круга лиц, которые прикладывают равные усилия по получению этого дополнительного дохода либо не прикладывают таких усилий вовсе. Подобные эффекты сильно рационализируют действия экономических агентов, а рациональное поведение, подобное "дилемме заключенного", далеко не всегда приводит к максимальному социальному результату и удовлетворению. Наоборот,

такая модель часто способствует подрыву социально-экономической системы.

Очень важным фактором, разрушающим модель Дж. Хеллмана, выступает снижение национального дохода. Если при этом проводится еще и рестриктивная политика правительства, тогда новые институты и организации лишаются необходимого для эффективного выполнения своих функций монетарного обеспечения, перемещаясь к нижней границе диапазона, теряя функции, увеличивая тем самым дисфункцию. При ином исходе возникает инфляция, процент возрастает, а уровень национального дохода все равно снижается, что оборачивается тем же самым эффектом – сокращением монетарного обеспечения экономики, разбалансированностью финансов и вызывает как ответную реакцию все ту же политику сдерживания. Банковская система лишается необходимых для кредитообразования капиталов и не может их создавать, так как не имеет точки опоры в реальном секторе экономики и в промышленности.

Как уже отмечалось, различные институты характеризуются различной величиной отдачи, степенью эффективности. При данной экономической политике институциональная структура в целом обеспечивает максимально возможный прирост национального дохода. Исходя из этого, можно сформулировать задачи достижения разных целей экономической политики. Тогда возникнут модели оптимизации, принимающие следующий вид.

1. При превосходстве целей экспансии национальный продукт при осуществлении  $N$  числа реформ, характеризующихся некоей эффективностью  $r_j(t)$  при затратах на проведение  $j$ -ой реформы  $x_j(t)$ , можно записать:

$$GDP = \sum_{j=1}^N \mu_j x_j \rightarrow \max,$$

при ограничениях:

$$\sum_{j=1}^N x_j \leq M, \quad x_j \geq 0, \quad M_{1j} \leq x_j(t) \leq M_{2j},$$

$$r_{1j} \leq r_j(t) \leq r_{2j}, \quad \text{причем } r_j(t) = f(x_j(t)).$$

2. При преобладании целей экономии над целями экспансии с учетом величины диссипации производства ВВП в условиях проведения соответствующих экономических реформ, модель

примет вид:

$$D = x^T K x \rightarrow \min$$

при ограничениях:

$$\sum_{j=1}^N x_j \leq M, \quad x_j \geq 0, \quad \mu^T x \geq GDP_R, \quad M_{1j} \leq x_j(t) \leq M_{2j},$$

$$r_{1j} \leq r_j(t) \leq r_{2j}, \quad \text{причем } r_j(t) = f(x_j(t)).$$

Вторая модель экономической политики предполагает в качестве главной задачи качественные изменения с учетом необходимой экономии ресурсов (первая – количественный рост и мобилизационную стратегию). Она включает мероприятия по торможению роста необоснованных потребностей. Таким образом, подобная модель в большей степени символизирует наши представления об устойчивом развитии.

Записанные модели, хотя и просты, но позволяют показать влияние и закономерности появления новых правил. Например, с их помощью можно рассмотреть функционирование правил, регулирующих объем экологических загрязнений, а также провести анализ того, какие реформы необходимо осуществлять одновременно, преследуя цель достижения некоторой величины совокупного дохода, и каков будет общий риск потери национального дохода при осуществлении такой правительственной политики. Допустим, правительство планирует осуществить восемь реформ одновременно, причем ожидаемая отдача от их реализации на ближайшие четыре года определяется средним коэффициентом возврата по каждой реформе. В табл. 13.2 приве-

**Таблица 13.2. Ожидаемая минимальная эффективность реформ**

Реформа/Интервал времени	1	2	3	4
A	1,233	1,066	1,206	1,15
B	0,923	0,881	0,535	0,796
C	0,128	0,204	0,176	0,292
D	0,354	1,294	0,577	0,701
E	1,39	1,4	1,33	1,1
F	2,6	2,34	2,01	1,98
G	0,41	0,519	0,435	0,458
H	0,902	1,253	0,72	0,849

дены эти коэффициенты по каждому направлению реформирования (взяты произвольно). Используя эти данные, можно получить графические зависимости изменения риска реализации такой экономической политики, предполагающей восемь направлений реформирования в зависимости от ожидаемого дохода по двум представленным выше моделям. Исходную величину имеющихся в распоряжении правительства ресурсов оценим условно в 27,9 млн руб.

Тогда получим следующие соотношения, отображенные на рисунке 13.4, соответственно по модели I и II.

Обнаруженная тенденция изменения рисков подтверждает их рост с возрастанием ожидаемого дохода. При величине ожидаемого дохода, равной 42 млн руб., имеется точка пересечения графиков рисков по разным моделям. Но при прочих значениях ожидаемого дохода расчетные показатели рисков по моделям различны, причем до точки пересечения графиков риск по модели максимизации дохода выше для данного уровня дохода, чем по модели минимизации риска, а после точки пересечения – ниже. Характерная точка пересечения представляет особый интерес тем, что ее экономический смысл можно описать как такой уровень эффективности экономической политики (сочетание ожидаемого дохода и совокупного риска проводимых реформ), который обеспечивается, как минимум, двумя разными вариантами стратегических решений и структур распределения ресурсов и реформирования. Поэтому выбор лучшего в этой точке требует дополнительных процедур, предполагающих оценку качества институтов и различные вероятные сценарии достижения результата.

Соответствующая динамика структуры приоритетных направлений экономической политики приведена на рисунках 13.5 и 13.6,

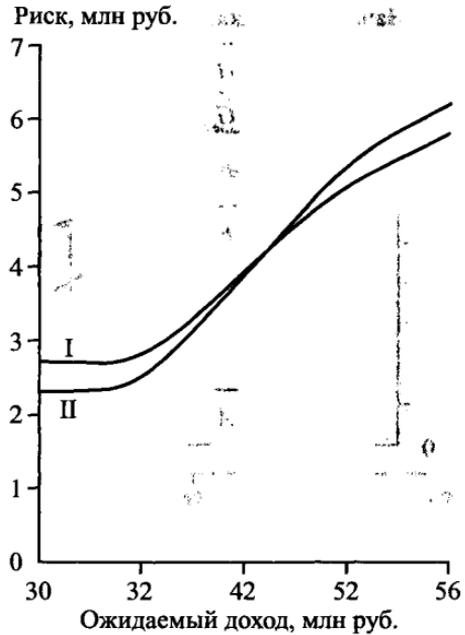


Рис. 13.4. Изменение риска экономической политики реформ в зависимости от ожидаемого дохода

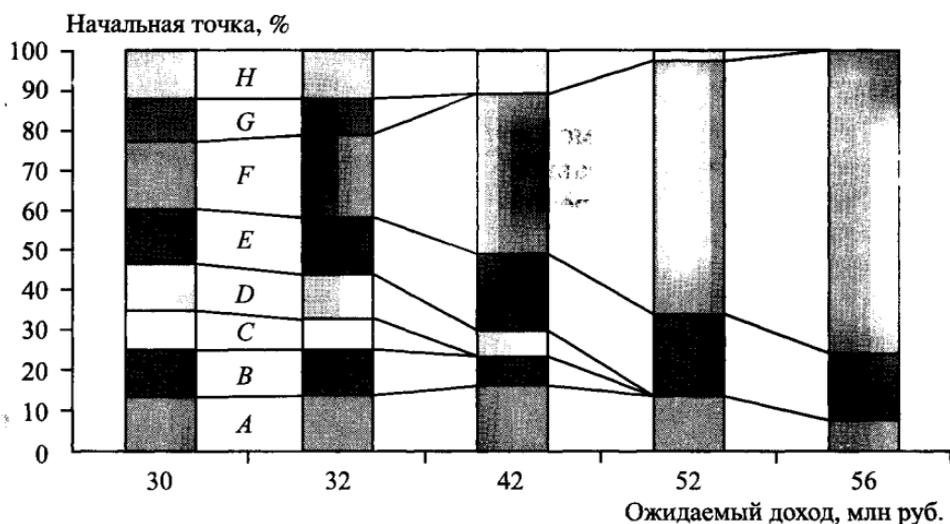


Рис. 13.5. Изменение структуры распределения приоритетов реформирования в зависимости от ожидаемого дохода по модели I

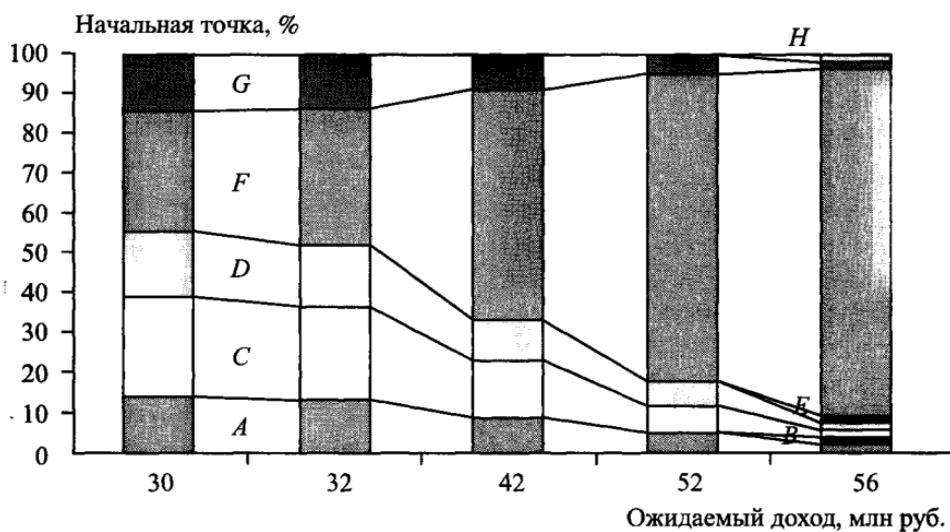


Рис. 13.6. Изменение структуры распределения приоритетов реформирования в зависимости от ожидаемого дохода по модели II

где для ожидаемого дохода в 42 млн руб. (характерная точка) очевидны различия инвестиций по каждому направлению, но они подразумевают равный риск такой экономической политики. Проанализировав распределение инвестиционных ресурсов по направлениям реформирования, можно отобрать те, возмож-

ность выделения средств на которые согласуется с их высокими рейтингами.

Даже такие простые модели дают понять, что развитие одних направлений институциональных преобразований (реформ) может уничтожать другие направления либо резко сужать их монетарный диапазон, что хорошо видно на рисунках, с закономерным снижением качества. При разработке экономической политики ее альтернативные варианты примерно в такой же степени конкурируют и на некотором отрезке времени способны сводить на нет какие-то виды усилий. В реальности коэффициенты отдачи

по каждому направлению меняются за отслеживаемый период времени, причем это изменение связано с характером взаимодействия направлений либо видов политики и с эффективность/неэффективностью действий в рамках данной экономической политики.

Теперь можно найти долю разницы совокупного дохода ( $R$ ) и риска ( $Z$ ) экономической политики в общей величине затрат ( $C$ ), выделяемых на проведение реформ. Изменение этой доли в зависимости от ожидаемого дохода по модели I и II показано на рисунке 13.7.

Как видно из рисунка, кривая I в характерной точке ожидаемого дохода имеет экстремальное значение. По первой модели темп изменения дохода сначала выше темпа изменения риска, но после характерной точки риск начинает расти быстрее дохода и величина доли сокращается. По второй модели происходит планомерное снижение доли разницы дохода и риска в сумме вложений, вследствие монотонного возрастания риска и дохода, поэтому кривые изменения рисков по модели I и II в данном случае не будут иметь точки пересечения и характерная точка выглядит как точка излома кривой I. Следовательно,

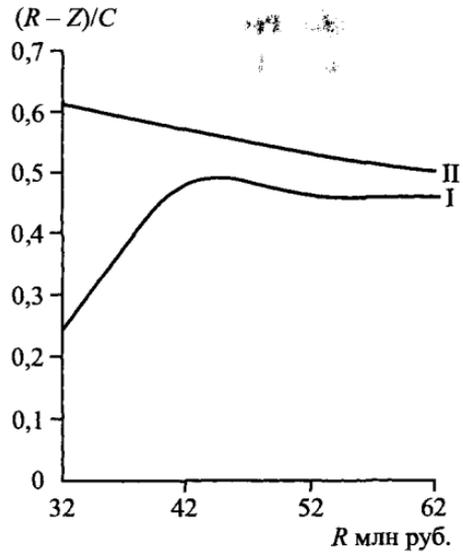


Рис. 13.7. Изменение доли разницы национального дохода и риска экономической политики в общей сумме инвестиций

Таблица 13.3. Расчет структуры распределения ресурсов для характерной точки

Направление экономической политики	Модель I	Модель II
A	4,9	4,67
B	3,45	3,08
C	3,3	4,09
D	3,46	4,4
E	3,4	4,61
F	3,15	2,08
G	3,15	2,6
H	3,06	2,33

имеет смысл привести расчет структур распределения ресурсов по направлениям экономической политики в соответствии с моделями, но только для характерной точки. Результаты показаны в табл. 13.3.

Наш подход позволяет продемонстрировать проблему выбора направлений экономической политики, привести этот выбор к некоей системе, алгоритму, что и должны предполагать эффективные реформы. Как иначе можно улучшить работу каких-либо подсистем, если субъект управления при планировании и осуществлении этих действий сам становится неэффективным. Например, если распределение средств в рамках программы происходило бы бессистемно, то выбор структуры распределения совершался случайно. Анализ ситуации для вектора распределения  $\{0,4; 0,4; 9,3; 0,4; 0,4; 3,5; 7,0; 7,0\}$  или вектора  $\{0; 0; 18,0; 0; 0; 0; 0,9; 9,0\}$  дает соответственно совокупный доход от реализации такого распределения в первом случае 19 млн руб., во-втором – 19,3 млн руб., т.е. значительно меньше величины первоначальных общих вложений, равных 27,9 млн руб. При распределении средств в иной пропорции, например, в виде вектора  $\{4,9; 3,45; 3,3; 3,3; 3,4; 3,15; 3,15; 3\}$ , совокупный доход составит уже 42 млн руб., что за два года демонстрирует реальную и достаточно высокую отдачу, покрывающую с избытком первоначальные вложения, при условии отсутствия форс-мажорных реформистских и финансовых рисков.

Результаты реализации доктрины экономической дисфункции и указанных элементарных моделей также, как и эмпирические данные преобразований российской экономики и проведе-

ния экономической политики, не согласуются с гипотезой и доводами Дж. Хеллмана относительно связи ВВП с масштабом реформ<sup>23</sup>. Изложим эту проблему подробнее.

В частности, Дж. Хеллман полагал, и это вполне логично, что на первом этапе институциональных преобразований происходит концентрация выгод и рассредоточение потерь. Иными словами, за время движения от  $R_0$  до  $R_1$  отдельные субъекты концентрируют выгоды (прибыли) реформ, а другие – потери. Причем число агентов, которые терпят убытки, значительно превосходит число агентов, имеющих выгоды. Процесс перераспределения доходов в условиях их сокращения происходит стохастически и лишен каких-либо закономерностей. Однако можно предположить, что агенты, имеющие доступ к информации и каналам распределения благ, приобретут выгоды.

До сих пор рассуждения вполне адекватны происходящему. Но Дж. Хеллман сделал вывод, что не те, кто теряет, а именно те, кто приобретает, являются фактором сопротивления проводимым реформам. Безусловно, с таким умозаключением невозможно согласиться по нескольким причинам, многие из которых мной были названы выше при анализе соответствующих кривых. Аргумент был следующий: приобретающие выгоды агенты как раз получают их благодаря тому, что пользуются несовершенствами институциональной структуры, а следовательно, абсолютно не заинтересованы в их устранении. Довод вполне обоснованный, и он действительно объясняет мотив поведения субъектов, приобретающих выгоды от проводимых реформ.

Однако возразить можно так: никто не может оспорить тезис о том, что модель сопротивления реформам может формироваться за счет поведения обеих групп агентов – тех, кто выигрывает, и тех, кто проигрывает. Получившие выгоды действительно хотят закрепить status quo, но они не противники реформ вообще, они сопротивляются лишь их изменению. Необходимо учитывать, что нет никакой гарантии, что продолжение не приведет к увеличению их выгод. Если они скопили какой-то капитал, то институты капитализма устроены так, что в классическом варианте способствуют его приумножению. Если кто-то получил собственность за бесценок, то при прочих равных эта

<sup>23</sup> *Hellman J.S. Winners Take All // World Politics. 1998. N 50.*

собственность будет приносить больший доход по сравнению с доходом агентов, не являющихся собственниками, а представляющих собой наемных работников. Перевернутая  $J$ -кривая отражает, с одной стороны, доход малого числа победителей, с другой – она есть отражение совершенно иной концепции реформирования. Ведь институциональные модификации, структурные изменения экономики, ее трансформация могут осуществляться, исходя из предположения об улучшающих действиях. Реформа по своему управленческому содержанию и экономическому смыслу должна так воздействовать на систему, чтобы ее не разрушать, не сокращать уровень благосостояния, накопленный до назревания необходимости реформирования, а наращивать этот уровень. В этом позитивное назначение институциональных преобразований практически любой глубины и масштаба. Интересно отметить, что в таком случае очень четко очерчены границы, когда реформа, точнее, ее продление, может начать приносить вред экономике. Как только система перейдет точку  $R^*$ , доходы начнут сокращаться. Объяснить это можно следующим образом. Просто масштаб реформы придет в конфликт с ресурсными возможностями экономической системы, и эффективность вводимых институтов начнет снижаться, обретая форму и аллокативной неэффективности, что скажется на уровне использования национального дохода, состоянии факторов его воспроизводства.

Скорость появления новых институтов и замещения одних институтов другими должна соответствовать структурным, ресурсным и кредитно-денежным возможностям экономики, ее адапционным свойствам. Здесь существует серьезная проблема измерения масштаба реформ, которую можно представить в виде некоего объема институциональных установлений, внедряемых в хозяйственной системе в единицу времени. Безусловно, само внедрение и организационные мероприятия, включая и реструктуризацию, требуют дополнительных затрат, транзакционных издержек, поэтому для этих мероприятий есть понятие эффективности, которое зависит от скорости внедрения, отторжения, устойчивости исходной институциональной системы. Представьте систему, где консерватизм по поводу реформы и изменений вообще такой, что отторгаются любые крупные институциональные модификации. В этом случае степень отторжения будет максимальна, как и величина институциональной устойчивости, а изменчивость минимальна. Однако это совсем не

значит, что следует торопиться. Инкрементальность подобной политики может создать существенно более эффективные и долгосрочно дееспособные институты. Примерно таков ход экономической истории и институциональных изменений демонстрирует современный Китай.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

Для того чтобы осуществить изменение представлений по поводу стратегии экономической политики в России, необходим всесторонний пересмотр проводившихся до последнего времени мероприятий экономической политики, подходов к ее планированию. Причем известны и понятны цели этой новой политики – стимулирование роста национальной промышленности, инвестиций, вывод экономики из теневой зоны, увеличение доходов населения, дедолларизация, повышение эффективности функционирования институтов и государственного регулирования экономики. Современная экономика не может и не будет эффективно развиваться без сильного государственного сектора, под силой которого понимается его мобильность и конкурентоспособность, а также функция страхового запаса общества и так называемого третьего сектора экономики, который бурно развивается с 1990-х годов в странах Запада, символизируя начало информационной экономики, которую многие экономисты неверно называют постиндустриальной цивилизацией, впадая в явную методологическую ошибку, о чем мне неоднократно приходилось писать.

Представляется уместным сейчас сформулировать несколько наиболее важных принципов экономической политики, которая претендует на определение эффективной системы правительственных мероприятий. Конечно, такие мероприятия не возникают на пустом месте, они проектируются. Этот процесс должен происходить в соответствии с некоторыми критериями, которые требуется учитывать и которые можно положить в основу проекта “московского консенсуса”, т.е. совершенно иных принципов разработки и реализации макроэкономической политики, нежели те, что вытекают из неоклассических постулатов, экономики предложения и Вашингтонского консенсуса.

1. Оценка текущего состояния экономической системы, выявление основных проблем и причин их возникновения, измерение качества экономической и институциональной структуры, потребности структурных изменений, диапазона управления ими и необходимых ресурсов.

2. Выделение социальных, институциональных, хозяйственных правовых приоритетов развития, подбор инструментов, включая кредитно-денежную и фискальную макроэкономическую политику для создания положительной динамики в рамках выбранных приоритетов.

3. Исполнение принципа преемственности экономической политики и последовательности передачи воздействий экономической политики: установка целей, требуемого функционального разнообразия, областей приложения усилий с учетом взаимосвязанности проблем, оценка издержек функционирующих институтов и предполагаемых мероприятий экономической политики. Реализация принципа “нарастающим итогом” в области применения любых мероприятий экономической политики.

4. Реализация принципа “действий по всем направлениям” соразмерно с движением в рамках установленной стратегической цели развития, имеющей социальное и структурное содержание. Подчинение этой цели всех прочих инструментов и воздействий, методов государственного регулирования экономики. Оценка эффективности по каждому направлению, включая приватизацию, глубину либерализации, дерегулирование (если необходимо), валютную политику, антимонопольную политику, инвестиционную политику. Экономическая политика способна порождать дисфункции отдельных институтов и хозяйственных структур, которые обладают свойством самоусиления с вытекающим сокращением качества развития. Экономическая политика должна планироваться и реализовываться, исходя из превентивного предотвращения дисфункций или сокращения их масштаба в случае их возникновения. Иными словами, политика не должна порождать дополнительную дисфункциональность.

5. Обоснование необходимости политики институциональных изменений с четким осознанием возможностей, политических ограничений, необходимых законов, необходимости заимствования институтов, положительно проявивших себя в условиях другой социально-культурной среды, повышением эффективности государственного управления, поскольку в противном случае не удастся достигнуть эффективных результатов и целей политики

преобразований, определение этапности, сроков и планирование изменений, корректировка институциональных планов с учетом возникающих дисфункций, затрагивающих и систему управления экономикой.

6. Если необходимость преобразований каких-либо подсистем хозяйства или в целом экономики является доказанной, тогда должны быть исполнены два неукоснительных требования реформирования. Первое – неухудшение социального состояния системы, что предполагает необходимость компенсаций слоям населения, испытывающим более значительные издержки трансформации; второе – “завершенность реформаторского воздействия”, т.е. политические меры не должны делать реформу безразмерной, в том числе и по продолжительности, и по мере ее проведения институты не могут испытывать перманентное изменение, поскольку это лишает возможности как оценить эффективность самой политики, так и достичь поставленных целей. Иными словами, когда создана новая система правил или осуществлена серия воздействий, нужно дать время, чтобы система начала функционировать прежде, чем возникнет потребность в дальнейших ее изменениях. В противном случае любые реформы должны быть остановлены, так как проводятся изначально с ошибками планирования и имманентной неэффективностью. Реформа не может превышать ресурсные возможности экономики, без учета ее способности к адаптации и противодействующих психологических шоков населения.

7. Обеспечение эффективности основных институтов, стимулирование правовой эффективности хозяйствования, противодействие дисфункциям на уровне различных подсистем экономики. Стимулирование роста за счет повышения институциональной эффективности и на основе понимания институциональной природы инфляции, исключение неоправданных рестрикций, которые при прочих равных подавляют экономический рост и никак не способствуют повышению качества экономических институтов и развития. Необходимы альтернативные институциональные способы подавления инфляции до некоторого предела, ниже которого для данной экономики снизить инфляцию невозможно без углубления дисфункций и качественных социальных потерь.

8. Необходимо учитывать влияние международных валютно-финансовых организаций, политических структур, являющихся агентами международной конкуренции и распространяющими

свое влияние и на продуктивность национальной экономической политики как важнейший фактор усиления или ослабления конкурентных возможностей страны. Необходимо соизмерять институциональные модификации внутри страны с рекомендуемыми извне, потому как национально ориентированные изменения должны преследовать цель усиления конкурентных позиций, т.е. новые институты должны создавать не только преимущества, не только стимулы такой деятельности, но и напрямую концентрировать ресурс на приоритетных направлениях. Институт эффективного кредитования должен быть только национальным, тогда и обеспечивается независимость и требуемая безопасность развития. Кстати, “третий сектор” используется всеми разведками мира для получения необходимой технической и оборонной информации, для финансирования политического лобби в интересах третьих стран и для дестабилизации социально-экономической ситуации. Этот аспект обычно не учитывается в стандартных экономических моделях и рассуждениях на тему реформ и экономической политики, в то время как именно данное обстоятельство подтверждает, как экономическая политика может формировать конкурентные либо неконкурентные институты.

Политика экономического роста станет возможной только при условии мобилизации всех располагаемых страной ресурсов, т.е. необходимо будет обеспечить загрузку 60% незагруженного производственного потенциала, трансформировать в инвестиции около 70% незадействованных сбережений населения, общий уровень которых остается довольно высоким, если сравнивать с западными экономиками, вовлечь в производственный процесс до 8 млн человек, являющихся безработными или занятыми на условиях частичного найма, выведенными из промышленного в транзакционные секторы экономики.

При этом необходимо принимать во внимание, что политика роста и сам экономический рост не возникают случайно, они организуются. Причем эта организация также требует отвлечения определенных ресурсов и за короткий период времени не сможет создать качественную основу экономического роста. После кризиса, тем более трансформационного, сначала рост может быть только восстановительным. На этом этапе формируется институциональная структура экономики, которая в дальнейшем позволит либо не позволит ей успешно развиваться. Если созданные институты неэффективны, то требуется пересмотр спроектиро-

ванной системы правил, иначе выйти на указанные параметры роста исключительно за счет реализации мобилизационной стратегии никогда не удастся. Таким образом, восприятие экономического роста в качестве основополагающей цели экономической политики необходимо, но крайне недостаточно. Параллельной целью выступает совершенствование функционирования всех институциональных подсистем, что применительно к российской экономике означает элиминирование путем институциональных преобразований “теневой экономики”, бартера, неплатежей и долгов. Выстраивание экономической политики по классической цепочке, генерирующей экономический рост, нормализующей воспроизводственные процессы в экономике, когда высокая доля сбережений через кредитные механизмы превращается в производственные инвестиции, растут выпуск, заработная плата и прибыль, что приводит к дальнейшему росту накоплений, амортизационных отчислений, производственных инвестиций и конечного спроса на товары отечественной промышленности и т.д., не сработает в российской экономике, поскольку эта цепочка действенна в институционально отлаженной системе, когда требуется активизировать воздействия на факторную основу экономического роста. Существует точка зрения<sup>24</sup>, что только за счет соответствующих изменений в экономической политике, даже без дополнительных бюджетных расходов, можно способствовать увеличению объемов промышленного производства на 30, а инвестиций – на 50%.

Обобщим неоднократно предлагавшиеся и автором этих строк, и другими исследователями-экономистами мероприятия экономической политики, сгруппировав их по основополагающим направлениям.

*В области кредитно-денежной политики, платежно-расчетных операций и регулирования потоков капитала.* Необходимо отказаться от жесткого количественного ограничения денежной массы, перейти к регулированию процентных ставок, планируя их постепенное снижение, обеспечить целевое регулирование денежных потоков, осуществить реструктуризацию банковской системы, переориентировав банки с финансово-спекулятивной на производственную сферу, обеспечить льготное кредитование развивающемуся производству, ужесточить ограничения на вывоз капитала, а также на ввоз капитала со спеку-

<sup>24</sup> Ее неоднократно озвучивал профессор С.Ю. Глазьев.

лятивными целями, расширить использование рубля во внешне-экономическом обороте.

*В области бюджетной политики.* Обеспечить увеличение доходной базы бюджета за счет переноса налоговой нагрузки на природно-ресурсную составляющую экономики, оптимизации налоговой структуры, эффективного управления государственной собственностью, эмиссионной политики, введения государственной монополии в ряде отраслей и других мероприятий. Использовать Стабилизационный фонд на цели развития и задачи структурных преобразований, повышение эффективности экономики за счет стимулирования инфраструктуры и отраслей "high tech".

*В сфере валютного регулирования.* Ограничить спекуляции на долларе, ослабляющие национальную валюту, провести дедолларизацию экономики и ужесточить меры, направленные против нелегального вывоза капитала, усилить государственный контроль за работой оффшорных зон, проведя ревизию их деятельности, контролировать состояние золото-валютных резервов, обеспечив не только их прирост, но и использование на решение задач роста реальной экономики, при сохранении "страховочного пояса", величину которого необходимо обосновать.

*В области промышленной политики и инвестиций.* Осуществить ремонтетизацию производственной сферы, предоставить государственные гарантии использования инвестиционных счетов, обеспечить выполнение государственных инвестиционных программ, бюджета развития, наладить кредитование промышленности через Банк развития и систему коммерческих банков, облегчить получение кредита для наукоемкой промышленности и долгосрочного кредита для фундаментальной науки. Ввести систему учета и переучета векселей для решения проблемы неплатежей. Необходимо провести реструктуризацию долгов предприятий, снизить тарифы на электроэнергию и услуги транспорта, применить защитные меры в отношении российской промышленности и внутреннего рынка, а также реализовать весь комплекс имеющихся мероприятий по снижению доходности финансовой системы: сделать финансово-спекулятивные трансакции дорогими, для того чтобы направить высвободившиеся ресурсы на развитие отечественной промышленности. Требуется особые правила для эффективной работы вертикально интегрированных финансово-промышленных групп, крупных корпораций, концентрирующих ресурсы на приоритетных наукоемких направлениях промышленного роста.

*Во внешнеэкономических отношениях.* Необходимо проводить активную защиту отечественного рынка и промышленности, селективно использовать протекционистские меры, объясняя их необходимость международным финансовым организациям, увязать эти меры с реструктуризацией промышленности с целью повышения ее конкурентоспособности, обеспечить контроль за поступающим в страну импортом на предмет соответствия международным критериям качества и строго контролировать государственные импортные закупки для противодействия нецелевому или необоснованному использованию бюджетных средств и коррупции.

Кроме изложенных предлагаются меры операционального характера, способствующие улучшению работы отдельных правительственных организаций и служб, ряд программ социального назначения, например, восстановления потерянных в ходе либерализации сбережений граждан или введения системы общественных работ для решения проблемы безработицы. Конечно, перечисленные мероприятия являются необходимыми, хотя и не все бесспорны, однако они не выходят за пределы дихотомии “экспансия–рестрикция”. Цели, инструменты, неопределенность, процедуры выбора, ожидания занимают важное место в проведении адекватной экономической политики, но если требуется сменить модель хозяйствования, то классические способы выбора и реализации вариантов экономической политики вряд ли будут достаточны. Переход от централизованной системы управления хозяйством к экономике рынков должен прежде всего предполагать изменения в структурах стимулов, мотивах поведения людей, психологии, причем не только индивидуальной, но и предпринимательской, хозяйственной, поэтому стандартные варианты экономической политики должны ориентироваться на воссоздание утраченных продуктивных стимулов. Через воздействие на стимулы и мотивы поведения людей экономическая политика приобретает социальную направленность, обеспечивает защиту наиболее незащищенным слоям населения, способствует повышению их жизненного уровня, вовлекая в процесс общественного труда, помогает им ощутить собственную социальную значимость.

Таким образом, для осуществления действенной экономической политики в России требуется новая теория экономической политики или, лучше сказать, парадигма, которую можно назвать культурой экономической политики либо экономической политикой жизненного стандарта. Только через анализ стимулов

и установленных правил удастся снизить долю внезаконных сделок и “теневой экономики”, упорядочить процедуры обналичивания денег, избавиться от экономических преступлений – ухода от налогов, откровенного промышленного саботажа, коррупции.

Экономическая политика, соответствующая требованиям культуры, должна проводиться в интересах национального развития, т.е. быть направленной на повышение эффективности промышленного производства, получение новых знаний и технологий, на рост инвестиций в человеческий капитал, социальную инфраструктуру, сглаживание социальной дифференциации и напряженности. Чтобы такая экономическая политика была результативной, каждое из подлежащих применению мероприятий нуждается в идентификации на предмет изменения экономических стимулов и воздействия на следующие институциональные подсистемы, задающие рамки функционирования всей экономики: институты потребностей, потребления, распределения и обмена (социального контактирования), институты производственной деятельности, управления экономикой, а также институты, отвечающие за появление новых правил. Конечно, лицам, причастным к разработке и реализации мероприятий экономической политики, следует иметь верные представления о существующей структуре стимулов и о том, в каком направлении их необходимо изменять, т.е. требуется дать оценку стимулам: какие изменения считать положительными, или, другими словами, ответить на вопрос: почему преобладание стимулов спекулятивной и незаконной деятельности над стимулами производительной деятельности отрицательно сказывается на развитии экономики, а также по каким причинам одна группа стимулов стала преобладать над другой? Подобная оценка вытекает из этических представлений, а структура стимулов формируется в ходе взаимодействия национально-культурных, социально-экономических условий и конкретной экономической политики.

Если бы экономическая политика в России изначально ориентировалась на формирование продуктивной структуры стимулов, а не на балансирование абстрактных макроэкономических параметров, то она вынужденно являлась бы инкрементальной, спланированной и в большей степени адекватной хозяйственным изменениям. В этом случае правительство контролировало бы экономическую ситуацию, а политика соответствовала бы культуре социальных отношений и хозяйствования и была бы направлена на снижение глубины дисфункции.

# ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ИЗМЕНЕНИЯ В ТЕОРИИ И ПОЛИТИКЕ

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

За последние 15–20 лет информационный сектор экономики во многих странах мира значительно вырос. Существенно возросла и доля сферы услуг от ВВП (табл. 14.1). Если по России включить в показатель “доля высоких технологий от ВВП” телекоммуникации, некоторые консалтинговые и информационные услуги в сфере ИТ (information technology), то он составит примерно 4–5% ВВП, а по имеющимся прогнозам к 2010 г. – около 8–10% ВВП. Нужно отметить, что на сегодняшний день для России отставание в области высоких технологий ощутим как в количественном, так и в качественном отношении, а по отдельным технологиям оно представляется непреодолимым.

Информационный сектор экономики опирается на высокие технологии, создаваемые в основном электронной промышленностью, и составляет основу сферы услуг. Он представлен тремя релевантными элементами. Первый – это те, кто создает содержание собственно функционирования этого сектора, а именно – деятели культуры, науки, образования, инженерно-техническая интеллигенция, организации, создающие новые виды информации. Все они продуцируют новую информацию и обеспечивают приращение знания.

Второй элемент – экономические агенты, тиражирующие информацию и оказывающие услуги по ее нахождению, отбору, определению. Сюда часто относят телевидение, Интернет, средства массовой коммуникации. Третьим элементом, который является, видимо, самым важным, выступает электронная промышленность, точнее, разработчики соответствующего оборудования, создатели новых компьютеров, телекоммуникационных приборов, электроники потребительского бытового назначения.

Важность развития информационного сектора для национальных хозяйств подтверждается тем, что Европа в настоящее

Таблица 14.1. Отраслевая структура экономики различных стран (в % ВВП) и доля секторов "high tech"

Страна	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги	Hi-Tech	ВВП, млрд долл.
Россия	5,0	35,0	60,0	менее 1%	1539
США	1,0	20,7	78,3	7,6	12 410
Китай	14,4	53,1	32,5		8172
Германия	1,1	28,6	70,3	4,3	2454
Франция	2,5	21,4	76,1	3,0–5,0	1822
Индия	20,6	28,1	51,3		3699
Япония	1,3	25,3	73,4	3,0–5,0	3914
Евросоюз	2,2	27,3	70,5	3,0–5,0	12 180
Украина	22,5	33,2	44,3	менее 1%	319
Мир	4,0	32,0	64,0	2,2	59 590

*Источники:* Отчеты Мирового банка о развитии мировой экономики, данные Госкомстата РФ, информация CeBit. 2005.

время реализует комплексную и довольно масштабную программу “Европейское информационное общество – 2010”, нацеленную на решение проблемы занятости за счет поощрения создания новых рабочих мест в секторах информационных услуг, электронной промышленности, IT-технологий. Одним из ключевых элементов становятся инвестиции в информационную экономику.

В ведущих западных странах информационный сектор возник в 1960-е годы и развивался довольно высокими темпами. Если в первой половине 1960-х в США доля “индустрии знаний”, как тогда назывался этот сектор, составляла от 29 до 34%, то в 1970-е годы рост названного сектора продолжился с завидной интенсивностью при сокращении доли стандартного промышленного производства в объеме производимого национального продукта. Сокращалось и число занятых в классических секторах с переливом трудовых ресурсов в новую сферу экономики. К концу 1980-х годов доля занятых в США в данном секторе возросла до 60% всех работающих, а доля ВВП, создаваемого в сфере производства информации и знаний, увеличивалась и достигла к 1995 г. 43% национального продукта.

Информационный сектор экономики России интенсивно развивается. Это самый динамичный на сегодняшний день сектор хозяйства, определяющий экономическое развитие не только

развитых стран, но и всего современного мира (рис. 14.1). По имеющимся оценкам информационный сектор России производит около 5, самое большое – 7% ВВП (причем здесь учитываются и те изделия, которые производятся по так называемой отверточной технологии), в то время как в странах – экономических лидерах этот показатель составляет примерно 30–40%, а по оптимистическим оценкам – даже более 50%.

В информационном секторе, включающем отрасль информационно-телекоммуникационных технологий, средств связи, вычислительной и компьютерной техники, электронную промышленность, информационные услуги, постоянно увеличивается занятость, причем здесь работают наиболее квалифицированные кадры. Проблемы информационного сектора – это прежде всего проблемы конкурентоспособности экономики, поскольку отставание в обработке и получении необходимой информации, неумение использовать информационный ресурс, распорядиться интеллектуальной собственностью в конце концов сопровождаются утратой прежнего положения не только на рынках информации и интеллектуальных достижений, но также на рынках продуктов и услуг, в потребительских секторах.

С позиций теории асимметрии международной торговли и доминирования, при информационно-технологическом отставании возникает информационная зависимость одной страны (или группы стран) от других. Особенностью такой структурной зависимости выступает невозможность ее преодоления, поскольку прогресс в области информационных технологий происходит с довольно большой скоростью, а новые технологии могут быть воспроизведены только на основе предыдущих результатов. Если ими страна не обладает либо какие-то технические и техно-

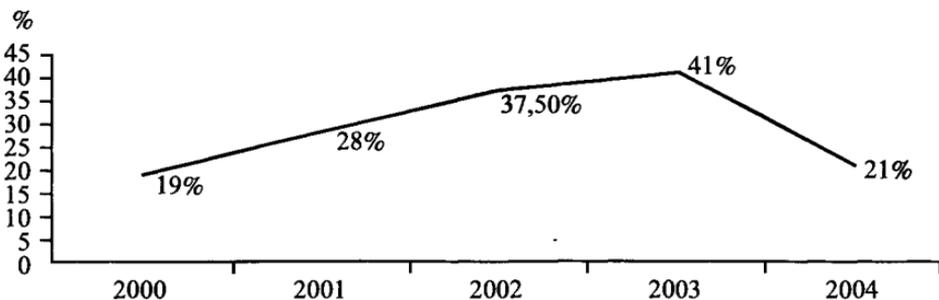


Рис. 14.1. Темп ежегодного роста рынка информационных технологий в РФ

логические решения утеряны, тогда невозможно создать что-то новое и совершить следующий шаг. По этой причине состояние электронной промышленности, в частности, элементной базы этой отрасли, специального технологического оборудования, обеспечивающего необходимые параметры микросхем, определяет перспективы развития всего информационного сектора, всей ИТ сферы хозяйства. Поступление информационных продуктов по импорту может снять остроту проблемы на некоторое время, но, учитывая, что коэффициент сменности в этом секторе очень высок и полная смена парка компьютеров, аналитических программ, аппаратного обеспечения происходит раз в два-три года, привязка к импорту таких систем либо к производству их по отверточной технологии, предоставленной из-за рубежа лицензии не может быть основанием для создания прочных конкурентоспособных позиций в данной области.

Теперь будет полезно провести обобщенный анализ мирового рынка информационных технологий, ориентируясь на следующие его основные параметры: размер рынка, долю национального производства информационных технологий в структуре ВВП, инвестиции в рынок информационных технологий и изменение занятости в указанной сфере. Тогда картина будет следующей.

Мировой рынок информационных технологий по темпу прироста обгоняет так называемые традиционные отрасли производства, а по абсолютной величине вполне сопоставим с ними. Так, объем рынка тяжелого машиностроения в 2003 г. оценивался примерно в 1850 млрд долл., нефти – в 841 млрд, стали – в 700 млрд, а информационных технологий – в 1090 млрд долл. В 2004–2005 гг. объем информационного рынка составил 1300 млрд долл., при этом он рос среднегодовым темпом, равным 7%.

Однако, несмотря на относительно высокий темп роста информационного сектора в России, доля национального производства ИТ-услуг в структуре мирового ВВП не превышала 0,2%. На США приходилось примерно 5,3%, на Китай – 5,1, на Индию – 3,3% ВВП. Интересно отметить, что темп роста азиатско-тихоокеанского рынка ИТ-услуг в 2005 г. составил около 9% и по имеющимся прогнозам в ближайшие годы может увеличиться до 10–11%, развиваясь явно опережающим темпом по сравнению с рынком Европы и Америки. Вне всяких сомнений, подобный бурный рост сектора информационных технологий, наблюдаю-

щийся практически повсеместно, хотя и с разным темпом, обусловлен аккумуляцией значительных инвестиций, направляемых в эту сферу на протяжении двух, а то и трех последних десятилетий. Например, США направляли в экономику знаний до 6,6% своего ВВП, Япония – 5, Корея – 4, страны ЕС – 3,8%.

Что касается России, то за последние годы инвестиции в ИТ-сектор составили не более 2,5% ВВП, а в частности в 1990-е годы наблюдалось деинвестирование высокотехнологичных отраслей. Мировой рынок информационных технологий обеспечивает самый высокий прирост занятости: в среднем более 4% ежегодно. На США приходится 33% занятых в этом секторе, на Европу – 37, на Японию – 15%. В России, которая в секторе информационных технологий занимает столь малую долю мирового ВВП, величина занятых незначительна. Приведенные данные свидетельствуют о том, что на все остальные страны приходится около 15% всех занятых в мировом секторе информационных услуг.

Подобные структурные соотношения довольно наглядно демонстрируют уровень экономического развития любой страны, ее технологические достижения, степень социального благополучия и устойчивости роста, ее инвестиционные и социальные перспективы. В частности, показателен пример Китая: по уровню развития сектора информационных технологий страна занимает все более прочные позиции, увеличив импорт и экспорт соответствующих товаров в 2004 г. до 329 млрд долл., в то время как еще в 1996 г. аналогичный показатель составлял всего 35 млрд. Нужно отметить, что объем американской торговли в этот же год составил 375 млрд долл. и возрос на меньшую величину, чем в Китае.

Сейчас в мировой экономике, по существу, развернулась борьба за мировое лидерство в области высоких и информационно-коммуникационных технологий, которые позволяют приобрести не только бесспорные информационно-аналитические и социальные преимущества, но также обеспечить высокую надежность систем национальной безопасности. Кроме того, они позволяют серьезно продвинуться в решении энергетической проблемы на основе воспроизводства чистого кремния и построения станций на солнечной энергии, а также использования других альтернативных источников тепловой энергии.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В последнее время все чаще можно слышать о возникновении так называемой новой экономики, функционирование которой нельзя объяснить, исходя из общей логики классических учебников экономической теории. Многие интеллектуальные системы, созданные крупными исследователями и экономистами прошлого, утрачивают свою аналитическую значимость, перестают быть действенным инструментом в разработке мероприятий экономической политики. Возникшая информационная экономика создала новый вид ресурса – информацию, представляющую собой, при всей дискуссионности такого утверждения, изобильный тип фактора производства.

Впервые термин “информационная экономика” появился в работах сотрудника Стэнфордского центра М. Пората в 1976 г. Этот термин обозначал кластер отраслей, производящих современные базы данных и средства, обеспечивающие их функционирование и применение. В настоящее время “новая экономика” вбирает в себя и высокотехнологичные производства, которые напрямую трудно отнести к сугубо информационному сектору либо к производствам, производящим исключительно информацию. К таким отраслям относят микроэлектронику, электронное машиностроение, приборостроение, робототехнику, производителей телекоммуникационного оборудования, средств связи и т.д.

К основным признакам, отличающим “новую экономику” от традиционной системы, видимо, следует отнести: возрастающий темп, превышающий темп роста ВВП, прироста объема информации; давление финансовой сферы на другие сектора экономики; транснациональный характер глобализации мировой экономики, определяемый всепроникающим свойством информации и международной сетью Интернет (интересно отметить, что во Франции в 2005 г. выступления студентов против нового закона о найме были организованы посредством оповещения через Интернет). Еще одной немаловажной чертой современной экономики выступает резкое обострение экологических проблем. Невозможность среды восстанавливаться после загрязнения, которое обеспечивает промышленная цивилизация, и невозможность решить эту проблему говорит о том, что относительная изобильность нового фактора производства – информации – просто распыляет трудовые и капитальные ресурсы, уводя их от

действительно необходимого использования. Трансакционный мотив становится определяющим в “новой экономике”, появление новых кластеров становится возможным без заимствования ресурсов из прежних воспроизводственных контуров. Это осуществляется за счет перераспределения и эффективного отбора релевантной информации, обучения, финансирования нового качества, а затем и тиражирования полученных достижений.

Экономическая наука в “новой экономике” обязана дать ответы на многие вопросы, которые волнуют сегодня экономистов и общественность. Информация порождает новые эффекты, которые наукой еще не объяснены, да, собственно, проблема состоит в том, что и сами эффекты подвержены быстрым изменениям, так что предложенное объяснение или теория через непродолжительный период времени могут потребовать дополнительных исследований, существенной модификации.

Приведу два примера последнего времени, которые кажутся показательными и демонстрируют необходимость изменения теоретического содержания экономической науки. Первый пример заключается в том, что расширение сферы и возможностей информационной экономики ставит под сомнение ряд зависимостей, открытых экономической наукой ранее. В частности, это относится к концепции кривой А. Филлипса. Действительно, за последние годы американская экономика демонстрировала увеличение темпа экономического роста, который составил 3,6%, а уровень безработицы снизился до 4,6%, в то время как согласно общепринятым макроэкономическим построениям теоретического характера безинфляционный уровень для американской экономики составляет 5,5%. Если безработица ниже данного уровня, тогда, согласно экономической теории, инфляция должна быть несколько выше ранее наблюдавшихся значений. А она оказалась довольно низкой, и ее средний уровень не превысил 2% в год. Таким образом, приходится констатировать, что налицо ускорение экономического роста при снижающейся инфляции и безработице. Кроме того, интересно отметить, что после объявленного банкротства фирмы “Enron” спустя некоторое время в высокотехнологичных отраслях американской промышленности наблюдался рост при высвобождении занятых, т.е. в отдельных секторах безработица даже немного возросла. Можно предположить, что названные изменения вызваны как раз проникновением информационной экономики в различные сферы жизни и отрасли производства.

Подобных закономерностей экономическая наука до сих пор не наблюдала, и было бы справедливо связывать этот феномен с изменением в соотношении факторов производства и возникновением особого типа воспроизводства и соответствующих ему секторов – информационного. Впервые за многие десятилетия экономического развития подорвана доктрина его циклического характера. Тренд развития становится все более похожим на линию, а циклический спад приобретает форму замедления темпа роста. Тем самым величина амплитуды колебаний, безусловно, сокращается.

Если кривая Филлипса более не работает, тогда необходимо говорить о том, что инструменты экономической политики, в частности, монетарные, также должны быть подвергнуты корректировке, поскольку, видимо, они не имеют самостоятельного значения в информационном хозяйстве и их необходимо адаптировать под самостоятельную динамику микроэкономических агентов современной глобальной экономики. Информационная экономика становится такой самодовлеющей и самодостаточной силой, что эта сила увеличивает производительность труда во многих секторах экономической системы. Во второй половине 1990-х годов американская экономика демонстрировала рост производительности по сельскому хозяйству в среднем 2,2%, в то время как на протяжении 25 лет она увеличивалась не более чем на 1% в год, а в среднем по другим отраслям экономики – на 3,4–3,6%. Например, один из ведущих специалистов по измерению производительности труда Р. Гордон полагал, что в 1995–2000 гг. рост производительности труда американской экономики обусловлен исключительно высоким темпом прироста производства компьютеров, что не могло не отразиться на всей экономической системе. Сегодня Интернет представляет собой реального соперника традиционным каналам сбыта, торговым сетям супермаркетов и т.д. “Новая экономика”, основанная на компьютерах, воспроизводит саму себя. С одной стороны, это позволяет повышать производительность, расширять доступ широких слоев населения к имманентным социальным функциям и благам, но, с другой – порождает некоторые эффекты, которых до сих пор не существовало, которые меняют мотивацию и психологию индивидуального и фирменного, корпоративного поведения.

Конечно, существует масса факторов, способствующих разрушению зависимости А. Филлипса. К ним можно отнести: усиление позиций доллара как резервной валюты в 1990-е годы, инве-

стиционный бум, который не привел к росту издержек, повышение мобильности рынков труда, что позволило сдерживать рост заработной платы, изменения в методах учета и др. Вместе с тем все перечисленное, помноженное на появившиеся новые институты информационной экономики, выполнившие функцию амортизатора, создало новую экономическую динамику, которая требует новых описательных моделей.

Второй пример сводится к тому, что еще в 1995 г. профессор М. Обстфельд и К. Рогофф предложили, как часто утверждают, фундамент новой макроэкономики, которая якобы лишена недостатков, содержащихся в модели Манделла–Флеминга. Суть этой новой теории в том, что она рассматривает экономику как обычную равновесную модель, учитывающую так называемые провалы рынка и номинальные жесткости. Предложенные модели базируются на идее межвременной максимизации полезности отдельных агентов, слагающих макроэкономическую систему. Тем самым макроэкономические решения становятся детерминированными микроуровнем. О такой макроэкономике в общем-то мечтал и Дж.М. Кейнс, а также подобную теорию можно считать своеобразным ответом на “критику Р. Лукаса”. Подобные предложенной М. Обстфельдом и К. Рогоффом модели учитывают несовершенства финансовых рынков, т.е. содержат существенные институциональные ограничения. Данное обстоятельство выступает как неоспоримое достоинство в применении указанных моделей, но оно не делает их абсолютно пригодными на все времена, учитывающими информационные искажения, эффекты накопления информации и взаимодействия различных видов ресурсов (речь идет о труде, капитале, земле, информации и предпринимательских способностях).

Важно также учесть, что информационная экономика порождает новые эффекты, связанные с девиацией поведения, имеющей информационную природу. Иными словами, растет число моделей поведения, использующих искаженную информацию либо намеренно искажающих информацию, хозяйственный оппортунизм предполагает злоупотребления в использовании той или иной релевантной информации о конкурентах, рынках, технологиях. Фактором производства становится даже быстрота получения и обработки значимой информации, а элементом соперничества – спланированная дезинформация.

Экономическая наука не может оставить без внимания подобные проблемы. Изменению подвергаются старые экономиче-

ские категории, терминологический аппарат, интерпретация тех или иных понятий. Это затрагивает, например, такое понятие, как прибыль.

Реальная конкуренция монополистична и различие между полной стоимостью продукта и суммой предельных доходов образует прибыль. Конъюнктурное объяснение сводится к случайной прибыли, полученной вследствие колебаний экономической активности.

Каковы бы ни были объяснения, сложность понятия “прибыль” скрыта в типах (моделях) поведения экономического агента, экономической динамике. С определенной степенью условности можно говорить о двух таких моделях бизнес-поведения – американской и японской. Если провести сравнение этих двух моделей, например, по целям управления, рыночной стратегии и стратегии научно-исследовательских работ, которые, на наш взгляд, являются определяющими компонентами современных японских и американских фирм, то вырисовывается следующая картина. Для японских предприятий в качестве целей управления выступают увеличение доли рынка, повышение обновляемости продукции и, на третьем месте, оборот капитала; для американских – на первом месте – оборот капитала, затем – увеличение стоимости акций и повышение доли рынка. Для европейских предприятий первое место занимает оборот капитала, второе – расширение ассортимента продукции и повышение эффективности производства и сбыта. Эта модель занимает некое промежуточное положение, поэтому мы ее не касаемся.

Таким образом, цели американских фирм сводятся к краткосрочным финансовым показателям, ориентированы на получение краткосрочной прибыли, а цели управления в японских фирмах заключаются не в финансовых показателях, а скорее ориентированы на продукт и на его положение на рынке. Так, предприятия США лидируют в продажах продуктов типа “денежная корова”, т.е. товарах, достигших зрелости в жизненном цикле и приносящих устойчивые прибыли. Японские же фирмы опережают предприятия США в области продуктов типа “проблемные”, так как японская рыночная психология долгосрочно ориентирована, нацелена на развитие, а не на быстрое извлечение прибыли. В Японии по сравнению с США стратегия в области научно-исследовательских работ сводится к проведению фундаментальных исследований в сфере новых технологий и разработок по созданию новых продуктов. В США эта сфера

нацелена на исследования по модернизации и улучшению текущей продукции, по созданию новых технологий, имеющих быструю возможность коммерциализации<sup>1</sup>. То есть в одной системе первую скрипку играет стремление к краткосрочной прибыли, что определяет стратегии поведения во всех прочих сферах деятельности, в другой первостепенная роль принадлежит перспективе, развитию и все текущие задачи выверяются на основе соответствия долгосрочным целям.

Представленная дихотомия была действительно справедлива на протяжении 1980-х и даже в какой-то степени для 1990-х годов, однако в начале XXI в. конкуренция по поводу обладания информацией ориентирует большинство компаний на долгосрочный результат и информационно-технологическое лидерство. К тому же прибыль, являясь остаточным показателем, никогда не могла точно отражать стоимостную оценку предпринимательской способности, поскольку трудно разграничить, в каком случае реализована монопольная власть по извлечению прибыли, а в каком – определенные способности. Более того, прибыль могут приобретать недобросовестные или не самые лучшие агенты.

Последний эффект известен представителям эволюционной экономики как гиперселекция, когда происходит отбор негативных качеств и свойств поведения и их возвышение относительно позитивных качеств. Данный эффект лежит в основе развертывания хреодной траектории развития экономики. Реклама для фирм – способ извлечения дополнительной прибыли, т.е. информационный инструмент, оказывающий психологическое воздействие на потребителя, фактически закрепляющий монопольную власть фирмы над долей рынка. Прибыль в условиях абсолютной конкуренции отсутствует, поскольку цены равны предельным издержкам. Выходит, в условиях абсолютной конкуренции отсутствует предпринимательская способность, раз она получает нулевое вознаграждение, либо в противном случае она получает такую низкую оценку в силу структуры рынка, точнее, его формы? Может быть, само предпринимательство становится возможным только в условиях монополии? На эти вопросы очевиден отрицательный ответ, хотя способ организации конкуренции, видимо, определяет возможности получения прибыли в процессе хозяйственного соревнования различных субъектов. Информация,

<sup>1</sup> Власов А.Г. Японский стиль управления и его сравнение с управлением в США и Западной Европе. М.: МНИИПУ, 1990.

с одной стороны, виртуализирует понятие прибыли, но, с другой – программирует новые возможности извлечения прибыли. Таким образом, прибыль является неким синтезированным понятием, на ее формирование играют множество факторов. Если же этот параметр собирательный, тогда пристальное внимание, уделяемое ему в рамках теоретических доктрин и создаваемых моделей в экономической науке, представляется чрезмерным и завышенным.

В России последних лет многочисленные фирмы показывают нулевую прибыль либо убытки, т.е. отрицательную прибыль, и продолжают при этом вести нормальную хозяйственную деятельность, причем рынки не являются абсолютно конкурентами. Следовательно, речь идет либо об ином способе оценки предпринимательской способности, либо можно усомниться в тезисе, что прибыль составляет некую стоимостную оценку этих способностей. А если это так, тогда налогообложение прибыли представляется наиболее искажающим, затрагивающим разноплановую деятельность агента. В связи с этим, очевидно, удобнее всего обеспечить снижение налога на прибыль, а не налога на добавленную стоимость, чтобы решить задачу эффективного капиталобразования, управления акционерным капиталом и дивидендной политики, что особенно актуально для России.

## ИНФОРМАЦИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЛАСТЬ

Информация и информационные асимметрии определяют состояние современных рынков. Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф и М. Спенс в 2001 г. были отмечены Нобелевской премией по экономике за обоснование функционирования рынков информации и информационных искажений, возникающих на рынках и приводящих к необходимости государственного регулирования. Стронники либерального направления трактуют это как посягательство на свободу индивида. Они утверждают, что значительные объемы информации невозможно структурировать, что этим занимается только рынок и тем самым воссоздается спонтанный порядок в соответствии с тем, какая информация признается релевантной.

Власть определяется способностью одного ограничивать свободу действий, реализацию хозяйственных планов другого субъекта экономики, будь то фирма или отдельно взятый чело-

век, занимающийся индивидуальной трудовой деятельностью. Государство есть добровольное соглашение индивидов и групп на определенное сокращение своей “абсолютной” свободы, существующей гипотетически, потому что невозможно измерить свободу, проранжировать ее в понятиях “больше” или “меньше”. Если все же ввести шкалу, на которой с одной стороны отложить нулевой уровень свободы, а с другой – единичный – максимальный (рис. 14.2), то цепочка взаимосвязей будет такова: полная и доступная информация снижает меру неопределенности и озна-

чает порядок, организацию, реализацию хозяйственных планов и через это свободу, если же информация скудна и искажена, вовремя получить ее нельзя, мы имеем дело с дезинформацией, максимальной энтропией, дезорганизацией, и в этом случае трудно говорить о какой-либо свободе, рушатся все хозяйственные планы – это максимальная несвобода. Таким образом мы хотим показать, что свобода определяется информацией и организацией, а несвобода – дезинформацией и дезорганизацией. Такое видение имеет основания в области теории управления сложными системами, современной экономической кибернетики и является оригинальной информационной моделью экономической власти.

Социальный объект, человек, группа людей не могут быть несвободны в силу подчинения чьим-то приказам, если они подчиняются на основе договора и способны влиять на условия его подписания, следить за его соблюдением. Власть в этом случае выступает как способ воздействия на людей по поводу решения конкретных задач развития общества на основе согласия и договора. Необходимо, на наш взгляд, провести еще одну аналогию между свободой индивида (системы) и автономией. Автономность – это способность системы самостоятельно регулировать выполняемые ей функции. Субъект свободен в той мере, в какой он автономен, т.е. самостоятельно может исполнять закон (дого-

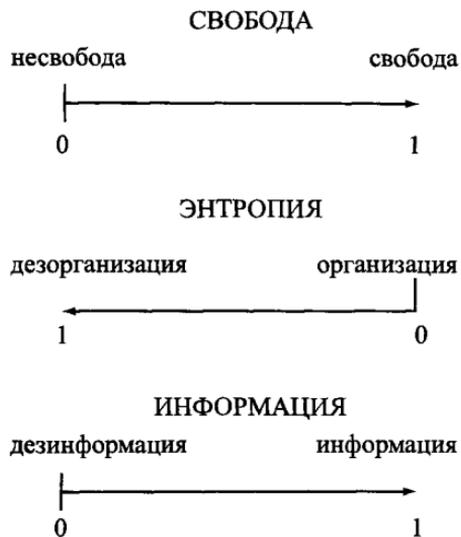


Рис. 14.2. Основные параметры информационной модели системы

вор, соглашение), находясь в оговоренных рамках. Если бы он не был автономен (свободен), то верхний уровень управления не справился бы с информационным потенциалом. Здесь свобода выступает в качестве условия самоорганизации и развития системы, а независимость частей в целом представляет собой свободу частей.

В конечном счете связь между технологической и институциональной структурой, а также закономерности поведения хозяйствующих субъектов определяют особенности развития как российской экономики, так и западных экономических систем. Однако, согласно нашей позиции, ключом к осуществлению институциональных прорывов, которые вряд ли возможны без конституционных ордонансов, технологических достижений, которые в свою очередь вряд ли возможны без осуществления механизмов концентрации и диффузии нововведений и поощряющей вложения в науку и технологию институциональной среды, служит информация, т.е. накопленный тезаурус (знания + опыт), позволяющий хозяйствующим субъектам поступать тем или иным образом. Особо важным понятием выступает эффективность использования этих накопленных достижений. В частности, в российском патентном бюро накоплена интеллектуальная собственность объемом в несколько триллионов долларов, но она не используется, поскольку в стране отсутствуют условия для воспроизводства и использования интеллектуального капитала. В России самый низкий уровень использования нематериальных активов в промышленности в Европе (не включая страны СНГ).

Формирование полноценного тезауруса, определяющего “правильные” модели поведения, зависит от состояния соответствующей инфраструктуры и от текущей технологической и институциональной структуры. Что отобрать, что запомнить хозяйствующему субъекту, если и отбор, и запоминание связаны с затратами? Естественно, что в настоящем и будущем представляется полезным с той точки зрения, которую хозяйствующий субъект имеет о полезности. Те знания и опыт, которые нужны по мнению субъекта, будут отобраны, в которых надобности нет – отбракованы и утеряны. Следовательно, всегда существует опасность потери ценной информации, проявляющаяся много позже в функционировании хозяйствующих субъектов. Таким образом, процесс эволюции хозяйствующих субъектов, их адаптации есть процесс повышения информационного уровня организации, если быть точнее, то изменения этого уровня.

Если предоставление кредита привязано к критерию валовой прибыли, равномерности месячного оборота фирмы, необходим двойной залог, лучше всего – имущественный, то автоматически инновационные фирмы, наукоемкие организации не смогут получить кредита, а значит – инновация останется лишь на бумаге, она не будет реализована, т.е. новая бизнес-идея так и не превратится в инновацию. Подобные правила уничтожают развитие экономики, напрямую препятствуют появлению новаторов, точнее, новаторы могут появляться, но в сферах, где не действуют указанные принципы, а именно в торговле, нефтяном и газовом бизнесе, металлургии, нефтехимии, но не в области информационных технологий, электронной промышленности, приборостроения, лазерной техники, квантовой электроники и т.д. Тем самым вводятся институциональные барьеры, препятствующие развитию целых направлений науки и промышленности. Политика разрушения наукоемких секторов промышленности находит воплощение в недавнем акте, разрешающем беспрепятственное поступление импортного оборудования якобы для модернизации российской промышленности, имеющей высочайший износ основных фондов. Однако в условиях высокой коррупции, пронизывающей все звенья управления экономикой, во-первых, подобное решение лишает соответствующих заказов отрасли производства средств производства, в частности, электронное машиностроение, во-вторых, обеспечит поступление в страну оборудования бывшего в употреблении по высокой цене, а возникшую дельту чиновники и отдельные директора будут присваивать как личный доход.

У правительства отсутствуют решения превентивного характера, направленные на недопущение подобного исхода, который не только весьма вероятен, но и практически неотвратим, если учесть, что именно такое решение принято и подписаны необходимые документы на уровне президента. Такие подходы лишают страну конкурентных преимуществ.

Кроме того, абсолютно не используется механизм гибкого налогообложения наукоемких секторов, позволяющий создать стимулы для опережающего развития информационной сферы, электронной промышленности, инновационного машиностроения и т.д. Речь идет о том, чтобы сделать трансакции невыгодными за счет большей величины предельных налоговых ставок соответствующих видов деятельности, усложнения процедур регистрации фирм такого профиля как меры регулирования масштаба конку-

ренции посредством регулирования правил входа и выхода с конкретных рынков. Научно-технические системы, обеспечивающие развитие потребительских направлений либо создающие долгосрочные преимущества стратегического характера, должны получать кредит на самых удобных условиях и беспрепятственно, включая и государственные гарантии при необходимости или же прямое государственное кредитование (особенно при решении проблем национальной безопасности либо для производств “двойного назначения”).

## ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ТЕОРИИ ФИРМЫ

Центральной компонентой экономической организации – это работа с информацией и использование информационных систем в процессе управления. Поскольку в институциональной теории организаций анализируются взаимоотношения между участниками через структуры стимулов, мотивов, способов принятия решений, создающие отношения иерархии, власти, выбора и контроля, постольку информация в этом определяет весь набор осуществляемых взаимодействий. Информацию нетрудно измерить. Существуют специальные методы оценки плотности информационных потоков, объема информации (емкости), возможностей хранения и генерации. Происходящие трансакции: это обмен информацией и ее восприятие, от которого зависит характер трансакции: конфликтный или лояльный, а из этого формируется отношение одних участников к другим, вырабатываются правила поведения, изменяются мотивы и в конечном счете, трансформируется система ценностей. Институциональная теория, получая в свое распоряжение аппарат теории информации, объединяя его с методами анализа динамики трансакционных издержек, располагает существенными возможностями по постановке и проведению дальнейших исследований организаций, причем с применением математических методов, и не только теории игр.

Фирма характеризуется множеством информационных взаимодействий, поэтому возникает проблема агрегации этих взаимодействий в единый комплекс управления организации. Эта задача известна как задача интеграции разнородных информационных сред фирмы, где под информационной средой понимают совокупность программно-технических средств, предназначенных

для обработки информации, технологических процессов самой обработки, которые вписаны в своеобразный организационно-управленческий контур, призванный вырабатывать и осуществлять на практике конкретные решения в той или иной области жизнедеятельности фирмы. От тезауруса фирмы зависит уровень затратности ее работы, трансакционные издержки, организационная эффективность, а следовательно, рыночные перспективы. Необходимо отметить, что информационные преимущества становятся гораздо более значимыми, нежели доступность сырья, дешевый кредит, хороший партнер по бизнесу, высокое качество продукции. Без информации перечисленные условия могут больше не состояться, они могут быть случайными совпадениями. Упорядоченная информация – это такой ресурс, который позволяет постоянно или в течение длительного времени пользоваться названными достижениями, так как информация – это содержание продления, превращения этих условий из временного достижения в постоянное.

Для интеграции разнородных информационных сред используется инфологическое моделирование, т.е. такие “системы обработки данных, в основу которых положены принципы децентрализованной обработки информации непосредственно в местах ее возникновения и передачи результатов по каналам связи”. Инфологическая модель строится в предположении, что существует четкая расположенность строго определенного числа звеньев управления, информация флуктуирует по контурам между уровнями, анализ данных должен происходить в режиме реального времени. Так как действует распределенный принцип обработки информации, то информационные сообщения могут передаваться в любые структурные подразделения организации в неограниченных масштабах.

Критерием оптимизации в модели выступает общая длительность обработки и передачи трансакций по маршрутам движения. Это время, разумеется, должно стремиться к минимуму. Организация как управляемая система подвержена трем группам изменений, которые важны с позиций интеграции информационных сред на базе инфологических моделей: 1) изменяется как целое; 2) изменяется структура административного аппарата; 3) изменяется потенциал документооборота и его качество. Исходя из этого недостаточно действий по совершенствованию систем управления организацией, необходимо оптимизировать управленческие структуры, документооборот, использовать

фильтры и семантические барьеры на информационные потоки в организацию как целое, приходящие от ее окружения. Такое возможно только на основе моделирования информационных процессов в организации, а также проектирования соответствующих структур управления, когда отрегулированы информационные потоки между объектом и субъектом управления и учтено разнообразие того и другого.

Таким образом, информационный подход в теории организации позволяет обратить пристальное внимание на изменение ее структуры, функций и задач при вторжении компьютерно-вычислительных систем, преобразующих роль административного аппарата, мотивы поведения, стили управления, проводя многие решения и процедуры в автоматическом режиме, повышая степень автономности организации и одновременно размывая ее границы, так как обладание одинаковыми информационными возможностями неуклонно ведет к усреднению роли отдельных индивидов, групп и организаций в целом.

### ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Сложившийся хозяйственный мир существует в условиях имеющейся и разрабатываемой человеком ресурсной базы, изменяемых в ходе его деятельности параметров окружающей среды. Функционирование самого человека, с одной стороны, определено этими рамками, а с другой – его деятельность в сфере создания государственно-правовых институтов, в науке и технологиях, производстве и т.д. выступает своеобразным ограничителем хозяйствования, т.е. обуславливает процедуру исчерпания практически любого ресурса на выбранном интервале времени. Как определить, является ли движение экономики эффективным, насколько указанные взаимосвязи релевантны и как влияют на правительственные решения?

Причина появления неэффективности парадоксальна и тривиальна одновременно. Она состоит именно в том, что человек, несмотря на обладание значительными познаниями в области хозяйственных процессов, теории вероятности, математики и других наук, тем не менее не имеет точных представлений о том, какие действия эффективны и может ли одно и то же действие обладать разной степенью эффективности/неэффективности и какой конкретно эффективностью/неэффективностью в различные периоды времени, скажем, в нынешний год и через год. Нерешенность вопроса относительно института оценки и изменчивость этого института создают почву для существования неэффективности. Кроме того, решения, как правило, являются альтернативными, конкурирующими и предполагают использование одного и того же ресурса. Следовательно, такая конкуренция между ними порождает условия выбора и относительность эффективности каждого из рассматриваемых решений.

Экономическая политика и деятельность правительств по ее разработке и осуществлению не могут пренебрегать наличием целостного подхода, исходящего из стратегического идеала в виде образа наилучшего состояния экономики. Довольно трудно принять экономическую политику, учитывающую такой идеал,

поскольку политика по определению симптоматична, т.е., направлена на решение текущих, неотложных задач. Такая экономическая политика создает видимость правильности целей и их достижения, так как цели и задачи рассматриваются дискретно и так формируются мероприятия, способствующие их достижению и решению. Однако такой подход разрывает общий контекст экономической политики, лишает ее системности, стратегической, а значит – долгосрочной, ориентации. Данное ограничение однозначно приводит к локализации возможных воздействий на экономическую систему, что сказывается на качестве управления и структурных особенностях организации хозяйства. Структурная динамика во многом обусловлена именно такого рода причинами.

Теперь можно назвать следующие фундаментальные условия существования и развития человека и его хозяйственной деятельности:

- природно-ресурсная база экономики;
- территориально-климатическая база обитания человека;
- организация общественных форм хозяйствования.

Указанные факторы становятся релевантными, ограничивающими цели развития и системные параметры экономики, только в условиях значительного увеличения численности населения вследствие масштабных, скоростных и охватывающих вековые интервалы времени технологических изменений. Функционирование человеческого организма как биологической системы сильно зависит в основном от двух первых факторов. Вместе с тем для выживания быстро увеличивающегося населения становится действенным и третий фактор, разновидностями которого выступают организация хозяйственной жизни, развитие языка, культуры, правовые нормы и правила. Достаточное условие развития экономики – способ, который обеспечивает сочетание трех основных условий таким образом, чтобы достигать больших результатов с наименьшим расходом факторов в рамках текущего и возможного следующего способа производства. Причем подлинное хозяйственное развитие должно, по идее, обеспечить возникновение этого нового способа производства. Под необходимым условием понимается обеспеченность факторами, а под достаточным – их целесообразное использование.

Таким образом, в глобальном смысле мы имеем триединую проблему эффективности: использования ресурсов, распоряжения и распределения их в мировом масштабе, эксплуатации окру-

жающей среды и пригодной для проживания территории – извлечение максимальных преимуществ того, что дает человеку природа, без нарушения ее ассимиляционных возможностей, и, наконец, создание эффективных организационных форм, в рамках которых осуществляется экономический процесс и достигаются первые два вида эффективности. Если социальные институты и организации создаются, не ориентируясь стратегически на то, чтобы обеспечить эффективность факторов развития первого и второго типа, то не исключена ситуация, при которой возможности общественной системы восстановить потерю продуктивности в первом и втором блоке будут исчерпаны, либо серьезно ограничены.

Подобная мысль была обоснована применительно ко второй группе факторов в докладе Римскому клубу “Пределы роста” Дениса и Донеллы Медоузов в 1972 г. Основной тезис заключался в том, что поворотная точка, когда можно восстановить нанесенный окружающей среде ущерб бурно растущей промышленной цивилизацией, пройден. Проведя дополнительные исследования к 1992 г., они пришли к вполне оптимистичному выводу о том, что у человеческого общества еще имеются резервы развития, а возможности окружающей среды и ассимиляционный потенциал не исчерпаны и подлежат восстановлению за счет новых технологий и специальных правительственных мероприятий, в том числе на международном уровне.

Однако никто не доказал и точно не обосновал, что созданные социальные институты и экономические организации, существующий капиталистический уклад жизни обеспечивают должное сочетание трех типов эффективности. Ведь, по существу, институт ценообразования должен быть организован, исходя из представления об эффективном использовании ресурсов и эксплуатации окружающей среды, а не наоборот. Порочна практика его организации, если она исходит из необходимости обеспечения хозяйственных сделок, конкуренции и выступает функцией размножения человеческой популяции в условиях ее индустриализации и роста промышленности. Издержки данного процесса и есть неэффективность организации, воплощенная в неэффективности использования ресурсов и эксплуатации окружающей среды. До тех пор, пока численность населения не создавала проблем выживания и организации, можно было перекладывать издержки на окружающую среду, полагая, что это “внешний эффект” богатства. Но как только население возрос-

ло до значительной цифры, так что стало довольно трудно обеспечивать управляемость, несмотря на успехи технологического развития, а природно-климатический фундамент оказался не таким прочным в силу своего износа, скрывать системную неэффективность стало совершенно бесполезно.

Тезис о кризисе мирового капитализма прозвучал не в трудах представителей марксистской школы, которые, к слову, не обозначали подобной трехуровневой проблемы эффективности, а в работах крупных финансистов, владельцев крупного капитала<sup>1</sup>. Всего за последние два-три столетия человечество нанесло серьезнейший ущерб климатической и в целом биосферной оболочке планеты. Вот почему представители институционально-эволюционного направления экономической науки, включая и автора этих строк, ставят вопрос о хреодном сценарии экономического развития. Значит, вполне правомерно выглядит и постановка вопроса относительно того, насколько эффективны и отдельные векторы развития, эволюции отдельных организаций, структур, институтов. Проблема состоит в том, что если ответом на необходимость концентрации капиталов с целью опережающего развития индустрии стало появление акционерной собственности и акции – новой организационной формы и института, то в настоящее время складывается ощущение, что практически исчерпаны организационные ответы. Появление новых структур как будто не подчиненно фундаментальным потребностям, а является лишь отражением растущего разнообразия экономической системы, увеличивающейся ее трансакционности.

В связи со сказанным возникает необходимость обоснования цели самой экономической науки. Так как социальная система сложна и требует сочетания различных факторов с наибольшей эффективностью, появляется потребность в научной дисциплине, способной предложить решение названных проблем. Так появилась сама экономическая наука. Цели экономической науки изменялись в процессе ее эволюции: сначала она объясняла условия накопления богатства, причины богатства народов, затем – процессы распределения и эффективного использования ресурсов, а в настоящее время экономическая наука ставит следующие вопросы:

- особенности экономического роста в различных экономических системах и проблемы глобального выживания и сохранения среды обитания человека;

---

<sup>1</sup> Имеется в виду Дж. Сорос.

- причины дифференциации доходов и закономерности их распределения на индивидуальном, корпоративном и межстрановом уровне;
- факторы и условия социального развития, обеспечения необходимого качества жизни.

В 1990-х годах среди экономистов возникла дискуссия по поводу предмета экономической науки и теории. Нобелевский лауреат 1991 г. Р. Коуз так определил предметную область своей науки: “Существо экономической науки состоит в анализе выбора”, в этом смысле у экономистов нет собственного предмета исследования. Таким образом, существует противоречивость ограничения предмета экономического анализа, а экономическая наука долгое время исследовала именно процедуры выбора. В результате можно сделать неверный вывод, что теория оторвалась от ее предмета, в связи с этим открытой остается проблема будущего экономической теории: либо теория должна расширить предметные области анализа и тем самым выработать новые инструменты, либо теория сводится к схоластике и ничего не сможет объяснить.

Иную точку зрения озвучил М. Фридмен: “Проблемы, стоящие перед человечеством, в ближайшие 100 лет останутся неизменными, ресурсы будут становиться ограниченными и по этой причине проблема выбора как предмет исследования экономической науки сохранит свои позиции”.

Дж. Бьюкенен несколько иначе очертил проблематику экономической науки: все проблемы исследования в экономической науке проистекали из увлечения многих экономистов решением вопросов равновесия и поиска оптимальных результатов. Поэтому цель экономистов в подлинном смысле – поиск методов социализации экономического общества, так что экономическая наука станет использовать сложный математический аппарат, превращаясь в теорию социального выбора, главным стержнем которой будет идея отклонения от равновесия. Дж. Бьюкенен считает, что экономическая наука попала в оковы формализма и она освободится от них тогда, когда станет конституционной политической экономией. В этом случае объектом анализа станет поведение участников социального взаимодействия, а математический аппарат будет представлен теорией игр. Экономическая наука будущего отойдет от принципов маржинализма, который не оправдал себя как социальная система и не может объяснить процессы международной экономической трансформации, институ-

ционализации и глобализации. В нынешнем столетии задачами познания социальной действительности должны стать конкретные проблемные области экономики и экспериментальная экономика. Безусловно, рассмотренная позиция в наибольшей степени оригинальна и имеет под собой серьезные основания, поскольку именно такая оценка происходящего в экономике и экономической науке позволяет приблизить экономистов к адекватному восприятию наблюдаемых изменений и их соответствующей теоретической интерпретации.

Согласно Дж. К. Гэлбрейту, и эту позицию разделяет, например, проф. У. Баумоль, в XXI в. на первый план выйдут не задачи наилучшего использования ресурсов и не проблема занятости, а следующие насущные вопросы развития человеческого общества: долговременная ресурсоотдача, обеспечение энергией, справедливое распределение ресурсов, догоняющее развитие стран третьего мира, международная интеграция и глобализация, конфликты и военно-техническое соперничество. В основе решения данных вопросов будет необходимость построения инновационно – технологического комплекса, обеспечивающего как конкурентные преимущества хозяйственной системы, так и ее национальную безопасность.

Одна из важнейших методологических проблем экономического анализа – проблема непознаваемости будущего. Вот что пишет по этому поводу проф. Уайзмен: “Рынки скоро исчезнут из проблематики экономического анализа, причина – меняющиеся технологии, затрагивающие не только технику, но организации и институты”.

В чем же причины сегодняшней отсталости экономического знания в России? Одна из детерминант отсталости связана с существованием репрессивного политического режима, полностью контролировавшего блок общественных наук, имеющих важное идеологическое значение. Подавление независимого экономического мышления, примат искаженной марксистской доктрины, блокирование всяких контактов с исследователями других стран – все это примитивизировало экономическую мысль в России, отрывало ее от многих плодотворных идей мировой экономической науки, а также не позволяло постичь и развить идеи русских экономистов, вынести их на авансцену мировой экономической науки.

Кроме этой исторически обусловленной причины можно назвать еще несколько:

1) преобладание политического аспекта трансформации системы хозяйствования в России над экономическими, социальными, психологическими, экологическими и проч.;

2) военно-стратегическое поражение России в холодной войне;

3) заимствование неадекватных рецептов по проведению экономических реформ в 1990-х годах, сводимых к методу “шоковой терапии” и не учитывающих особенности российской экономики;

4) внедрение в образовательную сферу исключительно ортодоксального курса экономической теории, что создает разрыв между восприятием “экономикса” и наблюдаемой студентами реальной ситуацией в стране;

5) характерные для российской научной сферы институциональные эффекты:

- “предфамильной приставки”, когда возможность публично высказывания, выступления на научных конференциях, публикаций и, главное – качество выводов и предложений, определяется не действительным их содержанием, а набором букв перед фамилией субъекта, которые обозначают его ученую степень, т.е. прежние достижения в рамках темы исследования, за которое эта степень получена;

- “великого ореола”, когда группа избранных экономистов признается великими знатоками рынка – “рыночниками”, с которыми общается “правлящий истеблишмент”, включая и западные правительства, а другим присваивается ярлык “советских академиков”, чье мнение можно снисходительно выслушать и отвергнуть, даже при том что их прогнозы сбываются;

- “столичности”, когда происходящая “гонконгизация” столицы России затрагивает и сферу экономической науки, равно как и всю науку вообще. Это выражается в лучших финансовых возможностях, доступе к информации, расположении в столице всей необходимой инфраструктуры, научных организаций, университетской науки, которым отдается приоритет.

б) последняя причина, о которой необходимо упомянуть, не исчерпывающая, однако, весь перечень возможных причин, состоит в особенностях кризиса, охватившего экономику страны. Его общесистемный характер проявляется в сфере образования и науки. Это не только мизерное финансирование, невозможность осуществления прикладных и фундаментальных исследований, но пренебрежение аналитической и экспертной функцией экономической науки. Любое действие правительства, предпри-

нимаемое при проведении мероприятий в рамках социально-экономической политики, обязательно должно проходить экспертизу в академических институтах соответствующего профиля на предмет экономической целесообразности и альтернативности планируемых действий. В случае расхождения мнений специалистов из разных научных учреждений необходимо комплектовать исследовательские группы по разработке альтернативных программ или мероприятий, где каждая алгоритмическая цепочка планируемых действий была бы научно обоснована.

Какие же первоочередные шаги необходимо предпринять, чтобы направить ситуацию в позитивное русло. Во-первых, необходима институционализация экспертной функции экономической науки, т.е. введение в правительственные институты и в процедуры подготовки решений академической науки.

Во-вторых, в области экономического образования необходим пересмотр курсов теоретического блока дисциплин с тем, чтобы отойти от одностороннего изложения англосаксонской традиции, показав всю палитру экономических идей и подходов, включая российскую экономическую школу. Требуется ввести в государственный стандарт по экономическому образованию в качестве обязательных следующие дисциплины: институциональная и эволюционная экономическая теория, экономика государственного сектора, экономика переходных процессов, хозяйственная этика, методологические проблемы экономической науки.

Из мирового опыта известны две устойчивые диаметрально противоположные традиции подготовки управленцев, вытекающие из двух разных управленческих культур: американской и японской. Если в соответствии с первой главным звеном в создании новых кадров являются школы бизнеса, консалтинговые фирмы, агентства деловых услуг, исследовательские ассоциации, компьютерные сети, создающие информационную инфраструктуру, системы управления, то согласно второй традиции опыт, механизм продвижения по цепочке должностей организации и приобретение важных навыков человеческого общения представляют собой главную компоненту в деле подготовки специалистов в области управления.

Эти две культуры и третья, которую можно назвать европейской (она занимает промежуточное положение и сочетает элементы американского и японского подходов), формировались вместе с развитием индустриального, а затем – постиндустриаль-

ного общества. Рационалистическое, поведенческое направление, системный, ситуационный подход, интегративный подходы, “организационной культуры” эти этапы в развитии управления эволюционировали вместе с хозяйственной организацией: от менеджерского типа к организации “переплетенного директора” и “ресурсной зависимости”, основанной на новых теориях финансового капитала, и, наконец, “постмодернистской организации”.

Однако слепое перенесение западных методов подготовки управленцев и предпринимателей, а также подходов в управлении на российскую почву не является сколько-нибудь обоснованным. Такое копирование – методологически неверный шаг, который лишает российскую экономику конкурентного преимущества по фактору “управление”.

В своем исследовании Т. Шеридан, Т. Вамос и У. Айд<sup>2</sup> отмечают, что положительный опыт реализации любых новых технологий в каком-либо государстве не может быть механически перенесен в другие страны, так как, чтобы внедрение было успешным, необходима интеграция новой технологии и культуры, постановка комплексных социальных задач, ради решения которых она внедряется. Безусловно, образовательные технологии не являются исключением. Эта концепция получила название “эко-технология”, она охватывает три области соприкосновения управления, предпринимательства и культуры:

- техника и технология;
- экономика, политика и типы поведения людей;
- идеология и общественная психология, выраженные в языке, религии, литературе, искусстве и т.д.

Предмет изучения экономической науки обладает высоким уровнем сложности. С развитием общества разнообразие его как системы растет, поэтому остается единственный выход – применить аппарат упрощения, т.е. использовать экономико-математические модели реальных процессов. В связи с глобальной компьютеризацией численные методы анализа начинают теснить аналитические методы в экономике. Широкое распространение приобретает численный эксперимент, т.е. проектирование на компьютере какой-либо ситуации, учитывающей случайные воздействия, поэтому эволюционные модели экономических систем

<sup>2</sup> Sheridan T., Vammos T., Aida W. *Adapting Automation to Man, Culture and Society // Automatica* (Oxford). 1983. Vol. 19.

разного уровня сложности широко применяются в последние 20 лет.

Подобные изменения отражаются не только на технологии, производстве, но и трансформируют человеческие потребности, мотивацию, характер труда и нагрузки, увеличивают стоимость социальных ресурсов. Вместе с тем увеличивается значение информационных обучающих систем для организации процесса “непрерывного обучения”, время становится очень дорогим ресурсом. Это способствует применению мыслительных способностей к более высокому содержательному уровню: от данных (объективных фактов) – к информации (данным, понятиям обучающимся) – и к знанию (результатам рассуждений и действий), т.е. ведет к формированию более упорядоченного и объемного тезауруса не только в области экономических дисциплин, но и прочих наук. Все изменения в совокупности создают новый образ жизни и несут ряд негативных моментов: когнитивный диссонанс и проблему его разрешения, психические отклонения, стрессы, “мотивационные сдвиги”. Например, в эргономической науке накоплены факты, свидетельствующие о том, что высокие уровни мотивации приводят к умственной перегрузке и снижению производительности труда. Для каждого задания и каждого человека существует оптимальный уровень мотивации, дающий максимальную производительность его труда<sup>3</sup>. Этот тезис можно отнести и к освоению какой-либо дисциплины и к занятию какой-либо научной деятельностью.

Таким образом, проблема состоит не в противопоставлении ортодоксальной и институциональной экономики, предпосылок и моделей, на которые они опираются и используют для анализа действительности, а в способности выработанных моделей адекватно отразить уровень структурного взаимодействия составляющих социально-экономическую систему элементов, подчиняющегося нелинейным закономерностям. Иными словами, экономическая наука не может игнорировать процессы адаптации экономических агентов, изменения в институциональной структуре общества, особенности реакций социума на проводимую реформу и другие имманентные общественной эволюции компоненты.

<sup>3</sup> Salvandy G. An industrial dilemma: simplified versus enlarged jobs // Production and industrial systems. London: Taylor and Francis, 1978.

## СВОБОДА–ВЛАСТЬ–ВЫБОР–РАЗВИТИЕ

Последовательность “свобода–власть–выбор–развитие” образует своеобразный фундамент социально-экономической системы и всего общества. Вокруг включенных в нее понятий ведется широкая и непрерывная научная дискуссия, выстраиваются концепции, социологические, экономические, политические теории, модели, в том числе и будущего общества, каким оно должно быть.

В современном мире развернулись трансформационные процессы тектонического характера. Их проявление определяется:

- переходом всех общественных структур от индустриальной цивилизации к постиндустриальной или информационной;

- глобализацией;

- нарастанием экологических проблем;

- мировыми диспропорциями, вызванными тем, что наиболее динамично развивающиеся западные страны осваивают новые технологические возможности, в то время как страны догоняющей модернизации первого и второго типа в лучшем случае используют достижения 30–40-летней давности;

- сдвигами в социальной структуре и структуре потребностей;

- процессами гуманизации экономической деятельности;

- возрождением национально-культурных традиций;

- интеграцией, наглядно демонстрируемой странами Западной Европы;

- усложнением и усилением роли государственных структур в функционировании экономических систем, групп, организаций и политического процесса, выступающего в странах Восточной Европы и СНГ главным фактором трансформации.

Оценивая подобные изменения, возникает вопрос об их эффективности и о наличии соответствующих критериев успешности продвижения по возможным траекториям. Необходимо знать направление вектора трансформации, ожидаемые перспективы и проблемы, возникающие при движении в этом направлении.

Под свободой, как нам представляется, следует понимать степень автономности функционирующей системы и ее элементов, т.е. степень децентрализации. Это напоминает работу органов человеческого организма, когда взаимосвязи всех органов в границах единого организма осуществляются в рамках четко обозначенных функций, которые каждый орган выполняет.

Бесспорно, свобода или степень автономности объекта подвержена изменению одновременно с процессами трансформации общества и проявляется на разных уровнях. Темы “свобода и государство”, “свобода и человеческая личность”, “свобода и право”, “свобода и развитие” неоднократно поднимались либералами и представителями самых разных течений гуманитарной мысли. Трактовки этих понятий у либералов и градуалистов сильно расходятся.

В основном противоречия касаются различий в восприятии власти, которая, например, в понимании одних сосредоточена в руках государства-левиафана, а следовательно, подавляет свободу личности, принуждает граждан к определенному поведению, выгодному государству. Но когда речь заходит о власти, то необходимо выяснить ее природу и уметь вписать в теоретический анализ экономических процессов. Так, Дж. К. Гэлбрейт утверждал<sup>4</sup>, что проблема власти – “черная дыра” современных теоретических изысканий и даже сегодня, в условиях активного развития политико-социологических исследований, которые в том числе посвящены и проблеме власти, исследователи мало что могут сказать об этом феномене и о его перспективах. Как изменится власть в будущем, близком и далеком? Как следует изменить общественно-политическое устройство, кто будет его менять, ради каких целей, чтобы способствовать социально-экономическому прогрессу?

Свобода и власть определяют выбор. Трудно утверждать, что бóльшая степень свободы обеспечит лучший выбор, а бóльшая власть – наихудший. Качество выбора всегда будет определяться качеством информации и ее упорядоченностью, сформированным тезаурусом о выборе и имеющихся альтернативах. Свобода и власть – лишь условия осуществления выбора: происходит ли он под принуждением или без него. Причем, видимо, создание и управление так называемым общественным мнением следует отнести к форме принуждения, ибо группы особых интересов, стремясь реализовать свои цели и контролируя средства массовой информации, оказывают влияние на степень упорядоченности и качество тезауруса, предопределяя выбор. Таким образом, власть, являясь имманентным признаком иерархии, управления, выходит за пределы дозволенного распространения и атакует автономно протекающие процедуры принятия решений. Свобода – как выражение активности и подвижности в действиях, власть, как возмож-

---

<sup>4</sup> Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.

ность управления, выбор – как процедура принятия решения образуют общественную атмосферу, контуры которой закреплены в институтах и институциях, которые позволяют существовать и развиваться.

Для современной российской экономики очевидна ее дуалистичность, представленная набором бурно развивающихся отраслей, ориентированных на экспорт, и за небольшим исключением сырьевых и “стагнирующих” отраслей, работающих на внутренний рынок, не справляющихся с иностранной конкуренцией сильных в технологическом, финансовом, организационно-управленческом, психологическом отношениях производств.

Куда более опасные процессы происходят в институциональной сфере. Для России заявленная в заглавии последовательность будет выглядеть так: “программируемая неэффективными институтами свобода–разрушающая коррумпированная власть–подавленный выбор–отсутствие перспектив развития”. При этом будет возможен экономический рост, который и наблюдался в 2000–2007 гг. Здесь нет никакого противоречия. Дело в том, что даже порочная экономическая структура может обнаруживать экономический рост в его классическом понимании.

Система угроз и вызовов, характер мировых трендов развития, провалы политико-экономического курса 1990-х годов в России требуют корректировки целей, задач и способов реформирования экономики. Автор уверен, что необходимо изменить образ экономического мышления в сторону использования достижений институционально-эволюционной экономической теории, которые здесь были кратко изложены. Главное – нужно, чтобы к рекомендациям отечественных экономистов стали прислушиваться российские политики, на которых лежит ответственность за проводимые мероприятия. По всей видимости, экономическое мышление должно базироваться на категории “структура” и быть направлено на изучение структурных изменений, на повышение степени управляемости экономикой.

Современный мир характеризуется ростом транзакционных издержек и, следовательно, выдвигает требование большей структуризации агентов рынка, увеличения взаимозависимости его участников, с которыми может справиться только организация – феномен сочетания координации, субординации и контроля. Во все эти процедуры проникает государство посредством устанавливаемых правил поведения организаций на рынке, правил контактов между организациями, выраженных в системе контра-

ктов, которая связывает структуры различных видов. Только сконцентрировав свободные интеллектуальные возможности, которые не поддаются принуждению, заставив власть быть приложением управления, осуществляя выбор целей и траектории движения, можно создать серьезные предпосылки гармоничного общественного развития.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ВЛАСТЬ

В российской экономике существует множество нерешенных проблем. Но одной из них оказывается явно заниженное внимание, хотя она, быть может, выступает основополагающей проблемой, камнем преткновения социально-экономического развития страны. Это низкая эффективность сотрудничества экономической науки и власти, обеспечивающей подготовку и реализацию экономических решений на государственном уровне управления, практически полное отсутствие необходимой культуры и понимания необходимости такого рода взаимодействия. Выскомерное отношение власти к экономической науке выступает предпосылкой принятия неверных решений, а порой и грубейших ошибок в области экономической политики, которые определяют уровень развития экономики на долгие годы.

Приведенная оценка справедлива не только по отношению к бюрократии, но и к экономистам, представляющим самую точную из всех социальных наук. Например, в российских академических кругах достаточно распространено мнение о том, что экономисты и/или институты исследовательского профиля не могут претендовать на то, чтобы непосредственно формировать экономическую политику, поскольку они не могут присвоить право на решение задачи определения общественных приоритетов. Согласно этой точке зрения, данную задачу целесообразно решать исключительно в рамках политической системы, от организации которой зависит эффективность результата. Экономической науке отводится роль пассивного оценщика этого результата и необходимых ресурсов для его достижения, а также степени расхождения между правительственными целями и имеющимися инструментами. Однако в таком случае экономическая наука теряет не только имманентные для нее функции, но и свое предназначение как аналитической системы, способной выявлять

социальные закономерности, прогнозировать изменения и тем самым обеспечивать принятие верных управленческих решений.

Важно отметить, что одной из функций экономической науки, оправдывающей ее существование, является функция формирования мероприятий экономической политики. Пренебрежительное отношение к данной функции, недооценка роли и значения экономического анализа составили чуть ли не основную причину обвала российской экономики в 1990-е годы, поскольку объективных условий, данных для столь масштабного кризиса изначально не существовало.

Если число инструментов экономического анализа значительно меньше числа целей, которые требуется достичь, тогда вероятность их достижения значительно снижается. Это утверждение позволяет говорить о целесообразности экономического образования, ориентированного не на воспроизведение какого-то объема знаний, запоминание каких-то фактов, экономических законов, норм, теорем, принципов, эффектов (хотя определенные установки, конечно, в этом плане необходимы), а на создание нового знания, формирование умения анализировать и выявлять особенности функционирования экономических систем любой степени сложности, предлагать решения на уровне государственного управления, отдельных фирм, организаций, законодательных органов власти. Ситуация усугубляется тем, что знание, которое предоставляет экономическая наука, становится все более *фрагментарным*, справедливым только на сравнительно небольшом интервале времени. Кроме того, существенно возрастает *релятивность* и *плюралистичность* экономической науки, а также, несмотря на процессы глобализации, ее национальная ориентация, что вызвано фактическим отождествлением хозяйственного и этнокультурного генеза. При этом нужно отметить, что большинство представителей западных либеральных школ (чикагской, лондонской, австрийской) стремятся ко всеобщности (глобальности) экономического знания, пренебрегая национальной окраской знаний в области обществоведческих (экономических) дисциплин. Значимость и эффективность использования экономического знания снижаются, теории *операционализируются*, порождая острую потребность в новых интерпретациях социальной действительности. По этим причинам состояние экономической науки можно признать кризисным или, как минимум, констатировать наличие “неразрешимых” методологических проблем.

Одной из проблем выступает *инерционность* экономического знания. Скорость социальных изменений настолько велика, и экономические агенты настолько быстро реагируют на эти изменения, пересматривая установленные ранее правила и общепризнанные нормы (включая мораль и нравственность), что экономическая наука просто не успевает создавать новые теоретические объяснения реальности и предлагать действенные рецепты экономической политики. По этой причине на вершинах известного треугольника “экономическая теория–хозяйственная практика–экономическая политика” обнаруживаются новые степени свободы. В итоге происходит разрыв по вершинам треугольника, что создает проблему поиска механизмов согласования результатов, полученных в окрестности каждой из вершин.

Решение проблемы *инерционности* экономического знания видится в изменении способа познания экономических явлений. Резервы времени нужно искать в области постановки экономических задач, выбора методов исследования и организации проведения самих исследовательских работ во взаимосвязи с эффективной настройкой образовательного процесса. Например, во Франции Министерство исследований, поощряя сотрудничество между промышленными предприятиями и университетами в рамках контрактов CIFRE (подготовки научных работ), напрямую (из бюджета) финансирует диссертации, в которых исследуются проблемы, интересующие конкретные предприятия или целые отрасли. Тем самым обеспечивается взаимосвязь фундаментальных, университетских и прикладных исследований. Таким образом, политика французского правительства подтверждает наличие большой потребности в проведении экономических исследований. Полученные результаты используются не только при разработке программ развития и мероприятий экономической политики на государственном уровне, но и различными хозяйствующими субъектами в повседневной практике.

В России недооценка значимости экономических исследований и рекомендаций существует еще и потому, что продолжают действовать “марксистские стереотипы” мышления, заложенные в советском “истмате” и “диамате” о разделении теории и практики. Вследствие этого политики, власть, считающие себя выдающимися практиками, ежедневно сталкивающимися с необходимостью решения насущных проблем, не прислушиваются к тому,

что советуют экономисты, которых воспринимают как теоретиков, оторванных от реальной жизни.

Интересные результаты, полученные С.К. Даттом и Дж.Б. Ньюджентом на статистическом материале 52 стран мира, говорят о том, что с повышением, например, доли юристов в составе рабочей силы на 1% экономический рост замедляется на величину от 4,76 до 3,68%<sup>5</sup>. Иными словами, большее число юристов ухудшает экономические перспективы страны. Подобная проблема актуальна сегодня для США, где в медицинских учреждениях прямой контакт пациента и врача затруднен в силу того, что есть обязательное промежуточное звено – адвокат. Столь важный результат заставляет задуматься об оптимальном для национального хозяйства числе экономистов и о качестве их подготовки. Эта проблема более серьезна, чем может показаться на первый взгляд, поскольку затрагивает вопросы организации образовательной системы и рынка образовательных услуг.

Между тем относительно перспектив экономической науки и образования в России можно выразить оптимизм, особенно если дальнейшие события в этой сфере будут развиваться с учетом идей, изложенных в настоящей монографии. Российскому экономическому образованию потребуется совершить рывок в плане освоения знаний и методологии, созданных западными экономическими школами, а также, что особенно важно, возродить российскую экономическую традицию, достойно представляя ее в передовых экономических журналах Европы и Америки, международных экономических обществах и ассоциациях.

В силу отмеченных обстоятельств попытаемся выяснить причины сложившейся ситуации. Выделим две из них, которые, на наш взгляд, являются определяющими. Первая – это особенности состояния современного экономического знания и российского образования. Вторая причина – это большая сложность транзитивных процессов, охвативших экономические системы многих стран мира, и колоссальная неподготовленность политических структур к тому, чтобы этими процессами эффективно управлять.

Экономическая наука в начале XXI в. оказывается в довольно сложном положении. Она не смогла дать убедительных объяснений процессам экономической трансформации в странах

<sup>5</sup> Datta S.K., Nugent J.B. Adversary Activities and Per Capita Income Growth // World Development. 1986. Vol. 14. N 12. P. 1458.

Восточной Европы и СНГ, предотвратить тяжелейшие социально-экономические кризисы в этих странах в 1990-х годах, а также мировой финансовый кризис 1997–1998 гг., затронувший и развитые западные страны. Все это способствовало снижению профессионального рейтинга экономистов, размыванию научной строгости экономического анализа. Безусловно, названные процессы оказали влияние на развитие экономического образования, в котором применительно к России остается весьма сильной англосаксонская составляющая. Последнее обстоятельство не может рассматриваться в качестве крупного недостатка, поскольку именно ее представители сыграли определяющую роль в формировании экономики как научной дисциплины, заложив основные направления ее современного развития.

Вместе с тем акцент только лишь на англосаксонскую экономическую традицию (явно преобладающий в курсах макро-, микроэкономики, экономической теории, предпринимательства, экономики отрасли и предприятия и даже в курсах истории экономической мысли) не позволяет достичь необходимого уровня экономического мышления, учитывающего разные подходы к оценке социальных явлений, использующего разные инструменты анализа.

Образование как система, обеспечивающая подготовку трудового потенциала экономики, включая научные кадры, является своеобразным камертоном экономического знания. Следует отметить, что российское экономическое образование по своему качеству весьма далеко от совершенства. Причины многочисленны. Во-первых, это историческое отставание в развитии российских экономических школ от западных; во-вторых, недостаточность информационного обеспечения образования; в-третьих, слабая профессиональная подготовка профессоров – уровень “начитки” (измеряемый числом страниц монографического текста, прочитанного за год и количеством опубликованных монографий) оставляет желать лучшего; в-четвертых, люмпенизация профессорско-преподавательского состава в силу низкой заработной платы и достаточно непростых условий труда. Высокий уровень часовой нагрузки фактически приводит к деинтеллектуализации научных кадров, особенно в региональных вузах, поскольку затрудняет научно-исследовательскую работу (отвлекает ресурсы времени) и превращает исследователя в эпигона чужих мыслей. При этом теряется возможность подавать мате-

риал студентам в критическом аспекте, создавать культуру научного поиска, обсуждать стоящие перед экономической наукой насущные проблемы. В результате наблюдается эффект “усреднения среднего уровня” подготовки кадров, т.е. данный уровень неуклонно снижается.

В-пятых, так называемый разрыв поколений в сфере высшего образования и подготовки научных работников, оказывает отрицательное влияние на уровень экономического образования. В социологическом плане здесь наиболее остра проблема межпоколенческой адаптации, которая особенно важна при формировании научных школ.

В-шестых, откровенное нарушение правил, установленных ВАК России при подготовке аспирантов, докторантов, соискателей за счет появления “кулуарных” норм, к которым можно отнести возраст соискателя, число лет, прошедших между кандидатской работой и докторской, практически полное отстранение кандидатов наук, занимающихся активной научной деятельностью, от подготовки аспирантов и соискателей, появление списка журналов, где могут публиковаться результаты исследований и др.

Подобные подходы являются проявлениями волонтаризма и дискриминируют систему высшего образования и подготовки научных кадров. Они лишают эту систему важнейших свойств, обеспечивающих ее жизнеспособность, а именно: общедоступности, транспарентности, легальности. Суть системы образования – выявлять социально значимый, обеспеченный личным вкладом и знанием результат. Внелегальные нормы препятствуют появлению этого результата, снижают эффективность данной системы. Что касается имеющегося несоответствия между сложностью транзитивных (переходных) процессов и готовностью к их восприятию властью, то эта проблема может быть решена только посредством повышения уровня экономической и управленческой образованности российской бюрократии. Главное значение имеет культура использования научного знания при принятии решений, определяющих повседневную жизнь и особенно долгосрочные результаты. Работа в этом направлении составит прочную основу эффективного взаимодействия российской экономической науки и органов управления.

На рубеже веков все отчетливее обнаруживается кризис ортодоксальных экономических взглядов и подходов. Мировой финансовый кризис (1998 г.), приведший к смене лидеров в нескольких странах (Индонезия, Япония, Германия), обнажил боле-

вые точки современной экономики – высокую спекулятивную нагрузку на экономику, способную подорвать развитие, ригидность экономической инфраструктуры к скоростным изменениям на финансовых рынках, неверные механизмы оценки инвестиций и искажающие поведение экономических агентов структуры стимулов. Многие неоклассические модели оказались не способны объяснить процессы трансформации социально-экономических систем в странах Восточной Европы и России. Несколько лет подряд либеральные российские экономисты выстраивали экономическую политику вокруг оси “инфляция–бюджет” и добились определенных успехов. Но это была успешная “экономическая эвтаназия”. Монетаристские подходы правительства и спекулятивное поведение граждан страха привели к фундаментальному парадоксу в развитии экономической системы России, когда созданные структуры стимулов, модели поведения и ожиданий резко разошлись с производственно-технологическими возможностями экономики и способностями граждан воспринять новые институционализированные структуры. Именно поэтому исследования институтов и институций, организованных форм банковского, промышленного и других секторов экономики выступают на первый план. По нашему мнению, кризис институциональной структуры может быть разрешен только путем использования соответствующих инструментов регулирования в данной сфере, однозначно подразумевая неукоснительное расширение функций и роли правительственных иерархий в рассматриваемом процессе.

В этом плане широкое значение приобретает институционально-эволюционная теория – относительно молодое направление в экономическом анализе, но уже признанное в мире (Д. Норт и Фогель удостоены Нобелевской премии по экономике в 1993 г.) и имеющие хорошие перспективы на будущее. Учитывая то, что методологический аппарат институционально-эволюционной экономической теории не сформирован, а данное направление экономической мысли, не оказывая существенного влияния на выработку правительственных решений, инициировало бурные дискуссии среди экономистов как Западной Европы, так и США (с недавних пор и России), следует выяснить возможности институционально-эволюционной теории в области разработки целей и инструментов экономической политики государства, обрисовать основные проблемы данной теории и аналитический аппарат для их решения.

Главные вопросы, подлежащие, на мой взгляд, первоочередному разрешению, особенно в период провала классических рецептов по выводу российской экономики из кризиса, сводятся к следующим:

- способна ли институционально-эволюционная теория предложить правящему истеблишменту вполне определенные механизмы управления экономикой на различных временных интервалах?

- каким образом институциональный анализ может быть вписан в разработку передаточных механизмов экономической политики государства, какова роль политических, кредитно-денежных и промышленных (имеются в виду организационные формы и контракты) институтов в этом?

- какое место неоинституциональный подход занимает в поиске единства мейнстрима и эволюционной теории и каковы экономические последствия вариативности государственной экономической и промышленной политики?

Заявленные вопросы имеют фундаментальное значение для развития экономической науки и разработки мероприятий экономической политики. На различных этапах исторического развития национальных экономик те или иные теоретические доктрины создавали основу проводимой правительственной политики. Кейнсианство предложило политику экономической экспансии в условиях депрессии, монетаризм – политику рестрикций и активного денежно-кредитного регулирования, направленного на сдерживание инфляционных ожиданий, экономика предложения – пропагандировала снижение налогов на прибыль корпораций и личные доходы, сокращение государственных расходов на социальные нужды, что необходимо для активизации трудовых усилий и увеличения сбережений. Институционалисты до сих пор не имели кардинально отличающихся правительственных экономических программ, что, безусловно, накладывает негативный отпечаток на их теоретические достижения и требует конкретизации как рекомендаций, так и программы исследований в рамках названной экономической школы.

В качестве основополагающих подходов к исследованию поставленного комплекса проблем, касающихся теоретических основ институционально-эволюционной теории применительно к экономической политике, можно использовать следующий набор аналитических инструментов:

- методологический анализ теоретических доктрин;
- разработка критериев оценки передаточных механизмов экономической политики;
- разработка общей иерархической институциональной системы (дерева институтов) и подходов к оценке их эффективности;
- анализ динамики трансакционных и трансформационных издержек;
- применение неоинституционального анализа;
- разработка новой концепции государства и рынка не как противоположных, мешающих друг другу миров, а как взаимодействующих институтов сложной и специфической структуры;
- разработка подходов к оценке институционального качества экономической системы;
- рассмотрение возможных вариантов развития промышленности и форм государственного управления кризисной институционально не эффективной экономикой.

Основные этапы исследования и ожидаемые результаты могут быть сведены к следующим положениям.

1. Исследование методологических основ институционально-эволюционной теории (старые и новые институционалисты, эволюционная микро- и макроэкономика) и основных конкурирующих школ – неоклассиков, неокейнсианцев и др. применительно к разработке целей и механизмов экономической политики и способов государственного регулирования.

2. Анализ особенностей краткосрочных и долгосрочных институциональных изменений. Институты российских реформ (разработка институционального дерева), оценка эффективности функционирования различных институциональных форм, генетика институциональных изменений.

3. Исследование передаточных механизмов макроэкономической политики в сложившейся институциональной структуре национальной экономики. Взаимобусловленность действующих институтов и мероприятий государственной экономической политики.

4. Анализ систем и подсистем институтов с выявлением роли государства в тех или иных сферах экономической жизни общества в условиях кризиса экономики. Иерархия институтов и оценка ее эффективности. Институциональная сложность общественной системы:

- институты потребностей;
- институты потребления;

- институты распределения;
- институты социального контактирования (включая контракты, права собственности, конфликты, юридическую инфраструктуру и т.д.);
- институты размножения и мутаций социальных установлений;
- институты производства (включая услуги, нематериальное производство);
- институты управления;
- институты изменения институтов (проблема институциональной регрессии).

5. Продвижение по указанным направлениям, с нашей точки зрения, позволит получить новые теоретические результаты и выводы по проблеме государственного регулирования экономики, проектирования институтов развития экономики, а также обоснования способов макроэкономической политики. Прикладное значение таких исследований будет состоять в выработке рекомендаций по структурной и промышленной политике, повышении эффективности функционирования инвестиционно-технологических институтов (рутин), а также в разработке системы показателей, позволяющих оценить эффективность промышленной политики, государственных решений в данной сфере экономической жизни.

Помимо указанных направлений институционально-эволюционный подход имеет серьезные перспективы в обеспечении конкретных рекомендаций по денежно-кредитной и фискальной политике, регулированию процентных ставок и валютного курса. Эти рекомендации могут касаться только того, насколько хорошо отлажены и эффективны институты соответствующих управляемых систем и как они могут быть изменены с тем, чтобы повысить продуктивность классических мероприятий экономической политики либо отвергнуть применение тех или иных мер по причине невозможности их проведения в сложившейся институциональной структуре и при закономерностях эволюции технологического базиса экономики.

Для российской экономической мысли на протяжении всего ее развития в XX в. были характерны две тенденции, которые определяют современное состояние знаний в области экономики и его перспективы. Первая состояла в использовании математического аппарата при изучении экономических явлений и составлении экономико-математических моделей, которые пользова-

лись популярностью в централизованно планируемой экономике. Вторая тенденция – это, по существу, развитие русской ветви институционализма и экономического эволюционизма. Если экономико-математическая национальная школа сохраняла свой авторитет как внутри страны, так и за рубежом (Канторович – Нобелевская премия 1975 г.) во все времена, а на современном этапе обновила круг решаемых задач и их постановку, то институционализму в России суждено было развиваться в виде так называемого нового направления, представленного историками-экономистами: Гефтером, Гиндиным, Нетесиным и др., которые сосредоточивали свое внимание, отказываясь от формационного подхода, на изучении конкретных хозяйственных форм, их эволюции, исследовали взаимосвязи этих форм с этическими установлениями и особенностями национальной морали. Однако их методология близка, скорее, к тому, что сегодня называют старым институционализмом, а традиция типизации хозяйственных форм восходит к немецкой исторической школе экономики. Эволюционные представления в российской экономической школе были развиты Н.Д. Кондратьевым, которого можно наравне с Вебленом и Шумпетером причислить к основоположникам институционально-эволюционной теории, поскольку предметом его исследований были экономическая динамика, циклические процессы долгосрочного характера и экономическая генетика. В 90-х годах российские экономисты вынуждены были обращаться к их незаслуженно отвергнутым идеям, которые в учебном процессе занимают место лишь в рамках курса истории экономических учений, да и то упоминаются достаточно бегло, в лучшем случае в рамках двух-трех лекций о “российских экономических школах”. Об отдельном курсе по институционально-эволюционной экономике не приходится говорить.

Методология институционализма уникальна. Она не только возвышается над неоклассическими методологическими принципами, но приближает экономический анализ к хозяйственной жизни, превращая неоклассические модели в частные случаи поведения экономических субъектов и систем. Претензия к институционально-эволюционной теории, состоящая в том, что она носит описательный характер, что интеллектуальный аппарат этой теоретической доктрины не замкнут, т.е. в методологическом плане не завершен, вряд ли обоснована. Отчасти это справедливо по отношению к старому институционализму, но неонституциональная и эволюционная теория используют сложнейший математиче-

ский инструментарий, на котором строятся вероятностные модели эволюционной теории игр, с помощью чего изучаются модели взаимодействия экономических агентов в разных рыночных условиях и хозяйственных формах, вводится понятие популяции фирм, взаимодействие в которой описывается при помощи кинетических уравнений и уравнений селекции и других.

Одна из существенных проблем развития российской экономической науки состоит в том, что ее представители абсолютно оправданно стремятся приобщиться к достижениям западной экономической мысли, особенно последних лет, но это приводит к несоответствию импортируемых моделей и российской действительности, с вытекающими искажениями и в области экономического образования. Для академической науки импорт знаний всегда полезен, поскольку расширяет не только кругозор исследователя экономических проблем, но и повышает культуру экономического мышления, а также качество теоретического анализа и практических выводов. Однако последнее происходит, если эти модели и подходы переносятся с обязательным учетом особенностей национальной экономики, т.е. надо сказать, что две разные траектории хозяйственного развития вряд ли могут быть объяснены в рамках одной и той же модели.

В системе подготовки профессиональных экономистов можно выделить две главные проблемы. Первая – это проблема объема и качества экономической подготовки в общеобразовательной школе. Вторая – проблема построения высшего экономического образования, а также подготовки специалистов, способных самостоятельно проводить фундаментальные и прикладные исследования по разным направлениям экономики. В средней школе ощущается нехватка учителей экономики, данных специалистов должны подготовить педагогические вузы. На начальном этапе в российском экономическом образовании сложилась ситуация, когда происходил пересмотр экономических курсов в высшей школе (1990–1994 гг.), при том что поступающие в высшие учебные заведения школьники, за редким исключением, не имели начальной подготовки по экономике. Это приводило к необходимости такого построения курсов, в частности по экономической теории, макро-, микроэкономике и др., которое учитывало бы *status quo*. Фактически происходило неоправданное для высшей школы упрощение изложения, тем более что

основной методической литературой для профессорско-преподавательского состава стали учебники по курсу “экономикс”, который читается во многих западных университетах и колледжах, причем необходимо отметить крайне недостаточное использование в учебном процессе монографической литературы. Даже на начало 2000-х годов нельзя утверждать, что учебники таких крупных методистов, как Блауг и Мэнкью (“Экономическая мысль в ретроспективе” и “Макроэкономика” соответственно), доступны для всех студентов и преподавательского состава высшей школы. О книге Блауга в Предисловии говорится, что для отечественных экономистов это “книга на вырост”. Однако необходимо отметить, что в подавляющем большинстве переведенных западных учебников преобладает неоклассическая парадигма. Институционализму отводится подчиненная роль как неоправданному возлагаемой на него роли направлению экономического анализа. Объемный учебник по проблемам переходной экономики издан под патронажем отделения экономики Российской академии наук. Он дает более глубокий анализ и теоретическую подготовку для понимания современных проблем экономики по сравнению с российскими изданиями зарубежных курсов “экономикс” именно потому, что учитывает институциональную традицию.

Высшее учебное заведение представляет собой не что иное, как хранилище знаний, структурированной информации, носителями которой являются профессорско-преподавательский состав, научная библиотека вуза, система организации научных исследований и обновления знаний, технологии обучения, связи с отечественными и мировыми банками данных, научными центрами и т.д. Если расположить вузы России, дающие экономическое образование “по их престижности” у абитуриентов в порядке убывания, то этот перечень отразит убывание информационного потенциала. Следовательно, в основном информационные искажения приводят к иерархии вузов. Фактически вузы продают поступающему в них индивиду возможность доступа к структурированной профессиональной информации, образовательным технологиям. Абитуриент представляет собой покупателя данного товара, выбор которого происходит под воздействием целого ряда факторов, например, конъюнктуры на определенную профессию. Учитывая, что в вузовской иерархии лишь ограниченное число учебных заведений занимает “верхушку”, в эти вузы наблюдается высокий конкурс, и таким образом они закрепляют

свое иерархическое преимущество перед другими, поскольку могут из большего числа альтернатив отбирать кандидатов, в значительной мере лучше подготовленных для того, чтобы справиться с освоением предлагаемых знаний и в будущем обеспечить их приращение и структуризацию.

Внедрение курсов “Институциональная экономика”, “Теория государственного регулирования экономики”, “Эволюционная экономика”, “Экономика информации”, “Теория игр”, “Теория прав собственности” в нестоличных вузах крайне важно для выправления перекосов, вызванных повсеместным применением “экономикс” и информационной отсталостью региональных экономик и “периферийного” образования. Это позволит создать у студента и будущего экономиста – менеджера, финансиста, банкира, независимо от профессиональной ориентации, правильное представление не только о реальном экономическом мире – действии норм и институтов рынка, функционировании нелегальной экономики, домашних хозяйств, фирм и государства, но и о пределах применимости экономического анализа, как неоклассического, так и институционального, разнице в подходах старых и новых институционалистов и т.д. Это позволит понять обусловленность экспорта и импорта институтов в ходе исторического развития хозяйств различных стран, и главным образом России.

Забытые формы обучения, которые некогда применялись лучшими российскими экономистами, а именно: проблемные лекции, авторские курсы, свободные лекции, лекции-диспуты, требуется постепенно возрождать, чтобы не только повысить качество экономического образования в вузах, но и придать утраченную гуманитарную красоту этому процессу, повысить его мобильность и гибкость, усилить функцию популяризации знания, научить студента мыслить проблемно, на базе глубокой и, может быть, многоэтапной теоретической подготовки самостоятельно погружаться в динамическую окружающую среду и решать стоящие перед обществом, фирмой, учреждением или отдельной личностью задачи, находясь в рамках этически необходимого и экологически достаточного.

Пренебрежение теорией никак нельзя оправдать. Практика может быть порочной. Теория позволяет это установить, позволяет мыслить и менять существующий экономический мир к лучшему.

## ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ НАУЧНЫХ ШКОЛ

Проблема преемственности научных школ особо актуальна для России начала XXI в., поскольку наблюдается значительное старение кадров без существенного привлечения молодежи. Возникает ситуация, когда опыт и знания, новейшие исследования просто некому будет передавать и проводить. При таком исходе вопрос о преемственности отпадет сам собой. Стоит отметить, что не низкая оплата труда в науке является главным фактором, нарушающим воспроизводственный процесс научных кадров. Очень важную роль играет атмосфера, возможности проведения научных исследований, реализации собственных задумок и, как это ни странно, моральные поощрения, если угодно, удовлетворение от проделанной работы и полученного результата. Как раз эти виды поощрений обычно не задействованы.

Если говорить о задачах экономической науки, то их можно разделить на две большие группы. Тогда в первую группу войдут задачи организации науки и постановки исследовательской работы – они-то напрямую затрагивают кадровую проблему, формирование научных школ и обеспечение преемственности знаний. Вторую группу составят задачи, возникающие из репродукции самого знания и представлений об экономической науке как сфере человеческой деятельности, области приложения усилий конкретных людей, представляющих ученое сообщество.

Что касается первой группы задач, то их решение сводится к омоложению состава кадров с применением всех известных методов и процедур. Кроме того, необходимо обеспечить представление российской экономической школы в мире, причем работать над этим целенаправленно, выводя качество исследований на мировой уровень, и осуществляя административное стимулирование, перевод и публикацию работ российских экономистов за рубежом. Эта задача не должна стать делом сугубо личным, индивидуальным. Отдельные российские экономисты известны западным школам, но какова полезность от этой известности, когда еще многие результаты российских экономистов остаются недоступными для западной экономической общественности.

Теперь охарактеризуем ряд наиболее значимых, на наш взгляд, задач из второй группы.

*Первая задача.* Экономическая наука представляет собой культурный феномен и довольно строгую область исследований, имеющую свою логику и методологию. Она представлена мно-

жеством исследователей, которые часто имеют противоположные, порой даже непримиримые позиции. Как заметил однажды Б. Шоу, если собрать всех экономистов в одной комнате, то они никогда не договорятся. Вместе с тем это не мешает формированию представлений об экономической науке как о довольно точной научной дисциплине, приводящей к строгим выводам и решениям частных и общих задач.

Однако экономистам необходимо перманентно задаваться вопросом относительно предназначения своей науки. Действительно, если вести речь о промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, образовании, то каждая из названных сфер предоставляет обществу, живущим людям какие-то блага, в которых существует или периодически возникает потребность. Промышленность предоставляет инструменты бытового назначения, продукты, строительство – место проживания и осуществления производства, сельское хозяйство – продукты питания, образование обеспечивает подготовку специалистов необходимой квалификации, чтобы осуществлять перечисленные виды деятельности с наименьшими для общества затратами, наиболее экономно расходуя ресурсы и обеспечивая благами растущее население (потребности). Наука, если говорить о комплексе научных сфер, тесно связана с образованием – она-то и обеспечивает системе образования собственно предмет обучения, производит новые знания. Однако если речь вести о физике или химии, то они дают конкретные технологии для соответствующих производств, которые используются человеком напрямую в ходе хозяйственной деятельности, иными словами, система образования может не участвовать в этом процессе. Подобные исследования могут носить как фундаментальный, так и прикладной характер, но, как правило, они подчинены цели решения какой-то технической, технологической, народно-хозяйственной задачи. Одновременно с этим в рамках указанных наук совершенствуется их методология, рождаются новые направления анализа, выявляются закономерности, открываются общие или частные законы и т.д. Таким образом происходит совершенствование аппарата науки, ее методологии. Конечно, в точных или естественных науках можно обнаружить и чисто фундаментальные исследования, которые в обозримой перспективе не будут иметь точек практического приложения. Например, в астрофизике или квантовой механике открытие каких-то частиц или скоплений в космическом пространстве расширяет систему взглядов челове-

ка на материю и происхождение мира. Следовательно, можно утверждать, что основных целей предназначения точных и естественных наук, как минимум, две: это расширение границ познания мира и совершенствование теоретического аппарата науки, ее методологии, а также решение конкретных технико-технологических задач и использование научных результатов фундаментального характера в прикладном аспекте. При этом стоит сказать, что решение первой задачи не есть самоцель развития конкретной области знаний.

Что касается экономической науки, то ситуация примерно такая же, но она осложнена тем, что экономическое знание развивается и трансформируется параллельно с общественными изменениями. Исследующий экономику субъект сам является неотъемлемым элементом социальных структур, и на него и на его исследования накладывают отпечаток традиции, обычаи, культура, стилистика проведения исследования, существующие научные школы и принятые ими правила поведения в научной среде. По этой причине можно говорить о наличии двух контуров развития экономической науки. Первый представляет собой контур саморазвития, в пределах которого наука совершенствует свой собственный инструментарий познания, решает возникающие методологические проблемы. Второй генерирует развитие во вне, т.е. обеспечивает точки воздействия экономического знания на хозяйственную практику и правительственную политику. Если теоретическая физика еще как-то может развиваться в рамках первого контура, то экономическая наука в подобном случае превратится в клуб людей, которые разговаривают только сами с собой, что, в общем, будет означать некий медицинский диагноз. Для экономической науки такая форма развития категорически неприемлема. Иными словами, экономическое знание может успешно развиваться только тогда, когда оба контура подвержены некой взаимной верификации. Однако не только и не столько прогноз выступает абсолютным верификатором экономического знания, не только появление новых школ и исследователей обеспечивает возникновение новых научных программ, формирует общую парадигму знания, но и результативность рекомендаций и решений, которые предлагает экономическая наука, является важным и до сих пор еще недостаточно используемым верификатором экономической теории, причем эта результативность воплощена в разработке и реализации конкретных мероприятий экономической политики.

Исходя из сказанного, важнейшей задачей экономической науки выступает задача повышения аналитической точности принимаемых управленческих решений, оценки результативности экономической политики. Цель состоит в том, чтобы лицо, принимающее решение, осуществляло свои действия на основе рецептов, предлагаемых тем или иным теоретическим направлением, обосновывающим необходимость именно таких действий. Тогда в итоге можно будет сказать, насколько предпринятые меры были успешны и насколько справедливы предложения данной теории. В случае, если аналитическая строгость такого подхода будет соблюдена, экономическая наука получит дополнительный своеобразный верификатор, которого до сих пор по большому счету не имела, так как провалы правительственных мероприятий объясняются обычно чем угодно, только не недостатками теоретических доктрин, на основе которых они подготавливаются.

Обеспечение преимущественности в воспроизводстве научных знаний представляется центральной задачей развития экономической науки, поскольку только таким способом социальная наука может избрать целесообразные ветви своего развития и не выйти на хребтные траектории. Если происходит потеря молодых исследователей, подготовленных кадров, то это приводит к тому, что научные школы вначале чахнут, а затем исчезают, при этом теряется уникальная информация и опыт, носителями которых были представители данного течения мысли. Колоссальные потери при таком исходе возникают в силу того, что утрачивается возможность синтеза отдельных направлений и обогащения общей теории за счет ее диверсификации.

*Вторая задача* – это взаимоотношения экономической науки и демократического устройства. Может ли экономическая наука обосновать, дать представление о том, насколько эффективна та или иная форма общественного управления? После разрушения социалистической системы, базирующейся на принципах централизованного управления экономикой, некоторые западные социологи и обществоведы провозгласили принцип “конца истории”, что, дескать, ничего лучше либеральных принципов и либеративной демократии – человеческое общество не придумало. Однако подобная абсолютизация каких-либо доктрин, позиций, мнений, не имеющих под собой строгих обоснований, опасна. Имеется в виду, что отсутствуют гарантии того, что выбор либеральной демократии как системы управления обществом не является хребтным сценарием развития человеческой цивилиза-

ции. Скорее наоборот, имеются свидетельства в пользу того, что именно современные формы капитализма, базирующегося на свободном демократическом режиме, губительны с точки зрения перспектив выживания человеческой популяции.

Современные системы управления и экономические модели, а также правительственные решения, принимаемые на основе представлений о рыночной экономике, не учитывают экологические факторы развития. Эта проблема описывается экономистами как проблема внешних экстерналий, когда издержки перекладываются на третью сторону, не участвующую в производстве конкретных благ, т.е. на окружающую среду. Однако наравне с отрицательными экстерналиями существуют и положительные: образование, выгоды от которого приобретает все общество, и именно по этой причине данный вид блага недопроизводится – возникает социальный разрыв. Следовательно, экономическая наука способна определить “узкие места” в экономическом развитии, но далеко не всегда способна предложить действенных моделей исправления ситуации, поскольку не может выйти за границы институциональных рамок сложившейся капиталистической системы рынков и либеральной демократии.

Экономическая наука не есть сугубо позитивная теория, лишенная нормативных начал, поскольку она, являясь элементом культуры, сильно зависит от последней и детерминирована национальными особенностями. Кроме того, в некотором смысле экономическая наука зависит и от политической системы, идеологических предпочтений и оценок, совершаемых ошибок. Измерить величину этой зависимости довольно проблематично, хотя этот параметр влияет на качество экономического знания, выводов и предлагаемых решений различных социальных задач. В то же время от состояния политической системы, идеологии, нравственного климата, культуры экономической политики зависит, будут ли восприняты рекомендации экономического сообщества правящим истеблишментом. Р. Хайлбронер однажды высказался так: “Экономическая наука должна осознать себя самое не только как аналитическую дисциплину, но и как идеологию”.

Основной фактор неэффективности системы управления так называемой социальной либеральной демократией довольно ярко показан в книге С. Моэма “Тогда и теперь”. Система рынков и свобод, которые зависят и во многом определяются функцией доходов, монетарным обеспечением, не позволяет индивиду реализовать помимо права частной собственности еще одно свое

не менее естественное право – работать на укрепление государства и создание условий жизни для будущих поколений. В конце концов такая модель поведения благородна уже хотя бы потому, что полностью отвечает биологической природе человека и его предназначению, сводимому к сохранению и увеличению популяции себе подобных. Причем важно, чтобы эта расширяющаяся популяция имела не сужающееся жизненное и социальное пространство и была обеспечена всем необходимым с точки зрения реализации социальных функций. В такой социальной системе, где социальное расслоение велико и денежная функция преобладает, институт честности становится забытым фактором производства в понимании И. Янжула. Один из героев Мозма утверждает: “Мое честолюбие – это честно служить моему государству”, и получает следующий ответ: “Именно этого Вам и не позволят. Кому, как не Вам, известно, что в Республике с подозрением относятся к талантливым людям. Там человек достигает высокого положения только потому, что его посредственность не представляет угрозы для коллег. Поэтому демократическим государством управляют не самые достойные, но те, чья ничтожность не вызывает опасений остальных. Вы знаете какие язвы разъедают сердце демократии? Зависть и страх. Чиновники завидуют друг другу. Готовы на все, лишь бы не дать талантливому человеку прославиться, даже помешать ему принять необходимые меры для безопасности и процветания государства и каждый боится, потому что знает: найдутся другие, которые не остановятся ни перед ложью, ни перед подлогом, чтобы занять его место и что из этого следует? В результате больше всего на свете они боятся ошибиться. А, как известно, не ошибается тот, кто ничего не делает. Говорят, ворон ворону глаз не выклюет. Думаю, тот, кто придумал эту поговорку, никогда не жил в демократическом государстве”.

Как видим, утверждение Черчилля о том, что “демократия является далеко не самой лучшей формой правления, но лучшего не придумано”, играет пагубную роль неадекватной общественной установки, которая может и должна быть пересмотрена усилиями экономического анализа. Безусловно, неверно считать, что модели зависти и страха не присущи экономическим системам с иной формой организации общественной жизни, скажем, централизованному социалистическому государству, но у нас нет оснований отрицать, что в системах, где высок уровень дифференциации по доходам и где основные права и их реализация при-

вязаны к функции личных доходов и по этой причине базисные права не гарантированы, хотя и провозглашаются, институт зависти и страха развит гораздо сильнее и широко распространен.

Из сказанного вытекает важнейшая задача экономической науки – это объяснение общественного устройства, его целесообразной формы, а также способность предложить необходимые институциональные формы, которые делали бы жизнь простой, т.е. эффективной и благодатной, а значит – справедливой.

*Третья задача.* Экономическая наука должна быть способна предложить систему теоретических положений по следующим направлениям: теории социально-экономической эффективности, теории развития и теории экономической политики. Появляющиеся новые теории будут обладать методологической силой в том случае, когда внесут существенный вклад в развитие указанных теоретических направлений. Если сравнивать неоклассический и институционально-эволюционный подходы, то первый демонстрирует более содержательные достижения по указанным направлениям по сравнению со вторым. По этой причине институционально-эволюционное направление в экономической науке воспринимается в качестве альтернативного течения, некоего второго вспомогательного полюса науки, не имеющего пока равнозначных достижений, таких, как основное течение – мейнстрим.

Один из виднейших представителей старой институциональной школы Г. Мюрдаль в работе “Взаимосвязь социальной теории и социальной политики” отмечал: общепризнано, что наиболее обещающей областью для исследований является отсутствие разногласий по модели человека между традиционными дисциплинами. Концепция, которая может держать в неведении экономистов или социологов, именуется концепцией “экономического человека” (экономикс) или “социологического человека”, но она никогда не может быть предпосылкой для содержательных (разумных) выводов. В действительности существуют простые проблемы, которые могут быть разрешены теоретически или практически, но рациональный путь подхода к ним состоит в использовании методов, которые наиболее адекватны для решения конкретной частной проблемы”<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Мюрдаль Г. Современные проблемы “третьего мира”. М.: Прогресс, 1972.

Фактически эта позиция отразила наличие фрагментарности экономического знания и его плюралистичности – сосуществования разных и порой противоречивых подходов в ущерб наличию единой интегральной (общей) теории, но зато позволяющим решать локальные проблемы достаточно хорошо. Подобная локализация знания порождает в конечном счете эффект его релятивности, т.е. исторической детерминированности, что, в общем, обусловлено и процессами институциональных изменений на продолжительных интервалах времени.

Однако, соглашаясь с перечисленными свойствами, которые присущи современному экономическому знанию, и признавая справедливость высказывания Мюрдаля, обозначившего лишь то, что было присуще экономической науке в тот период ее развития, хотелось бы подчеркнуть, что немаловажной задачей экономической науки сегодня является формирование не просто адекватных частным проблемам методов. *Нужны методы, которые дают решение проблем развития, эффективности и экономической политики.*

В заключение необходимо вспомнить расширенный принцип Эпштейна–Гейзенберга, вошедший в знаменитое собрание законов Мерфи. Согласно этому принципу в области научных исследований из имеющихся трех параметров (цели, времени и денежных средств) только два могут быть определены. Если заданы цель и сроки ее достижения, то, как правило, не ясно, сколько это будет стоить, если точно известны время и ресурсы, трудно сказать, будет ли достигнута цель, если же цель поставлена четко и выделена необходимая сумма денег, то вряд ли станет возможным уложиться в отведенный срок. Если же точно определены все три параметра, значит – вы имеете дело не с исследованиями. Поэтому можно пожелать экономистам, которые среди всех представителей научного мира работают с задачами высокой степени неопределенности, чтобы два параметра из трех уж точно были определены и наиболее благополучный исход, когда эти параметры – цель и время, поскольку денег на социально-экономические исследования всегда не хватает.

а. 41

в. 53

### **НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА: СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА**

Сейчас я завершаю довольно продолжительный этап институциональных исследований, затрагивающих проблемы разработки и реализации макроэкономической политики. Эти исследования охватывают период с 1998 по 2005 год. За это время мною опубликовано несколько монографий, за которые совершенно не стыдно, несмотря на возможные ошибки и неточности, допущенные в них.

Среди этих работ мне бы хотелось выделить следующие: “Структурные изменения в экономике: философия, институты, инвестиции” (1998), “Экономические очерки по институциональной теории и политике реформизма” (2000), “Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности” (2000), “Институциональная теория и экономическая политика. Книга 1. Методологический эскиз” (2001), “Теория экономической дисфункции” (2001), “Экономическая эволюция и институты” (2003), “Теоретические основы инвестиций в человека и инноваций” (2004), “Основные понятия институциональной и эволюционной экономики. Курс лекций” (2004), “Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика” (2004), “Институты и экономическое развитие” (2005), “Стратегия и тактика фирмы” (2005). Кроме того, несколько работ вышло в соавторстве и под редакцией и я хотел бы поблагодарить всех авторов, с кем за это время довелось сотрудничать.

Некоторые из названных трудов были опубликованы в университетских издательствах, следовательно, были выпущены небольшим тиражом, поэтому отдельные работы и параграфы легли в основу настоящей монографии, обобщающей мысли и анализ, проводившийся ранее. Таким образом ставится точка в этих исследованиях.

Институционализм получил новый импульс к развитию с середины 1970-х годов, когда кейнсианство и неоклассический син-

тез перестали давать убедительные объяснения кризисным явлениям в экономике. Эволюционный подход начал набирать силу примерно с середины 1980-х годов, когда были созданы первые эволюционные модели фирмы, приобретшие достаточную известность. В учебном процессе высшей школы России эти течения стали находить точки приложения только во второй половине 1990-х годов.

Исторически сложилось так, что институционально-эволюционное направление экономической мысли возникло в России довольно давно, может быть, даже ранее, чем это направление появилось на Западе и, в частности, в Америке в виде так называемого старого американского институционализма. Однако значительный период времени это направление не было востребовано в России. На протяжении XX в. оно активно развивалось в англосаксонских странах, достигнув пика своего влияния в 1920–1940-е и в 1990-е годы, особенно после того, как в 1991 и 1993 г. Р. Коуз и Д. Норт получили Нобелевские премии по экономике.

Основополагающий вклад в формирование российской институциональной традиции внесли следующие экономисты: К.И. Бабст, И.И. Янжул, П. Сорокин, М. Булгаков, А. Богданов, Н. Кондратьев. На развитие современной российской институциональной традиции повлияли исследования Л.И. Абалкина, Д.С. Львова, В.М. Полтеровича, В.И. Маевского, В.Л. Макарова и др.

В настоящий период состояние институционального направления экономической науки определяется следующими аспектами. Во-первых, целью экономической науки (институционально-эволюционная теория – не исключение) является выход на меры экономической политики; во-вторых, необходимо совершенствовать методологию институционально-эволюционного направления теории для повышения продуктивности используемого ей аналитического инструментария, пригодного для решения широкого круга социальных проблем.

Экономисты – представители институционального течения сегодня занимают достаточно прочные позиции в системе экономического знания. Конечно, нельзя утверждать, что это влияние определяющее. Однако в 1980–1990-х годах усилилась роль данного течения экономической мысли за счет бурного развития относительно новой отрасли науки – эволюционной экономики. В частности, в этот период появляются специализированные

журналы, такие как “Journal of Evolutionary Economics”, “Journal of Economic Issues”, “Emergo”, активно действует ряд научных ассоциаций, например, Американская ассоциация эволюционных экономистов, Европейская ассоциация эволюционной политической экономики, Международное экономическое общество им. Й.А. Шумпетера, Манчестерская школа экономических и социальных исследований. В России действует Центр эволюционной экономики, организованный усилиями Института экономики РАН и Центрального экономико-математического института РАН с целью развития институционально-эволюционного подхода в экономической науке, и проводится международный симпозиум раз в два года по названной проблематике. Вместе с тем, несмотря на весомость позиций, которые отстаивают экономисты институционально-эволюционного направления, не следует понижать значение для науки и практики, особенно в части разработки мероприятий экономической политики, ортодоксального течения экономической мысли, известного как неоклассическая теория. Их равновесные подходы и модели, построенные по принципу дихотомии, являются довольно убедительными инструментами при принятии и реализации тех или иных правительственных мероприятий. Между тем представители неоклассической экономики в явном виде не учитывают роль и влияние институтов на характер экономического развития, по этой причине их модели и предложения обладают довольно высокой степенью неточности.

Институты представляют собой формальные (законы, конституции) и неформальные (обычаи, традиции, кодексы поведения, стереотипы поведения) нормы (ограничения), произведенные людьми и выступающие факторами принуждения к хозяйственному поведению, структурирующие обмены и взаимодействия между экономическими агентами. По этой причине они определяют качество жизни, масштаб расхода ресурсов и задают вектор экономического развития. Следовательно, существует потребность в том, чтобы их изучать, уметь оценить эффективность, закономерности их изменения (институциональную динамику).

Среди российских ученых, внесших основной вклад в развитие институционально-эволюционной экономики, можно выделить И.И. Янжула и Н.Д. Кондратьева. Например, *И.И. Янжул* в работе “Экономическое значение честности (забытый фактор производства)” утверждал: “Ни одна из добродетелей, создающих наибольшие богатства в стране, не имеет такого крупного

значения, как честность. Поэтому все цивилизованные государства считают своим долгом обеспечить существование этой добродетели строгими законами и требовать их исполнения.

Здесь разумеется:

- честность как исполнение обещания;
- честность как уважение чужой собственности;
- как уважение к чужим правам;
- как уважение к существующим законам и нравственным правилам”.

Таким образом, Янжулом фактически описаны основы справедливой контрактации, проблемы, связанные с обеспечением доверия при осуществлении хозяйственных сделок и соблюдением права собственности и др. Этот круг вопросов изучается сейчас в рамках неинституционализма, развитого в работах О. Уильямса, Г. Демсеца, Р. Познера и др.

*Н.Д. Кондратьев* проводил исследования по экономической динамике, в которых последовательно критиковал и классическую, и австрийскую школы. Он рассматривал проблему устойчивой динамики, или тренда, с точки зрения системных свойств хозяйства. *Тренд* с точки зрения Кондратьева выражает эволюцию как совокупность исторических ступеней развития хозяйственной системы. Тренд предполагает отсутствие вариативности и положительную динамику, множество взаимосвязанных процессов развивается необратимо и эволюционно. А из общего множества обратимых процессов, образующих отклонения от устойчивой траектории развития, складывается конъюнктура, которая свидетельствует о *цикличности*.

Кондратьев, по сути, впервые заявил о так называемых институциональных волнах, которые присущи экономическому развитию. Длинные структурно-технологические колебания называют *кондратьевскими волнами*. Исследуя механизмы большого цикла, ученый фактически вышел на важную институциональную проблему – накопление частного капитала.

Кондратьев был сторонником идей социализма в вопросе собственности на землю. Он выступал за уничтожение частной собственности и передачу ренты обществу. Ученый обосновал необходимость плавной, постепенной трансформации институтов в сторону синтеза планового и рыночного хозяйств. *Рынок* в такой системе является необходимым инструментом планирования. Основное преимущество рынка Кондратьев видел в его способности служить уникальным источником информации.

Институт *планового хозяйства* должен в свою очередь способствовать более высоким темпам развития производительных сил.

Особо выделим позицию Н.Д. Кондратьева относительно эволюционной теории выдающегося западного экономиста Й. Шумпетера – основателя инновационно-технологического, эволюционного направления в экономической теории. В частности, Н.Д. Кондратьев писал: “Другие авторы, как Шумпетер в своей последней крупной работе “Теория хозяйственного развития”, дают также ошибочное разграничение статики и динамики. Он усматривает место динамики только там, где есть творческая предпринимательская деятельность, дающая новые комбинации элементов, а место статики же там, где наблюдается господство традиции. Ошибочность такого разграничения в том, что здесь Й. Шумпетер противопоставляет собственную и статическую, и динамическую точку зрения”. Далее Кондратьев пишет, что Шумпетер узко представляет динамическую точку зрения. Динамика, по Шумпетеру, видна там, где имеются начальные изменения, связанные с инициативой исключительно предпринимателей. Однако, согласно Н.Д. Кондратьеву, это и процесс количественных изменений. Кроме того, Кондратьев выдвигает предположение, что все виды качественных изменений могут быть сведены к изменениям количественным.

Таким образом, динамические процессы Кондратьев делит на эволюционные (необратимые) и волнообразные (обратимые). Под *эволюционными процессами* понимаются те изменения, которые при отсутствии резких посторонних пертурбационных воздействий протекают в определенном и в одном и том же направлении: рост населения, изменение объемов производства и др. *Волнообразные процессы* в каждый момент времени имеют свое направление, которое может изменяться: динамика товарных цен, процент на капитал, уровень безработицы.

Согласно *Дж. Ходжсону*, одной из центральных проблем развития эволюционной теории применительно к социальной науке является использование биологических аналогий в экономическом анализе и, в частности, идей дарвинизма в объяснении социально-экономической эволюции. Некоторые представители эволюционной экономики выражают скептицизм по поводу адекватности применения биологических аналогий, выдвигая ряд альтернатив:

- концепция самоорганизации;
- замещение идеи естественной селекции, присутствующей

в социальной эволюции, подходом с позиций искусственного отбора;

- отказ от дарвинизма в силу отсутствия объяснений целенаправленности человеческой деятельности и использование лamarкистского подхода к эволюции.

Ходжсон показал, что эти претензии вряд ли оправданны, так как дарвинизм позволяет анализировать эволюцию сложных открытых систем и в рамках этой доктрины отсутствует какой-либо запрет на освещение проблем социальной эволюции. Кроме того, дарвинизм занимается поиском причинно-следственных объяснений эволюции, что очень важно для формирования адекватной эволюционной экономической теории. При этом значение “частных” теорий, объясняющих лишь фрагменты социальной эволюции, признается довольно высоким, не противоречащим положениям дарвинистской концепции. В обществе происходит отбор, а самоорганизация выступает дополнением этого процесса, не являясь альтернативой, точнее, это есть генератор процесса развития структуры, включающий и естественный отбор. Проведение демаркационной линии между естественным и искусственным отбором – это проблема, восходящая еще к работам Веблена, считавшего, что работа социальных институтов описывается скорее искусственным отбором, чем естественным. С этим вряд ли можно согласиться, поскольку искусственный отбор является закономерным продолжением естественного. Важным уточнением можно считать позицию, согласно которой дарвинизм не отрицает, а наоборот, включает принципы Ламарка. В таком случае он претендует на название общей исходной парадигмы для описания экономической эволюции и становится своеобразным базисом применения биологических аналогий в экономическом анализе эволюции.

*Дж. Дози* обозначает несколько иной круг фундаментальных проблем развития эволюционной экономической теории. На его взгляд, базисная парадигма, в сравнении с биологическим дарвинизмом, должна быть более мягкой. В противоположность подходу Дж. Ходжсона в развитии эволюционной теории в экономике необходимо исходить из следующих положений:

- динамика и порождаемые ею изменения в экономике первичны (например, кейнсианская теория показывает, каким образом микрозависимости обосновывают макроразвитие, т.е. объясняют эволюцию);

- процесс образования и разрушения институтов и организаций определяет характер социальной эволюции;
- интерпретация экономических изменений и отбора должна быть отделена от любого вида оптимальности и равновесности.

Обобщая результаты программных исследований в рамках эволюционной экономики, Дози подчеркивает, что наибольшее внимание экономистов эволюционного направления обращено к постшумпетерианским моделям эмпирических исследований, вроде модели Нельсона–Уинтера, эволюционной теории игр, организационным изменениям, проблемам адаптационного поведения, а в прикладном аспекте – к “виртуальной” экономике и развитию технологий. В силу этого предмет и объект исследования создают методологические проблемы развития эволюционной экономической теории, по крайней мере теснейшим образом с ними связаны. Так, центральная тема для дальнейших исследований – институциональная эволюция, а конкретно – явление коэволюции технологий, институтов и организационных форм. Другим направлением перспективных исследований выступает острая потребность менять механизм появления и поведения институтов, а также то, как их функционирование влияет на степень свободы поведения индивидов. Что касается оценки успешности развития эволюционной экономики за последние 10 лет, то оно достигнуто, в основном в сфере описания промышленного развития, в освещении распределительных эффектов экономического роста, а также в объяснении процессов рождения, функционирования и умирания фирм (эволюционной теории фирмы).

Отметим ниже наиболее заметные разработки российской институциональной школы за последнее десятилетие. Подробный анализ развития российских институциональных школ за несколько лет содержится в энциклопедической двухтомной работе *О. Иншакова и Д. Фролова* “Институционализм в российской экономической мысли в период IX–XXI вв.”.

В работах *В.И. Маевского* задается уровень фундаментальной проблематики развития институционально-эволюционной экономической теории. Он сводится к необходимости поиска компромисса между ортодоксией и эволюционной теорией и разработки теории, совмещающей на первый взгляд взаимоисключающие принципы названных теоретических направлений. Эволюционная теория имеет возможности не только описывать, объяснять и прогнозировать долгосрочное развитие хозяйства,

но и должна подойти к решению задач краткосрочного характера – перейти на уровень моделей принятия решений. Если это ей удастся, когда эволюционизм будет оперировать всеми четырьмя типами моделей, используемых в экономическом анализе, и это упрочит методологические позиции данной теории. На мой взгляд, акцент взаимосвязи краткосрочных и долгосрочных эффектов в экономическом развитии представляет собой важнейшую методологическую проблему любой экономической теории и без какого-либо приемлемого разрешения этого вопроса вряд ли возможен ощутимый прогресс в указанной области. В качестве особенных свойств эволюционного процесса выступают:

1) фактор времени (задачи краткосрочного назначения исключаются из рассмотрения эволюционной экономики);

2) секторальный характер рассмотрения проблем эволюции с преобладанием ресурсного подхода;

3) агрегатный характер представления эволюции, при котором некоторые важные элементы просто выпадают.

Выход из образовавшихся “методологических завалов” в институционально-эволюционной экономике видится в представлении макроуровня эволюции как сети микросвязей, разработке неагрегированных теорий экономического роста, разграничения сфер компетенции эволюционизма и ортодоксии, рассмотрении неравновесных процессов с позиций изменяющейся системы “потребности–возможности”. Последний подход при его дальнейшем развитии, с моей точки зрения, может и должен стать основой для разработки “институциональной теории эффективности”, опирающейся на идею дисфункции института.

Следующая важнейшая проблема, получившая развитие в работах *В.М. Полтеровича*, – это проблема эволюции институтов. Взгляд на эту проблему развивается на основе представлений об институциональных ловушках – неэффективных устойчивых нормах поведения.

Конечно, необходимо на общем фоне практических результатов российских институционалистов выделить доктрину, получившую название “система национального имущества”, предложенную *Д.С. Львовым* и несколькими его коллегами и учениками. Решение проблемы моделирования институтов и эволюционная модель популяции фирм предложены *В.Л. Макаровым*, а проблемы эволюции предприятия раскрыты через системно-интеграционную теорию промышленного предприятия в работах

*Г.Б. Клейнера.* Значительный объем научной и научно-популярной литературы посвящен методологическим проблемам институционально-эволюционного подхода и ортодоксальной экономики в аспекте их противостояния.

Итак, специфика развития институционально-эволюционного подхода в экономической науке России сводится к следующим положениям.

1. Институционально-эволюционное направление экономического анализа довольно успешно развивается и постепенно закладывает основы нового экономического мышления, столь необходимого в условиях быстрых изменений современного мира. Этот тип мышления совершенно отличается от стандартных ортодоксальных схем, предполагающих наличие точки равновесия и оптимальности, тем, что предполагает использование неравновесных представлений об экономическом развитии и учитывает эффекты накопления изменений, обучения, “культурной инерции” и т.д., отражающиеся в моделях хозяйственного поведения. Это позволяет вырабатывать новое видение взаимосвязанных проблем хозяйственного развития и экономической политики, другими словами, “краткосрочных” и “долгосрочных” проблем эволюции национального хозяйства на осевое учета его генетических свойств и приобретаемых изменчивых закономерностей течения экономических процессов.

2. Идеи Й. Шумпетера являются ценнейшим багажом в формировании основ так называемой эволюционной экономики. Развитие техники, появление новых идей, технологий, знаний составляют генератор хозяйственной эволюции, обуславливают возникновение новых организационных форм и институтов.

3. Позиции российских эволюционных и институциональных экономистов по некоторым вопросам не совпадают с мнениями их западных коллег, особенно что касается взглядов на методологические проблемы экономической теории и экономической политики. Российская институционально-эволюционная школа с точки зрения интеллектуальных предпочтений, а также с позиций идейно-концептуального содержания предлагаемых моделей, доктрин, подходов ближе всего стоит к старой институциональной школе, представленной работами Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж.М. Кларка, К. Эйрса, Дж.К. Гэлбрейта, Г. Мюрдаля.

Особую актуальность сохраняет задача поиска социально-экономического оптимума. Эта проблема была поставлена

Я. Тинберген<sup>1</sup>, а также многими экономистами, живущими до него. Однако именно Я. Тинберген считал, что подлинными неизвестными этой задачи являются не объемы потребления, затраты или ресурсы, а институты, которые и обеспечивают либо не обеспечивают движение социально-экономической системы к этому оптимуму. Центральной при этом становится проблема институциональных издержек и их измерения. «Такое явление, как плата за содержание институтов, требует иной постановки задачи поиска оптимума, поскольку эти издержки должны учитываться тогда и только тогда, когда институт, обуславливающий их возникновение, входит в множество институтов, являющихся решением задачи на оптимум. Некоторые результаты, полученные моим коллегой Ваарденбургом, позволяют надеяться, что выход со временем будет найден»<sup>2</sup>. К сожалению, насколько мне известно, большинство самых ярких представителей российского современного институционализма не знакомы с разработками в области институциональной эконометрики такого рода. Перспектива трактовки социально-экономического оптимума через рассмотрение множества институтов позволит с более высокой эконометрической обоснованностью и научной достоверностью подойти к сопоставлению успешности развития различных социально-экономических систем. Эконометрики Р. Фриш и Я. Тинберген в своих Нобелевских лекциях основное внимание уделяли институциональным факторам развития экономики. Идея о дисфункции укладывается в развитие такого подхода.

Теперь можно сформулировать ряд итоговых положений концептуального характера.

1. Институты создаются человеком и затем определяют его хозяйственное поведение, поэтому изменение институтов (с относительно низким уровнем конфликтности) может осуществляться только одновременно с изменением самого человека. Именно по этой причине процесс институциональных изменений инкрементален и продолжителен по времени.

2. Экономическое развитие определяется качеством существующих и появляющихся новых институтов, причем стабильность институтов определяется заинтересованностью организа-

<sup>1</sup> Тинберген Я. Использование моделей в экономике: опыт и перспективы. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. СПб.: Гуманистика, 2003. С. 34–45.

<sup>2</sup> Там же. С. 45.

ций – экономических “игроков”. Экономический рост в долгосрочной перспективе нуждается в определенных по качественному содержанию законах и правилах, к тому же неформальные нормы могут обеспечить экономический рост на коротких интервалах времени даже в условиях отсутствия эффективных законов и правил.

3. В качестве ответа на вопрос, почему экономические системы функционируют по-разному, предлагается то, что институты в разных системах, даже демонстрируя внешнюю похожесть, имеют разное качественное наполнение или показывают разную степень дисфункциональности. Любой институт в силу различных причин может непреднамеренно терять собственное качество с вытекающими последствиями, определяющими и качество экономического развития. Концепция экономической дисфункции помогает объяснить, как экономика может попасть на хребтовую траекторию развития и что нужно делать, чтобы предотвратить подобный сценарий развития событий. Безусловно, общий тип социального порядка как макроинститут в сильной степени влияет на характер проводимой экономической политики и закономерности социально-экономического развития.

Особо следует отметить, что оба научных направления (институциональное и эволюционное), хотя и представляют в общем-то передовой край современного экономического знания, вместе с тем далеко неоднородны. Плюрализм экономической науки, неумение учесть национальные аспекты хозяйственного развития, что выражается в неадекватном универсализме, заимствовании некоторых аналитических конструкций и их приложение к решению отдельных социально-экономических проблем либо описанию хозяйственных явлений в России, порождают часто методологически ущербные концепции, которые своим появлением фальсифицируют социальную реальность. Такого рода доктриной, на мой взгляд, является так называемая “институциональная ловушка”<sup>3</sup>. Вот что писали по этому поводу Р. Нельсон и С. Уинтер в одной из своих статей: “Понятия зависимости от прошлого пути развития и ловушки исследовались и моделировались многими авторами, включая В. Квасницкого и П. Савиотти, следовавших за Б. Аруром”<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Активным популяризатором этой идеи в России является В.М. Полтерович.

<sup>4</sup> Nelson R., Winter S. Evolutionary Theorizing in Economics // Journal of Economic Perspectives. 2002. Vol. 16. N 2. P. 23–46.

Проницательному читателю станет ясно, что концепция экономической дисфункции обладает системным свойством и фактически поглощает случай так называемой институциональной ловушки как частный статический эффект институциональной динамики, которую вряд ли правомерно применять к анализу системных, тем более динамических, явлений, рассматриваемых на агрегированном (макроэкономическом) уровне. Раскрытие природы дисфункции института или экономической подсистемы объясняет природу устойчивости неэффективной нормы.

Процесс поиска, как всегда, сопряжен с неудачами, с апробацией различных стратегий развития науки, новых методов и инструментов. При этом возникает желание подражать, имитировать достижения других школ, тех ученых, авторитет которых признается за рубежом. Российская экономическая наука и даже в большей степени образование подвержены имитационному эффекту наиболее отчетливо. Исследовательское сообщество России можно разделить на две большие группы: представители первой группы выполняют работы обзорного характера, хорошо владеют языками, осуществляют переводы, занимаются, по существу, имитацией чужих достижений, расширяя возможности применения этих результатов; специалисты второй группы занимаются решением задач разработки собственных моделей и инструментов, в меньшей степени ориентируясь на достижения западных школ, пытаясь реанимировать традиции русской экономической мысли.

Конечно, подобное подразделение во многом условно. К тому же позитивный эффект может обнаруживаться вследствие продуктивного взаимодействия представителей таких групп. Однако если одна из групп начинает доминировать, например, вследствие авторитета или эффекта “предфамильной приставки” одного из представителей, тогда возникает необоснованный перекос в развитии экономического знания, и появляются концепции сомнительного содержания. Любой экономист, имеющий серьезную теоретическую подготовку либо практический опыт экономической деятельности и консультирования, прекрасно осознает, что ни бартер, ни коррупция, ни спираль “инфляция–девальвация” не являются “ловушками”.

В экономической науке термин “ловушка” был введен относительно давно Дж.М. Кейнсом применительно к динамике процента (“ликвидная ловушка”), Дж. Хиксом и Э. Хансеном – применительно к динамике инвестиций (“инвестиционная ловушка”), поэтому терминологической новизны относительно применения

термина “институциональная ловушка” нет. Однако и с позиций методологии устойчивая неэффективная норма присутствует в эффекте “запирания” (“lock in”), который довольно хорошо описан и изучен в научной литературе. Кроме того, развитие экономики может происходить по неэффективным (хредным) траекториям, может предполагать отбор абсолютно неэффективных норм, одерживающих конкурентную победу над эффективными (эффект “qwerty” и эффект гиперселекции).

Стремясь защитить доктрину институциональной ловушки, отделив ее от представлений о дисфункции института и системы, В.М. Полтерович не вполне корректно проводит разграничительные линии, явно оставаясь в плену целевых установок, не имеющих отношения к пониманию существа вопроса. Приведу следующий его текст: “Понятие институциональной ловушки иногда смешивают с понятием дисфункции институтов. Оба термина характеризуют неэффективность институтов, поэтому может возникнуть подозрение, что введенная терминология избыточна. В действительности это не так. Два термина относятся к существенно различным типам неэффективности. Институциональная ловушка – это равновесие, в котором агенты выбрали норму поведения, не эффективную по сравнению с другой нормой, также являющейся равновесной при тех же внешних условиях. Под дисфункцией<sup>5</sup> же понимается ситуация, когда функционирование института отклоняется от “стандартного” – от того, которое ожидалось экономическими агентами и(или) законодателем при трансплантации или конструировании”. Далее по тексту делаются два неверных утверждения, что институциональную ловушку можно считать причиной дисфункции института, в рамках которого она якобы сформировалась. При этом сам автор утверждает, что ловушка есть характеристика неэффективности равновесного института по сравнению с другим равновесием, а дисфункция (в его понимании) – неэффективность института по сравнению со стандартом<sup>6</sup>.

Следует обратить внимание на ряд неточностей и ошибочное понимание изложенных мною положений концепции экономиче-

<sup>5</sup> Это определение приводит В.М. Полтерович, и оно полностью не отвечает развиваемой автором настоящей монографии экономической дисфункции.

<sup>6</sup> Из предисловия В.М. Полтеровича к книге: Попов Е.В., Лесных В.В. Институциональные ловушки Полтеровича и транзакционные издержки. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2006. С. 7.

ской дисфункции. Во-первых, обнаруживается явное непонимание того, что в моей концепции речь идет о потере функций и снижении их эффективности, что, собственно, и представляет собой дисфункцию, а не о необходимости какого-то стандарта. Содержание функций, как и их число, обычно известны, так как функции представляются теми благами, которые воспроизводятся людьми для удовлетворения каких-то потребностей.

Во-вторых, в отличие от первоначальных трактовок “институциональной ловушки”, понимая под ней выбор нормы (равновесие), причем менее эффективной, сравнительный аспект эффективности предполагает наличие стандарта, который не замечается сторонниками этой доктрины, подверженной эффекту институциональной регрессии. Причем этот эффект порождается вводимыми ими определениями. К тому же весьма прозрачно определено понятие равновесия института. В любом случае эта другая норма, более эффективная, и является стандартом по отношению к отобранной неэффективной норме. В связи с этим необходимо четко обозначить, что понимание дисфункции исключительно как явления возникающего при трансплантации институтов – это нарочное суждение и неверная интерпретация концепции экономической дисфункции, как она сформулирована в этой и других работах автора настоящих строк. Именно дисфункциональность является причиной возникновения ловушки, а не наоборот, при этом случае атрофии, перерождения института, либо конфликта есть, по существу, случай различной глубины дисфункциональности, т.е. выражение дисфункции института.

Как видим, аргументация против моей концепции экономической дисфункции довольно слаба, что вызвано, по всей видимости, непониманием ее содержания. Для доктрины институциональной ловушки в большей степени характерен эффект стандартизации, к тому же она статична, микроаналитична и неадекватно описывает макроявления. Механизмы возникновения таких явлений, как бартер, неплатежи, коррупция, теневая экономика, сугубо различны, они могут совсем не совпадать и не описываться некими институциональными равновесиями, вроде так называемых ловушек. Вот почему и реформаторам будет трудно избежать<sup>7</sup> их возникновения, поскольку при реформи-

<sup>7</sup> Попов Е.В., Лесных В.В. Институциональные ловушки Полтеровича и транзакционные издержки. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2006. С. 5.

вании нужно заботиться о том, как преодолевать дисфункциональность проектируемых институтов и экономических подсистем. К тому же перечисленные явления менее актуальны для развитых экономик, которые демонстрируют значительно меньшую дисфункциональность. Например, довольно проблематично рассматривать систему высшего образования России как попавшую в институциональную ловушку. Необходимо обеспечить эту систему элементарными функциями, чтобы преодолеть высокий уровень ее дисфункции. Затраты по обеспечению этой цели и составят необходимые вложения по повышению эффективности этой системы.

Вот что ответил мне в своем письме на мою критику концепции “институциональная ловушка” автор книги по этой проблеме профессор Е.В. Попов: “Вашу позицию по ловушкам и более общий взгляд в виде концепции дисфункции институтов хорошо знаю. Но данная монография скорее посвящена некоторому суммированию “ловушечного подхода”, и хорошо, что она вызывает дискуссии. Мне кажется, оба подхода хороши, и В.М. Полтеровича, и О.С. Сухарева. И они не противоречат, а дополняют друг друга”<sup>8</sup>. Действительно, они не могут противоречить друг другу, так как подход с позиций дисфункции системы объясняет природу так называемой ловушки, иными словами, неэффективности нормы, а сама ловушка становится частным случаем, точнее, кратковременным состоянием, примерно так же, как равновесие спроса и предложения у неоклассиков – это всего лишь одна точка.

Заключая, мне хотелось бы отметить, что я никогда не развивал, как мне приписали, теорию институциональных ловушек<sup>9</sup>, так как не считал, что такая теория существует, что ее можно приписать одному человеку, как не считал и не считаю, что доктрина “институциональной ловушки”, имеющая право на существование в интерпретациях разных авторов, в аналитическом плане безупречна. Мне довелось обосновать собственную концепцию экономической дисфункции института и экономической системы любого уровня сложности, которая обладает более высоким уровнем обобщения и, по существу, вбирает в себя “ловушечные” рассуждения как некий эпизод, причем формули-

---

<sup>8</sup> Из письма проф. Е.В. Попова, автора книги «Теория “институциональных ловушек” и транзакционные издержки».

<sup>9</sup> Попов Е.В., Лесных В.В. Указ. соч. С. 11.

ровка моей доктрины, как и ее опубликование в 1999 г., происходила либо одновременно, либо даже немного ранее, чем получил обширную трактовку “ловушечный” подход, по крайней мере в России.

\* \* \*

Завершая эту книгу возникает потребность сказать о некоторых важных для судьбы моей страны вещах.

1. Начинать любое преобразование и формирование экономической политики следует, исходя из эффективной настройки элементарных институтов. Это основополагающий вопрос современного хозяйственного развития, следовательно, и экономической теории.

Сегодняшняя ситуация заставляет задуматься о том, как устроены институты оценки: общество карает за ненужное, неэффективное поведение, за ошибку, однако если ошибочным будет названо честное поведение, интеллигентность, ум и его применение, тогда зависть и другие низменные качества будут выставлять условно меньший балл за указанное абсолютно позитивное поведение.

Караться будут лучшие качества, лучшие по природе вещей, лучшие с точки зрения всего человеческого опыта. На данном историческом этапе они могут быть неоправданно названы худшими, а подлинно худшие качества будут это определять. Подобное институциональное перерождение лежит в основе сокращения социальной эффективности и хозяйственного упадка, возрастания коррупции.

2. Институциональные состояния часто воспринимаются экономистами и особенно политиками несерьезно. Однако именно это определяет качество развития, склонность к инновациям, структурные характеристики построения хозяйственной системы, да и саму экономическую политику тоже. Во всяком случае ее результативность. Появляющиеся новые правила регулируют не только отношения найма, развитие каких-либо сфер экономической деятельности, но и влияют на уровень цен, так как каждое отдельно взятое правило способствует либо их повышению, либо понижению. Следовательно, появление одних правил может увеличивать цены, а других – исполнять роль демпфера по отношению к росту цен. Макроэкономическая политика не может пренебречь такого рода эффектами. Передаточный механизм

экономической политики должен учитывать институциональную динамику.

3. В экономике современной России широкое распространение получило явление торговли правилами и проектирования институтов, исходя из необходимости получения выгоды для определенной группы экономических агентов. Тот же эффект свойственен и функциям. Возникают ситуации, когда одну функцию можно выполнить или не выполнить в зависимости от величины вознаграждения за тот или иной результат. Один из представителей правоохранительных органов по борьбе с незаконным оборотом наркотиков однажды рассказал мне, что в отделе знают все точки распространения, поставщиков и могли бы за одни сутки арестовать практически всех членов преступной сети. Так что в течение года, или по крайней мере десяти месяцев, ее в полном объеме было бы трудно восстановить. Тогда я задал ему закономерный вопрос: "Почему же вы именно так не поступаете?". Ответ был ошеломляющим: "Потому что будет ликвидирован их отдел, так как в течение года ему нечем будет заниматься и соответственно нечем отчитываться". Если же это произойдет, то через год бороться с распространением наркотиков будет некому.

Каждая функция нуждается в некотором денежном (финансовом) обеспечении. Данный пример это хорошо иллюстрирует и описывается моей доктриной экономической дисфункции и монетарного диапазона.

Общество не хочет оплачивать эффективную работу, выполняемую наперед, либо оплачивать превентивные действия. Считается, что при отсутствии негативного проявления не следует финансировать действия и функции, направленные на предотвращение возможности его появления. При этом абсолютно не учитывается, что если негативное явление возникло, то понадобятся несравнимо большие затраты, чтобы не дать этому явлению распространяться. Интересно, что инвестиции, направленные на полную ликвидацию негативного явления, или не будут совершены, или будут невозможны, потому что это явление, когда оно уже возникло, ликвидировать не удастся.

4. Политические институты разрешают институциональную регрессию и определяют направленность институциональных изменений. Они производят правила, обслуживающие нашу жизнь. Но если отсутствует вертикаль, по которой передается воздействие, осуществляется управление и адаптация институтами, субъ-

ектами, если политическая система не заботится о настройке элементарных институтов, не принимает во внимание девиацию моделей поведения агентов, приспособляющихся к институтам и сразу готовящихся к тому, чтобы не следовать им в полном объеме, такая политическая система крайне неэффективна и руководствуется любыми формальными критериями в своей работе. Финансирование науки по грантам является неэффективной формой организации финансирования, подверженной коррупции, не позволяющей в должном объеме обеспечить финансами требуемые передовые направления фундаментальных разработок. Проведение приватизации и образование холдингов промышленных предприятий путем не укрупнения их, а деконцентрации и разделения, когда отдельные цеха превращаются в предприятия, ведет к уничтожению производственных площадей, мощностей, ценных активов, поскольку касается высокотехнологичных секторов промышленности. Кроме того, теряются и ценные кадры.

Безусловно, названные явления представляют собой производную неправильного введения базовых институтов, полного отсутствия контроля за происходящим, безразличия к судьбе правовых актов, введенных в хозяйственное пространство. Такой подход воплощается в экономической политике, которая не занимается содержательной стороной институциональной организации, а только провозглашает необходимость того и другого. В результате теряются функции самого государства, поскольку оно проводит политику сокращения этих функций, монетарного диапазона функционирования либо принимает нормативные акты, создающие почву для снижения эффективности функционирования организаций. Например, банковской системы по причине совмещения функции эмиссии и контроля Центрального банка, сокращения его полномочий и правомочий за счет введения противоречивых актов, регулирующих деятельность этой структуры.

5. Международные отношения – весомый фактор, в существенной степени определяющий и национальное экономическое развитие. Международные нормы – высший уровень контроля, нет такого проверяющего органа, который бы оценил и обозначил то, что неверно и потребует изменения. Только в случае международного кризиса, правового спора или конфликта правительственные структуры различных стран могут поставить на голосование соответствующий вопрос.

Разные страны, рынки, субъекты функционируют в границах различных монетарных диапазонов, поэтому они в разной степени дисфункциональны. В экономической науке и экономической политике центральным всегда являлся критерий сопоставления. Однако его значимость далеко не всегда понимали экономисты. Мотивации, стимулы, расслоение, экономический рост в разных странах, уровень развития социальных, правовых институтов, технологий, жизненный стандарт населения – все это познается в сравнении. Ясно одно: монетарный диапазон компании Microsoft существенно превышает возможности бюджета отдельных европейских стран.

Концепция монетарного диапазона позволяет установить, что у любой системы, в том числе и отдельных институтов, есть верхний и нижний уровни денежного обеспечения, в соответствии с которыми исполняются различные наборы функций и в разном масштабе для нижней и верхней точки. В рамках диапазона возможны промежуточные состояния системного качества. Если одна система имеет более узкий диапазон и границы его существенно ниже границ и диапазона другой системы, тогда закономерно проявляется власть второй над первой. Взаимодействие должно быть таким, чтобы эти системы имели равное право в реализации экономических задач. Следовательно, право должно перестать быть функцией денежного наполнения системы, уровня ее дохода. Если вторая система инвестирует в первую, то нужно помнить, что для нее это затраты, ведь часть дохода превращается в инвестиции. В связи с этим она рассчитывает на возврат средств, получение некоторого дохода, но и в некотором смысле расширяет монетарный диапазон инвестируемой системы. Если рентабельность в рамках узкого диапазона меньше рентабельности диапазона, в котором действует инвестор, тогда ему направлять деньги в названную систему невыгодно чисто в финансовом смысле. Однако инвестор, как правило, предполагает и другие выгоды, например, освоение рынка, монопольное влияние посредством возникновения структурной зависимости, получение собственности, земли и иных активов. Международные институты закрепляют власть и неэффективную структуру распределения ресурсов – они также являются функцией дохода, а не функцией масштаба населения какой-либо страны. Чем больше население, тем серьезнее проблемы при тех же имеющихся ресурсах. Поэтому международное право, возможно, требует изменения принципов.

Институциональные изменения в современном хозяйстве стали доминантой макроэкономической политики. Полагаться только на совокупный спрос или предложение в экономике, где проблема тиражирования различных видов благ отошла на второй план, стало занятием, не приносящим ожидаемых или планируемых результатов. Однако экономическая теория пока не учитывает особенности институционального плана, институциональную природу экономической динамики, фактор организации. В частности, макроэкономические модели с трудом принимают данные обстоятельства во внимание. Экономика – наука, изучающая устройство домашнего хозяйства, по крайней мере она так возникла как научная дисциплина еще в древние времена и только позже – как политическая экономия – в то время уже существовали парламенты. При организации и ведении домохозяйства очень важны вопросы функционирования институтов, содержания рутин и процедур. Вот почему обязательно нужно учитывать реакции конкретных агентов, их поведение и содержание их действий. Только применяя институциональный анализ можно учесть данные эффекты при осуществлении макроэкономической политики. Именно эта идея и легла в основу многих положений данной книги. Институциональная макроэкономика – направление, которое позволяет воздействовать на отдельные институты с макроуровня и в целях общей политики и базируется на институциональном планировании.

При институциональных изменениях очень часто не принимается во внимание то обстоятельство, что должен меняться и сам агент. Если этого не происходит, то закрепляются непредсказуемые формы и модели хозяйственного поведения. Замечательны в этом плане слова русского драматурга А.В. Сухова-Кобылина: “Есть Кандиды, или, проще, Наивники, ожидающие в своей наивности лучшего. Какой вздор! Почему же лучшее? Законы новые – люди старые, и будет все та же дребедень...”.

Завершить книгу я хотел бы двумя блестящими высказываниями, имеющими чрезвычайную актуальность для современной России, да и для стран Запада.

1. “К концу тяжелой эпохи, когда все было прибито к земле, одна официальная низость громко говорила, литература была приостановлена и вместо науки преподавали теорию рабства” (А.И. Герцен “Былое и думы”).

2. “Я не научился любить свою родину с закрытыми глазами, с преклоненной головой, с запертыми устами. Я нахожу, что

человек может быть полезен своей стране только в том случае, если он ясно видит ее” (П.Я. Чаадаев).

Я написал эту работу для того, чтобы показать, что профессиональный экономист, воспитанный на традициях российской экономической школы, не может состояться как исследователь, если он не любит свою Родину. Казалось бы, здесь описывается эволюция институционализма на примере американской старой школы. Однако осмелюсь утверждать, что именно старый институционализм имеет и вторую родину – Россию. Просто он ярко не прозвучал, не высветился в мировой экономической науке. В соответствующих глазах я называл представителей русской ветви институциональной теории. Сейчас могу сказать, что проводимые исследования в Институте экономики РАН под руководством Л.И. Абалкина и В.И. Маевского представляют, по существу, российскую оригинальную ветвь институционализма. Закрепляя и расширяя эти исследования, прикладывая их к макроэкономическим задачам и выработке стратегии развития государства, можно создать собственный теоретический фундамент экономической теории современного уровня и макроэкономики. Научные перспективы в этом деле имеются. Именно из этих перспектив, стараясь создать собственную оригинальную концепцию и приложить ее к объяснению многих проблем развития экономики, к процессу разработки и организации макроэкономической политики государства, я исходил в этой книге. Предложения, прозвучавшие на ее страницах, касаются конкретных управленческих решений, принимаемых на различных уровнях хозяйственной организации.

За указанные годы исследовательской работы мне довелось сформулировать основные положения теории экономической дисфункции. Но какие же действия на макроэкономическом уровне можно предпринять или рекомендовать для того, чтобы снизить глубину дисфункции, чтобы экономическая политика стала более эффективной? По большому счету цель этой книги сводилась именно к этому.

Во-первых, необходимо определить те функции и инструменты, которые система способна выполнить и использовать при данных и изменяющихся некоторым образом ресурсах. Во-вторых, классифицировать все типы решений при проведении экономической политики с указанием альтернативных вариантов осуществления каждой функции. В-третьих, выбрать совокупность приемлемых решений для реализации конкретной функции

либо задачи экономической политики. В-четвертых, потребуются установить взаимосвязи между элементами в рамках данной проблемы экономической политики: определить понятия “элемент” и “взаимосвязь” в рамках системы, закон взаимодействия элементов и сформулировать задачи структурной трансформации. В-пятых, найти способ трансформации системы на основе выделения ее недостатков и метода их ликвидации, для чего выявить сами недостатки, причины их возникновения и прогрессирования, новые элементы, способные ликвидировать недостатки, последовательность изменений (путь, траекторию трансформации) и, наконец, осуществить управление самой трансформацией, что позволит существующие элементы системы перевести в качественно иное состояние либо воспроизвести качественно новые элементы.

Проектирование новых функций должно также быть подчинено экономической логике, например, сначала требуется выявить функции каждого элемента системы и существующих решений, определяющих его судьбу. Затем выбрать главную функцию, для которой остальные являются вспомогательными, охарактеризовать изменение этой главной функции, способное привести ситуацию к улучшению, и тем самым, получить новую функцию, для которой создать необходимый набор вспомогательных функций. Эти общесистемные требования точно отображают возможность эффективного макроэкономического планирования и разработки политики институциональных изменений, реформ. Почему похожие алгоритмы не осознавались и не предлагались в странах советского блока? Видимо, потому что цели улучшения никто и не преследовал, начиная от политиков, возглавивших и обосновывающих необходимость преобразований и заканчивая западными консультантами, которые выступали в роли советников, но отражали интересы конкурирующей стороны, трансформация централизованной экономики в экономику рынков потерпела неудачу.

# БЛАГОДАРНОСТИ

---

Настоящую монографию мне хотелось бы посвятить своим учителям – школьным, университетским и тем людям, которые обучают меня уже после защиты докторской диссертации: С.С. Тучкова, Р.С. Слуцкер, В.Е. Трифанцов, В.Н. Загородний и В.Л. Матин, Г.А. Лужецкая, Н.К. Кузнецова, М.С. Болотин, А.Л. Прибыловский, В.Ф. Воронов, П.Н. Марина, руководитель дипломной работы доцент А.В. Чечетов, доцент Т.П. Терешкова, профессора Б.Г. Кеглин, В.И. Сакало, Н.П. Колмакова, В.К. Леденёва, В.И. Попков (проректор университета), руководитель кандидатской работы Г.А. Шмулёв, первый работодатель, заведующий кафедрой В.Л. Михельсон-Ткач. Особая признательность моему научному консультанту докторской диссертации профессору С.А. Никитину, Т.Г. Башутской.

Еще раз хотел бы выразить слова благодарности своим сегодняшним учителям и коллегам А.С. Нешитому, О.Л. Роговой, С.А. Андрюшину, Д.Е. Сорокину, М.В. Конотопову, А.Ю. Егорову, Е.В. Попову, А.М. Годину, И.С. Цыпину, И.Ю. Варьяшу, И.Ю. Беляевой, В.К. Фальцману, В.А. Питателеву, О.В. Иншакову, Р.М. Нурееву, Н.П. Гибало, С.Г. Ерошенкову и др.

За помощь и поддержку моих исследований хотел бы поблагодарить академиков В.И. Маевского и Л.И. Абалкина, А.И. Татаркина, членов-корреспондентов Р.С. Гринберга, С.Ю. Глазьева, Г.Б. Клейнера, Н.М. Римашевскую, вице-президента РАН академика В.В. Козлова.

Особую признательность необходимо адресовать журналу “Инвестиции в России” и Ю.Л. Поселёнову, который вот уже 11 лет публикует мои научные работы, а также С.И. Корепанову, на страницах газеты которого были апробированы некоторые мои идеи, в том числе вошедшие в эту книгу. Самых теплых слов заслуживает и журнал “Промышленная политика в РФ”, с которым автор плотно и продуктивно сотрудничает уже более четырех лет.

Искренние слова благодарности хочу направить в адрес бесменного корректора моих трудов В.П. Лозинского.

**Сухарев Олег Сергеевич**, доктор экономических наук, профессор. Родился в 1972 г. В 1998 г. защитил кандидатскую, а в 2001 г. – докторскую диссертацию.

Научные интересы в этот период сосредоточены вокруг проблем развития высокотехнологичной промышленности, оборонного комплекса (конверсии), управления инновациями и инвестиционной деятельностью, научно-технического развития, структурных изменений, экономической политики. В настоящее время областью научных интересов являются проблематика экономического роста и развития, теоретические основы макроэкономической политики, технологического развития, институционально-эволюционной теории.

О.С. Сухарев разработал концепцию дисфункции экономической системы, монетарного диапазона, применив ее для описания функционирования промышленных предприятий и задач их реструктуризации; модели реструктуризации; используя показатель “норма потребительной стоимости изделий”, предложил подход определения направлений промышленной и инвестиционной политики; существенно продвинул и формализовал неошумпетерианскую модель конкуренции и конкурентного отбора на основе модели взаимодействия “новатор–консерватор”, “новатор–консерватор–безработный”; разработал модель развертывания “институциональной инфляции”; обосновал необходимость использования показателя “институциональный потенциал” экономической системы для оценки степени ее дисфункциональности; исследовал проблему институциональных ограничений и “правовой” неэффективности экономики; рассмотрел проблему конкуренции как процедуры “закрытия”; предложил институциональное расширение принципа Я. Тинбергена и т.д. Кроме того, интересные разработки автора касаются методологии институционально-эволюционной теории, теории экономической политики, теории реформ, теории инвестиций.

О.С. Сухаревым написано 17 монографий по указанным выше научным направлениям, входящим в область профессиональных интересов, четыре учебных пособия, свыше 170 статей. Лауреат медали Российской академии наук за 2002 г. за цикл из

двух монографий: “Институциональная теория и экономическая политика” и “Теория экономической дисфункции”, лауреат Памятной медали Н.Д. Кондратьева “За вклад в развитие общественных наук” за 2007 г.

Основные научные работы:

Институты и экономическое развитие. М.: Дека, 2005. 384 с.

Стратегия и тактика фирмы. М.: Мысль, 2005.

Управление технологическими инновациями в промышленности. М.: Экономическая литература, 2005 (в соавторстве).

Институциональная теория и экономическая политика. М.: ИЭ РАН, 2001.

Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение, 2001.

Экономическая эволюция и институты. “Инноваторы”, “консерваторы” и экономическая политика. Брянск: БГУ, 2003.

Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика. М.: Экономическая литература, 2004.

Основные понятия институциональной и эволюционной экономики. Курс лекций. М.: ЦЭЭ РАН; Брянск: БГУ, 2004.

Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности. М.: АНЗ, 2000.

Социальные порядки, экономические знания и инновации в современном мире: учеб. пособие. Орел: ОГТУ, 2000.

Экономические очерки по институциональной теории и политике реформизма. Брянск: БГТУ, 2000.

Структурные изменения в экономике: философия, институты, инвестиции. Брянск: БГИТА, 1998.

Монография “Структурные изменения в экономике: философия, институты, инвестиции” удостоена диплома Торгово-промышленной палаты в номинации “Лучшее научное издание 1998 года”. Монография “Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности” опубликована в “Золотой серии” научных работ Международного форума в 2000 г.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

---

---

<b>Предисловие. Институты и экономическая политика .....</b>	<b>5</b>
<b>Введение .....</b>	<b>9</b>

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ТЕОРИЯ

<b>Глава 1. Проблема исторической специфичности экономического знания .....</b>	<b>35</b>
<b>Глава 2. Институты, оценочные суждения и теория .....</b>	<b>86</b>
Кризис института оценки и проблема экономической власти .....	86
Вопросы методологии: оценка институтов и институты оценки .....	93
<b>Глава 3. Абсолютная и ограниченная рациональность как основа неоклассической и институциональной экономики .....</b>	<b>123</b>
Существо вопроса .....	123
Идеи Т. Веблена: отступление от абсолютного рационализма .....	135
Регуляционизм и экономика .....	156
Проблема соотношения старого и нового институционализма .....	162
Необходимость правил и привычек .....	168
Редукционизм и эмерджентность .....	171
Проблема выбора в экономической науке: подходы Г. Беккера–Дж. Стиглера и Дж. Гэлбрейта .....	172
Свободная конкуренция и государство .....	177
<b>Глава 4. Теоретические подходы к формированию экономической политики государства .....</b>	<b>185</b>
Кейнсианская и монетаристская макроэкономические системы – два полюса мейнстрима .....	189
Модель экономической политики Дж. Хикса–Э. Хансена	226
Экономическая политика и разнородность правительственных структур: модель Р. Манделла–Дж.М. Флеминга ....	234
Проблема выбора инструментов экономической политики: ожидания и неопределенность в модели Р. Лукаса .....	244
Модель Я. Тинбергена .....	259
Институциональный и эволюционный макроэкономические подходы .....	265

Модель экономической политики на основе расширенной шумпетерианской системы “новатор–консерватор–безработный” .....	329
Институциональное расширение принципа Я. Тинбергена ...	352
<b>Глава 5. Структурные изменения экономики: возможности измерения и государственная политика .....</b>	<b>362</b>
Структурные сдвиги и кризисы .....	362
Транзитивность экономики и государственная политика структурных преобразований .....	373
Структурные реформы в Европе: современный опыт Германии и рекомендации французских структуралистов ...	380
<b>Глава 6. Экономические последствия идеологических предпочтений .....</b>	<b>390</b>
<b>ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ПОЛИТИКА</b>	
<b>Глава 7. Кредитно-денежная и фискальная политика: институциональный подход .....</b>	<b>427</b>
Денежная масса и экономическая функция: моделирование связи .....	427
Институты, деньги и денежная политика .....	431
Денежная политика: основные императивы .....	435
Потенциал банковской системы .....	451
Валютное регулирование .....	457
Финансовая политика: изменение ориентиров .....	467
<b>Глава 8. Теоретические основы структурной и социальной политики .....</b>	<b>477</b>
Структурный анализ и экономическая политика .....	477
Координация и структурная динамика .....	485
Структурная и социальная политика: институциональное единство .....	496
Структурные изменения, инвестиции и налоговые установления .....	515
<b>Глава 9. Экономическая политика трансформации .....</b>	<b>549</b>
Транзитивность как свойство экономических систем .....	549
Парадоксы экономической политики .....	560
<b>Глава 10. Институциональные условия промышленной политики .....</b>	<b>581</b>
Промышленная, научно-техническая и инновационная политика: теоретический аспект .....	585
Социально-психологические условия промышленной политики .....	607

Стратегия развития промышленности и проблема “принципала-агента” .....	612
Структура собственности российской промышленности и управление акционерным капиталом .....	614
Разрушение российского “high tech” – проблема национальной безопасности .....	621
<b>Глава 11. Собственность и экономическая эффективность</b> .....	640
Значение права собственности для экономического развития (концепция “естественных” и “неестественных” прав)	640
<b>Глава 12. Промышленная политика: преодоление дисфункции экономической системы</b> .....	657
Структурные особенности промышленной политики .....	657
Региональная промышленная политика: законодательные основы и экономические инструменты .....	705
Каким должен быть план (как исключить дисфункцию)? .....	715
<b>Глава 13. Экономический рост и нестабильность</b> .....	720
Свойства экономического роста и стимулирующая экономическая политика .....	720
Дилемма экономического роста .....	735
“Структурный парадокс” в российской экономике .....	747
Устойчивое развитие и нестабильность .....	758
Формирование эффективной экономической политики: практические рекомендации .....	775
<b>Глава 14. Информационная экономика: изменения в теории и политике</b> .....	783
Особенности развития информационного сектора экономики .....	783
Экономическая наука информационной экономики .....	788
Информация, организация и власть .....	794
Информационный подход в теории фирмы .....	798
<b>Глава 15. Задачи развития экономической науки</b> .....	801
Свобода–власть–выбор–развитие .....	811
Экономическая наука, образование и власть .....	814
Преимственность научных школ .....	828
<b>Послесловие. Неоднозначность институционализма: современная российская экономическая школа</b> .....	836
<b>Благодарности</b> .....	858
<b>Об авторе</b> .....	859

Научное издание

**Сухарев Олег Сергеевич**

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ  
ЭКОНОМИКА**

*Теория и политика*

*Утверждено к печати  
Ученым советом  
Института экономики РАН*

Зав. редакцией *Г.И. Чертова*  
Редактор *Ю.Л. Соколова*  
Художественный редактор *Т.В. Болотина*  
Технический редактор *О.В. Аредова*  
Корректоры *Г.В. Дубовицкая, Е.Л. Сысоева*

Подписано к печати 22.02.2008  
Формат 60 × 90<sup>1/16</sup>. Гарнитура Таймс  
Печать офсетная  
Усл.печ.л. 54,0. Усл.кр.-отт. 54,5  
Уч.-изд.л. 50,6. Тип. зак. 3349

Издательство "Наука"  
117997, Москва, Профсоюзная ул., 90

E-mail: [secret@naukaran.ru](mailto:secret@naukaran.ru)  
[www.naukaran.ru](http://www.naukaran.ru)

Отпечатано с готовых диапозитивов  
в ГУП "Типография "Наука"  
199034, Санкт-Петербург, 9 линия, 12

В серии  
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ**

**ВЫШЛИ В СВЕТ:**

*И.Р. Курнышева*  
**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**  
Тенденции и перспективы

*О.И. Ананьин*  
**СТРУКТУРА**  
**ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОГО**  
**ЗНАНИЯ**  
Методологический  
анализ

*В.П. Гаврилов С.И. Ивановский*  
**ОБЩЕСТВО**  
**И ПРИРОДНАЯ СРЕДА**

**ТРАНСФОРМАЦИЯ**  
**РОЛИ ГОСУДАРСТВА**  
**В УСЛОВИЯХ**  
**СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**ДВИЖЕНИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ**  
**К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Л.Н. Лыкова*  
**НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА**  
**РОССИИ**  
Общее и особенное

*С.В. Козлова*  
**РАЗВИТИЕ**  
**ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ**  
**ОТНОШЕНИЙ В ГОРОДАХ**

**НАУКА**

