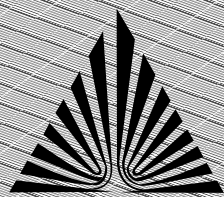


ISSN 2073-6606



ЮЖНЫЙ  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

ПРОСТРАНСТВО  
ЭКОНОМИКИ

7  
ТОМ

2009

**TERRA**  
**ECONOMICUS**

1  
номер

# TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. – Экономический вестник  
Ростовского государственного  
университета

Журнал включен в перечень ВАК  
Министерства образования и науки РФ  
ведущих научных журналов и изданий,  
в которых должны быть опубликованы  
основные научные результаты  
диссертаций на соискание ученой  
степени доктора экономических наук

Журнал издается с 2003 г.,  
выходит 4 раза в год.  
Подписной индекс 81958

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по  
надзору в сфере связи и массовых коммуникаций  
16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации  
средства массовой информации ПИ № ФС77-34982

**Учредитель:**

Южный федеральный университет

**Редакционная коллегия:**

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.** (главный редактор),  
доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.**,  
доктор экономических наук, профессор **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),  
доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.**,  
доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

**Редакционный совет:**

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.** (председатель  
редакционного совета),  
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Белокрылова О.С.**,  
доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.**,  
доктор экономических наук, профессор **Архипов А.Ю.**,  
доктор экономических наук, профессор **Белоусов В.М.**,  
доктор экономических наук, профессор **Боровская М.А.**,  
кандидат экономических наук, профессор **Бортник Е.М.**,  
доктор экономических наук, профессор **Германова О.Е.**,  
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Кетова Н.П.**,  
доктор экономических наук, профессор **Кольвах О.И.**,  
доктор экономических наук, профессор **Крюков С.В.**,  
кандидат экономических наук, профессор **Максимов В.А.**,  
доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.**,  
доктор экономических наук, профессор **Наймушин В.Г.**,  
доктор экономических наук, профессор **Солдатова И.Ю.**,  
доктор экономических наук, профессор **Чернышев М.А.**,  
кандидат экономических наук, профессор **Юрков А.М.**

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов,  
установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ  
в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

**Адрес учредителя:**

344006, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Большая Садовая, 105  
тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66  
факс: 264-52-55  
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

**Адрес редакции:**

344002, г. Ростов-на-Дону,  
ул. М. Горького, 88, к. 211  
тел.: (863) 240-96-27  
e-mail: journal@econ.rsu.ru

## СЛОВО РЕДАКТОРА

|                                                                            |   |
|----------------------------------------------------------------------------|---|
| <b>Мамедов О.Ю.</b> Экономическая тайна финансового кризиса-2008 . . . . . | 7 |
|----------------------------------------------------------------------------|---|

## СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

|                                                                                                                                                                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Дементьев В.В.</b> Что мы исследуем, когда исследуем институты? . . . . .                                                                                                                                | 13 |
| <b>Розмаинский И.В.</b> Вклад Х.Ф. Мински в экономическую теорию<br>и основные причины кризисов в позднеиндустриальной<br>денежной экономике . . . . .                                                      | 31 |
| <b>Скоробогатов А.С.</b> Теория эндогенной денежной массы:<br>спрос на деньги, финансовые инновации и деловой цикл . . . . .                                                                                | 43 |
| <b>Кардаш В.А.</b> О неизбежной смене парадигмы в экономической науке . . .                                                                                                                                 | 51 |
| <b>Морозова Н.О.</b> Метод измерения размера теневой экономики,<br>образованной в результате введения налогов и субсидий:<br>применение концепции излишков . . . . .                                        | 58 |
| <b>Абазиева К.Г.</b> Работать или не работать после пенсии:<br>гендерные аспекты выбора . . . . .                                                                                                           | 67 |
| <b>Пономарев А.Е.</b> Эволюционная модель шумпетерианской<br>конкуренции на сетевом рынке и оценка эффективности различных<br>налоговых режимов (на примере российского рынка<br>мобильной связи) . . . . . | 75 |

## ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

|                                                                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Латов Ю.В.</b> Влияние нефтегазового комплекса<br>на национальную экономическую безопасность России . . . . . | 91  |
| <b>Алабердеев Р.Р.</b> Успехи и провалы первой «пятилетки»<br>энергетической стратегии России . . . . .          | 105 |

## ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

|                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Веблен Т.</b> Экономическая теория в прогнозируемом будущем . . . . . | 113 |
|--------------------------------------------------------------------------|-----|

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

|                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Шмаков А.В.</b> Охота на ведьм: экономика против демонологии . . . . . | 119 |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

|                                                                                                                                      |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Испескуль О.Ю., Тамарченко С.А.</b> Содержание культурного<br>пространства предприятия через призму лидерского компонента . . . . | 124 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

|                                                                                                        |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Овчаренко Г.В.</b> Новационные изменения как фактор<br>качественного экономического роста . . . . . | 133 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

|                                                                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Кравцов Н.А.</b> Концепция институтов и институциональных<br>изменений Дугласа Норта: глазами теоретика права . . . . . | 136 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

*РЕЦЕНЗИИ*

|                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Барсукова С.Ю.</b> Развитая неформальность<br>в развивающихся странах . . . . .        | 142 |
| <b>Мамедов О.Ю.</b> Глобальная конкуренция<br>ворвалась в сферу налогообложения . . . . . | 150 |
| <br><i>ОН ТАКОЙ ОДИН</i>                                                                  |     |
| <b>Мэйнстринг Дж.</b> Рёв грустного слона . . . . .                                       | 152 |



Федеральная служба  
по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

## СВИДЕТЕЛЬСТВО

О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № ФС77-34982

от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)

Адрес редакции 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211

Примерная тематика и (или) специализация *Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %*

Форма периодического распространения журнал

Язык(и) русский, английский

Территория распространения Российская Федерация

Учредитель (соучредители) *Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)*

Заместитель Руководителя

А.А. Романенков

Заместитель начальника  
Управления разрешительной  
работы в сфере СМИ

А.Л. Колоницкий



Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года "О средствах массовой информации".  
Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

007857

Журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета» зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций – свидетельство ПИ № ФС77-13577 от 20 сентября 2002 г.

СМИ перерегистрировано в связи с изменением названия и сменой учредителя 16 января 2009 г.

Заместитель Руководителя

А.А. Романенков

Заместитель начальника  
Управления разрешительной  
работы в сфере СМИ

А.Л. Колоницкий





## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТАЙНА ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА – 2008

МАМЕДОВ О.Ю.

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет*

*Каждая мировая катастрофа провоцируется конкретным поводом. И повод этот надо также специально изучать, – как «ключ» к загадке предвещающей этим поводом катастрофы.*

*Все ли помнят, что Первая мировая война вспыхнула из-за шести пуль, которыми сербский студент Гаврила Принцип поразил наследника австрийского престола принца Фердинанда? Потом долгие годы миллионы людей насмерть били друг друга.*

*А все ли помнят, что фитиль Второй мировой войны был подожжен в маленьком немецком местечке Гляйвиц, на радиостанцию которой было инсценировано нападение поляков? И снова долгие годы миллионы людей насмерть били друг друга.*

*Не менее многозначные поводы имеют и экономические катастрофы.*

Современный финансовый кризис был вызван крахом двух крупнейших ипотечных корпораций США. Крах этих компаний и выдаётся многими экономистами за доказательство необходимости ускоренной этатизации экономики. И неведомо<sup>1</sup> пламенным сторонникам этой идеи, что факт, используемый ими для обоснования концепции скорейшего огосударствления рынка, свидетельствует об обратном, ибо причины разорения этих компаний имеют как раз-таки *антирыночные* истоки. В том-то и штука, что «спусковой крючок» кризиса-2008 был нажат не законами рынка, а – их нарушением!



Почти столетие назад Владимир Ленин написал статью «Уроки кризиса», имея в виду политический кризис 1917 года. Сегодня, по существу, та же задача стоит по отношению к экономическому кризису 2008 года.

Любопытная особенность текущего финансового кризиса заключается в том, что главный урок, который все уже готовы извлечь из него, на самом деле является уроком весьма сомнительного свойства.

Речь идёт о фундаментальном выводе, к которому пришёл ряд зарубежных экономистов<sup>2</sup>, а уж отечественные экономисты вообще приняли «на-ура». Я имею в виду

<sup>1</sup> А, может, всё-таки – ведомо? Не может быть, чтобы не ведали, что обе эти корпорации относятся к особой категории американских компаний – «GSE», то есть (внимание!) – к категории «государственно спонсируемых предприятий», – каково?

<sup>2</sup> Экономический кризис поразил не только экономику, – он обнаружил и кризисное состояние экономической науки. Экономисты растерялись, началась неконтролируемая разногласия – «Идея о том, что рынки всегда правы, была сумасшедшей идеей» – объявил президент Франции Николя Саркози; германский министр финансов упрекал Америку в приверженности идеологии невмешательства; он полагает, что Америка утратит свою роль в качестве «финансовой сверхдержавы»; итальянский же министр финансов, Джулио Tremonti, находил в кризисе оправдание для своих книг, в которых он предупреждал об опасностях глобализации. Даже левые editorials (журналисты, пишущие передовицы) во Франции, раньше других высмеивавшие вырождающийся американский капитализм, умилились своей радостью. Г-н Steinbrück призвал цивилизовать финансовые рынки; канцлер Ангела Меркель привела кризис как доказательство того, что она была права, требуя ужесточения регулирования хедж-фондов и финансовых рынков, – тем не менее, она не собирается отказываться от свободного рынка. Г-н Саркози совершил левый поворот – в течение трех дней он дважды резко отошел от свободного рыночного капитализма – «Эпоха невмешательства закончена» («Laissez-faire is finished») объявил он в Тулоне, – «Всё, мощный рынок, который всегда прав, скончался». И это – не просто риторика: с растущей безработицей Саркози начал борьбу государственными субсидиями, дополняющими низкую заработную плату за счет дополнительных 1,1% налога на доход от капитала. В кампании выступлений 2007 года он объявил о том, что «свободная торговля не может быть догмой», убеждал своих коллег по Европейскому союзу снять из Лиссабонского договора положение о том, что конкуренция является одним из ключевых целей ЕС. Он освобождает от налогов и социальных платежей сверхурочную работу; сокращает пособия, если безработный отклоняет более двух раз разумные предложения о предлагаемой работе; ввёл скидки розничным торговцам, создающим магазин. Одновременно он напомнил о том, что «капитализм – это

позицию, согласно которой кризис возник из-за чрезмерной дерегулированности рынка, из-за того, что государство перестало вмешиваться в экономику.

Отсюда и извлекается долгожданный «урок» – государству следует вернуться в экономику, повысить свою активность на рынке и активно его регулировать. При этом ссылаются на породившую кризис экономическую практику США, где федеральное правительство уже длительное время сознательно и последовательно воздерживалось от какого-либо участия в рынке.

Комментируя этот якобы важный урок, прежде всего, следует удивиться энтузиазму именно отечественных экономистов, – им по-прежнему недостаёт участия государства на нашем ещё «полудетском» рынке? Того государства, которое сознательно протекционизирует общенациональные корпорации-монополисты, ограничиваясь все последние годы декларативной антимонопольной жестикуляцией? Государства, которое фактически не допускает конкуренции не только в политике и идеологии, но и в экономике? Государства, которое участвует во всех крупных производственных компаниях, проводя жёсткую внешнюю, таможенную, протекционистскую, финансовую политику? Государства, которое в лице своих чиновников не даёт подняться среднему и мелкому предпринимательству? Государства, которое и далее не собирается делиться властью с гражданским обществом, а деньгами – с регионами?

Если даже и признать этот урок справедливым, нам от него пользы мало, – мы и до кризиса по усвоению этого «урока» ходили в «отличниках».



А теперь признаемся: «невидимая рука Адама Смита» может создать стихийность, но не экономический беспорядок, – создание беспорядка может быть результатом только неуклюжих, зато цепких ручек политиков и чиновников, тех, к кому наши юные исследователи в своей научной невинности постоянно апеллируют рекомендациями в диссертациях и кому более зрелые экономисты радостно собираются отдать нашу экономику.

Но поскольку мировая экономика не сводится только к её российскому варианту, попробуем оценить «государственный» урок кризиса на предмет его глобальной достоверности.

Как известно, американский кризис, затем превратившийся в мировой, был спровоцирован двумя крупнейшими ипотечными компаниями – «Фэнни Мей» и «Фредди Мас». Впрочем, кто вызвал кризис, знают многие, как и то, каким образом – с помощью вторичных, производных финансовых инструментов.

Почему же «Фэнни Мэй» и «Фредди Мас» вели себя так безрассудно?

Поразительно, что никто из экономистов не удивился финансовой безграмотности двух названных компаний, которых в такой безграмотности заподозрить ну никак нельзя. Но никто не стал разбираться в этом невероятном просчёте.

Давайте же остановимся на том, на чём почему-то не задерживаются экономисты, вечно спешащие ко всяким другим важным неважностям. И тогда нам откроются крайне любопытные вещи<sup>3</sup>.

Итак, что же случилось, как стали говорить, с «ФМ-1» и «ФМ-2»? Почему они раздавали ипотечные займы налево и направо?



система, которая обеспечила обгоняющее развитие западной цивилизации», и что «антикапитализм не может урегулировать нынешний кризис». А г-жа Меркель, кроме того, выразила опасения, что попытки дискредитации свободного рыночного капитализма может сыграть на-руку поползновениям влево (см. [http://www.economist.com/world/europe/displaystory.cfm?story\\_id=12342091](http://www.economist.com/world/europe/displaystory.cfm?story_id=12342091)).

<sup>3</sup> Здесь и далее используются материалы - Питер Робинсон. Уроки кризиса. / Lessons From A Crisis Peter Robinson, 10.03.08, 12:01 AM EDT Peter Robinson, a research fellow at the Hoover Institution and contributor to RobinsonandLong.com, writes a weekly column for Forbes.com (источник – [http://www.forbes.com/2008/10/02/lessons-crisis-bailout-oped-cx\\_pr\\_1003robinson.html](http://www.forbes.com/2008/10/02/lessons-crisis-bailout-oped-cx_pr_1003robinson.html)).



Федеральная национальная ипотечная ассоциация «Fannie Mae» и Федеральная ипотечная корпорация «Freddie Mac»<sup>4</sup> действовали с 1968 года под эгидой и *при спонсорстве американского правительства*. Это означало, что обе компании, хотя и пребывали в частном владении и управлялись акционерами, но находились под защитой финансовой поддержки федерального правительства США. А правительственная защита включала важные преференции – доступ к кредитной линии (через Казначейство США), освобождение от государственных и местных налогов на прибыль и неподконтрольность надзору со стороны Комиссии по ценным бумагам и бирже.

Налицо тот самый государственный протекционизм, о приходе которого ностальгически взывает большинство отечественных (и меньшинство зарубежных) экономистов. Вот такой протекционизм и образует суть государственного регулирования рынка. Никаких других методов вмешательства государства в рыночную экономику не существует. И кажется взыскующим, что такой протекционизм станет самым действенным антикризисным инструментом.

Но так ли это?



А вот и не так, – протекционизм государства всё равно не спас обе компании от краха! Не только не спас, а, напротив, – именно такой протекционизм и привёл к краху эти компании. Так что желающие списать текущий финансовый кризис на рынок или сильно заблуждаются, или умышленно вводят людей в заблуждение, – этот кризис вызван не законами рынка, а их нарушением со стороны государственных структур.



Вы не поверите, но «Fannie Mae» прожила необыкновенную экономическую жизнь: родилась в конце одного Великого Краха и скончалась в начале другого Великого Краха.

Действительно, корпорация была создана конгрессом США в 1938 году, как часть антикризисного плана Франклина Рузвельта “Новый курс”. Дело было так – крах национального рынка недвижимости в результате Великой Депрессии отвалил у частных кредиторов охоту вкладывать капитал во внутренние займы. Вот «Fannie Mae» и была организована для того, чтобы предоставлять местным банкам федеральные деньги для рефинансирования ипотеки – в попытке поднять удельный вес домашней собственности в структуре личной жилищной собственности и облегчить массам новую доступность для них жилья<sup>5</sup>.

Поначалу «Fannie Mae» действовала в соответствии с замыслом – как общенациональный институт сбережения и кредитования. Это позволяло местным банкам выставлять низкие процентные ставки по ипотечным кредитам, что было несомненной льготой в пользу покупателя дома. Рынок недвижимости действительно оживился, и это привело к развитию того, что в настоящее время известно в качестве «вторичного ипотечного рынка». В его рамках такие компании, как «Fannie Mae», могли занимать деньги у иностранных инвесторов под низкие процентные ставки – благодаря финансовой поддержке, которую они получали от правительства США. За тридцать лет после своего создания “Fannie Mae» превратилась в гигантского монополиста на вторичном ипотечном рынке. В 1968 году, из-за налоговой нагрузки, спровоцированной

<sup>4</sup> В статье использовались материалы американской печати – «What Are the Origins of Freddie Mac and Fannie Mae?» By Rob Alford // «History News Network» (12/08/2003); «Fannie Mae and Freddie Mac plan to help U.S. homeowners». By Edmund L. Andrews Published // «International Herald Tribune, November 11, 2008; «Fannie Mae and Freddie Mac CEOs to get golden parachutes». By William Heisel // «Los Angeles Times» (Sep-tember 09, 2008), и др.

<sup>5</sup> “Фэнни Мей” позиционирует себя как корпорация, которая «существует для того, чтобы расширить рынок доступного жилья и довести глобальный капитал для местных общин. Компания имеет федеральную хартию и работает на американском вторичном ипотечном рынке в целях повышения его ликвидности, предоставляя средства для ипотечных банков и других кредиторов, с тем, чтобы они могли оказать помощь покупателям жилья» (Fannie Mae Resource Centerhttp, источник – //www.fanniemae.com/newsreleases/2009/4624.jhtml).

вьетнамской войной, Линдон Джонсон добился приватизации «Fannie Mae», чтобы исключить, наконец, её из расходных статей государственного бюджета США.

Тем не менее, до последнего времени «Fannie Mae» продолжала получать прибыль на фондовом рынке, пользуясь преимуществами освобождения от налогообложения и от финансового надзора, а также опираясь на поддержку правительства.

И всё же, испугавшись опасной монополизации рынка американской недвижимости, правительство США в 1970 году сознательно создаёт в качестве конкурентного противовеса «Fannie Mae» вторую ипотечную корпорацию («Freddie Mac»). Не помогло: к началу кризиса-2008 союз двух компаний контролировал около 90 процентов американского национального вторичного ипотечного рынка!



Бурная финансовая биография «Fannie Mae» и «Freddie Mac» показала – сочетание частного предпринимательства с государственной поддержкой<sup>6</sup> способно обеспечить любой корпорации беспрецедентный финансовый рост (в до кризисный период сумма активов этих двух компаний почти на половину превышали активы крупнейшего банка США), – но оно не способно обеспечить то, что под силу только рыночной конкуренции – реальную эффективность!

Совокупный долг этих двух компаний уже в 2003 году, за пять лет до начала нынешнего кризиса (!), составил почти 46 процентов от государственного долга США! Именно быстрый экономический рост на основе выдачи необеспеченных ипотечных кредитов и привел к кризисной ситуации, вынудив обратить внимание Конгресса, Министерства юстиции и Комиссии по ценным бумагам на странные финансовые методы деятельности этих двух компаний.

Но было уже поздно. Разразился сначала внутри американский кризис, затем переросший в мировой.



«Fannie Mae» и «Freddie Mac» являлись только двумя из 500 (!) американских компаний, не обязанных информировать общественность о каких-либо финансовых затруднениях, которые могут с ними приключиться. Поэтому, когда с такими компаниями происходит финансовый крах (например, Министерство юстиции и Комиссия по ценным бумагам выявили ошибки в практике бухгалтерского учета на «Freddie Mac» в размере от 4,5 до 4,7 млрд. долл. США), то рядовые американские налогоплательщики вынуждены отвечать за это бюджетной поддержкой в сотни миллиардов долларов<sup>7</sup>.



Итак, урок на тему массовой благости и будущей эффективности масштабного государственного вмешательства в рынки – крайне сомнителен. Скажем то, что знает каждый профессиональный экономист и о чём он, тем не менее, все-таки предпочитает благоразумно помалкивать, – беспрецедентное процветание американской нации обеспечили динамичные и инновационные рынки капитала. Поэтому позволить государству ослабить эти рынки (а для нас – это вообще ещё только «новорожденные» рынки) для того, чтобы преодолеть кризисные проявления на рынках, крайне недальновидно.

<sup>6</sup> Обе корпорации являются предприятиями категории «GSE», то есть находящихся «под эгидой правительства» – будучи объектами частной собственности, имеют поддержку со стороны федерального правительства, поскольку им делегируются некоторые государственные функции («What are Fannie Mae and Freddie Mac, and what do they do?» // см. [Markets/what\\_do\\_fannie\\_and\\_freddie\\_do.htm](http://Markets/what_do_fannie_and_freddie_do.htm)).

<sup>7</sup> Правительство США вынуждено было взять под свой контроль ипотечные гиганты «Fannie Mae» и «Freddie Mac», взвалив пассивы в более чем 5 триллионов долларов по ипотечным кредитам на спину американских налогоплательщиков. Эти корпорации «настолько велики и так вплетены в нашу финансовую систему, что крах любого из них вызовет серьезные потрясения на наших финансовых рынках и по всему миру», заявил Полсон. Конечная цель состоит в том, чтобы уменьшить их ипотечные размеры (с 1,5 триллионов долларов до 250 миллиардов долларов по каждой корпорации) // «Government Seizes Fannie Mae, Freddie Mac» (Sunday, September 07, 2008).

Этой позиции придерживается известный гарвардский экономист Джеффри Мирон, его не менее знаменитый коллега Грегори Мэнкью (чей учебник по макроэкономике является у нас настольной книгой преподавателей и студентов), экономист Принстонского университета (в прошлом – бывший вице-председатель ФРС США) Алан Блайндер, и ещё более двухсот известных американских экономистов.



Итак, можем ли мы утверждать, что правительство будет работать с большей мудростью и эффективностью, чем свободный рынок? В американских координатах новая экономика выглядела бы так, как если бы роль Уолл-Стрита уменьшилась бы, а Вашингтона – возросла. И Питер Робинсон, научный сотрудник Института Гувера (США), заключает – «Господи, я надеюсь, что этого не случится».

И это – самый важный урок текущего экономического кризиса.



Административное деление экономических наук по «паспортам специальностей» не имеет, конечно, отношения к знаменитому «разделяй и властвуй», но всё-таки негативные последствия такого деления неизбежны. Главное состоит в том, что возведённые в ранг самостоятельной науки отраслевые экономические дисциплины простодушно полагают, что исследование в рамках каждой дисциплины достаточно для получения исчерпывающего ответа о причинах экономического кризиса. Поэтому при всём множестве отраслевых ответов – «финансовых», «управленческих», «региональных», «безопасных» и т.д., – мы всё равно остаёмся в неведении относительно истинных причин происходящего кризиса, ибо это ведение может дать только экономическая теория, а она сегодня находится на периферии внимания отечественных экономистов, а её связь с прикладным анализом обычно ограничивается вынесением на обложку авторефератов двух специальностей, причём зачастую «ноль-первая» ставится на второе (?) место??

Уму непостижимо!



Выводы? Увы, – самые банальные.

Первое – за крупными корпорациями нужен «глаз да глаз» (максимальная транспарентность, как любят изящно выражаться экономисты).

Второе – любовь государства, его покровительство, патронаж, протекционизм, называйте как угодно, всегда опасна, поскольку способна погубить даже крупный корпоративный бизнес<sup>8</sup>.

Третье – не надо нарушать законы рынка, обеспечивая льготы и монополизм избранным корпорациям.

К сожалению, причины российского кризиса очень близки к американским – огромные долги заграничным финансовым институтам могли наделать только наши крупные корпорации (не мелкий же и средний бизнес); были, видимо, и некие гарантии по таким большим заимствованиям, да и наши крупные полугосударственные корпорации странно отчитывались перед гражданами страны – только с помощью рекламных теле роликов (вроде тех, которые и сегодня, в дни кризиса, по-прежнему славят «Газпром»).

<sup>8</sup> Известно, что экономисты – народ недоверчивый, усматривая во всём мотивы корысти. Оказалось, что и в любви чиновников к той и иной корпорации всегда действительно есть какие-то материальные мотивы, – оказалось, например, что с 1989 года 354 законодателя получили деньги от «Fannie Mae» и «Freddie Mac» и к настоящему времени через руки членов конгресса прошло в общей сложности 4,8 млн. долларов США от этих корпораций (см.: «Update: Fannie Mae and Freddie Mac Invest in Lawmakers». Published by Lindsay Renick Mayer on September 11, 2008. Capital Eue, [www.opensecrets.org/news/2008/09/update-fannie-mae-and-freddie.html](http://www.opensecrets.org/news/2008/09/update-fannie-mae-and-freddie.html)). Пожалуй, это способно многое объяснить и в других странах!

Французский журнал «Экономист» подытожил рассмотренный нами «урок» следующей сентенцией – «Плохо скрываемая европейцами радость по поводу бед американского капитализма вовсе не означает резкого отхода от идеи свободного рынка»<sup>9</sup>.

А наши экономисты так на это надеялись...

<sup>9</sup> «European Schadenfreude over the ills of American capitalism does not signify a dramatic move away from the free market» / Lessons from a crisis. Oct 2nd 2008 | PARIS. From The Economist print edition (источник – [http://www.economist.com/world/europe/displaystory.cfm?story\\_id=12342091&fsrc=rss](http://www.economist.com/world/europe/displaystory.cfm?story_id=12342091&fsrc=rss)).

## ЧТО МЫ ИССЛЕДУЕМ, КОГДА ИССЛЕДУЕМ ИНСТИТУТЫ?

**ДЕМЕНТЬЕВ В.В.**

*доктор экономических наук, профессор,  
ДонНТУ, г. Донецк (Украина)  
e-mail: dement@fem.dgtu.donetsk.ua*

В статье рассматриваются фундаментальные вопросы развития методологии современной институциональной экономической теории. Институты рассматриваются как форма социального взаимодействия, цель которой структурирование отношений между участниками хозяйственного процесса. Исследуются основные признаки института. Социальные взаимодействия рассматриваются как основной источник формирования и изменения институтов.

*Ключевые слова:* институты, социальные взаимодействия, методология институциональной экономической теории.

*Коды классификатора JEL:* B52, A12, B41

### Постановка проблемы

В последние годы институциональная экономическая теория, в том или ином ее виде, становится все более распространенной в экономическом научном сообществе. Это связано с ее известными преимуществами по сравнению с традиционной ортодоксальной теорией, в частности более реалистичными предпосылками и инструментарием анализа экономических процессов.

Вместе с тем сохраняется известная неудовлетворенность состоянием институциональной экономической теории. Прежде всего, это неопределенность предметной области большинства институциональных исследований. «Ученые-институционалисты, – замечают Фуруботн и Рихтер, – отнюдь не во всем достигли единства мнений и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определенными [16, с.549].

Открытым остается вопрос о том, какие взаимосвязи и между какими явлениями экономической системы мы должны исследовать в рамках институциональной теории. Является ли институциональная теория теорией экономических организаций, теорией экономического порядка, теорией правил, теорией экономической власти, теорией трансакционных издержек, теорией организации и контроля в экономике в целом и пр.?

Всеобщая убежденность в теоретической актуальности и практической значимости институционального анализа экономики, пишет А.И. Московский, сопровождается полной неясностью относительно того, чем является предмет такого анализа, – например, чем отличается «институциональный анализ экономики» от собственно экономического анализа, представляет ли первый просто специфический срез, аспект или часть последнего – или он лежит за пределами непосредственно экономической реальности, являя собой вариант экзогенного фактора? [21, с.5].

Такая ситуация связана с тем, что к настоящему времени отсутствует «дисциплинарная матрица» институциональной теории. «Дисциплинарная» – в том смысле, что

она обозначает нечто общее для всех, кто занимается данной дисциплиной, и «матрица» – поскольку она состоит из упорядоченных элементов различного рода, каждый из которых требует дальнейшей спецификации [2, с. 77].

Отсутствие дисциплинарной матрицы и неопределенность парадигмы институциональной теории имеет в своей основе отсутствие ясности в содержании понятия «институт» как базового концепта рассматриваемой теории.

На тот факт, что проблема определения области исследования так называемой институциональной экономики состоит в неопределенности значения институтов, указывал еще Дж. Коммонс [25, р.648]. Институционалисты, позднее писал Д.Гамильтон, направляют свои экономические исследования на довольно неопределенный предмет, который называется институтами [30, р.309]. Однако и до сих пор ответ на вопрос – что такое институт (или что считать институтом) является открытым. «Обсуждение вопроса новой институциональной экономики я хочу начать с признания, – замечает О.Уильямсон, ... Признание состоит в том, что мы все еще не знаем, что такое институты» [39, р.595]. На чрезвычайную широту понятия «институт» неоднократно обращалось внимание в отечественной литературе [21, с.71]. Понятие институт замечает по этому поводу Я.Кузьминов, представляется достаточно размытым, что отражает многообразие мнений академического сообщества по поводу его определения [8, с.91].

Для того, чтобы определить круг взаимосвязей, в котором действуют институты и который изучает (или должна изучать) институциональная теория, необходимо, прежде всего, определиться с тем, что мы считаем институтом. «Мы, – пишет Hollingsworth J. Rogers., – должны осознать препятствия, противостоящие нам, когда пытаемся продвигать программу институционального анализа. Это – отсутствие консенсуса по поводу того, что мы понимаем под институтами и институциональным анализом. Данные термины применяются весьма широко, однако концептуальные представления о данных терминах очень различаются между собой, а ученые, использующие их, вкладывают в их содержание различное понимание. До тех пор, пока ученые не будут иметь некоторый консенсус относительно значения понятий, которые они используют, их потенциал осуществить эффективное развитие знаний является до некоторой степени ограниченным [32, р. 598]. Отмечая многообразие определений понятия «институт», Е.Остром пишет: «ни одна область научных исследований не может быть развита, если участники не разделяют общего представления о ключевых терминах данных исследований» [35, р.4].

Таким образом, исходная задача, возникающая при ответе на этот вопрос, что является предметом институциональной теории, состоит в определении самого понятия «институт».

### **Методологические проблемы определения понятия «институт»**

Понятие – это имя, с помощью которого мы обозначаем определенные явления, феномены внешнего мира. Каким же явлениям (феноменам) действительности мы даем имя «институт»?

Определение понятия строится путем приписывания ему определенных признаков. Однако при попытке начать изложение теории с определения ее исходного понятия, т.е. с того, какие признаки характеризуют данное понятие и являются существенными для его понимания, мы вступаем в определенное противоречие, отражающее противоречивость процесса познания вообще. Поэтому, изначально при определении понятия «институт» имеются определенные методологические трудности.

С одной стороны, очевидно, что исследование институтов необходимо начать с определения содержания понятия «институт». Мы должны начинать исследование с отдельных определений понятия как исходного пункта исследования. Другой исходной точки просто нет. Во-первых, именно определения делают данное понятие достоянием мышления. Во-вторых, без этого отсутствуют границы предметной области исследований.

С другой стороны, невозможно начать исследование с определения понятия, в том числе и понятия «институт», до раскрытия его сущности и необходимости. Любое исходное определение будет условным.

Проблема заключается в том, что на исходном этапе исследования (имеется ввиду выделение путем определений предмета исследования из окружающего мира) принципиально отсутствует логический критерий истинности того или иного определения.

Всякое определение представляет собой суждение, на одной стороне которого мы имеем субъект (в нашем случае – «институт»), на другой стороне – его предикат, т.е. приписываемые ему признаки. Однако, в случае определения как исходной точки анализа мы имеем дело с «пустым» субъектом, лишенным всякого логического содержания и заполненный лишь субъективными представлениями автора. Именно это содержание мы и должны создать с помощью суждений. Поэтому какой-либо критерий соответствия субъекта «институт» – приписываемому ему предикату (признаку) еще отсутствует. Отсутствует также и критерий того, в какой мере именно данный признак является существенным.

В этом смысле начинать исследование институтов с определения термина институт не вполне корректно, поскольку в самом термине «институт» еще нет критериев того, что можно считать институтом, а что нет, т.е. того, какое содержание (признаки) соответствует данному понятию, а какое нет. По сути дела содержание определений основывается исключительно на автора заверении, что под данным понятием разумеют то и то. Иногда при формировании исходных определений основываются на этимологии [4, с.140].

Всякое непосредственное исходное определение понятия «институт» является лишь субъективным мнением его автора. Например, ставшее уже классическим определение институтов Д.Нортом и вводимое им отличие институтов и организаций, где институты – это правила, а организации – это уже не институты, а игроки. Мы не можем утверждать является ли оно истинным или ложным. Мы не можем оспорить истинность данного определения. Мы не можем даже сказать охватывает ли данное определение все интересующие нас явления или же его содержание фиксирует объект исследования лишь по произволу автора. То, является ли данное определение истинным (или же ложным), мы можем оценить лишь в том случае, если это определение представляет собой результат умозаключения, после того как «опосредованы деятельностью мышления».

Поскольку же материалом для исходного определения является исключительно субъективные представления автора или интроспекция, то оценивая определение, на данном этапе мы можем высказать мнение лишь о степени его соответствия, т.е. соответствия авторского представления о предмете нашим представлениям (интроспекции). Поэтому единственная оценка, которую возможно дать такому определению – это то, является ли оно удачным или неудачным, но ни в коем случае не то, является ли оно истинным или же ложным.

При этом, правда, можно сослаться на методологию конвенционализма, в соответствие с которой, понятие институт можно рассмотреть как просто «условное обозначение для хранения эмпирических сведений, ценность которого определяется принципом экономии мыслительных усилий» [2, с. 48–49]<sup>1</sup>. Однако и здесь возникают проблемы гносеологического порядка. Давая исходное определение, его автор обобщает представления, источником которых является то содержание и смысл, в котором данное понятие употребляется в повседневной хозяйственной жизни и экономических исследованиях (больше не на что опираться). Но, поскольку термин институт возникает еще до становления институциональной теории (в том или ином ее виде), и, кроме того, поскольку, по общему признанию, единая и строгая

<sup>1</sup> Конвенционализм – «методологическая позиция, в соответствии с которой все научные теории и гипотезы являются сжатыми описаниями событий, то есть всего лишь принятиями в научном сообществе условными конструкциями для хранения эмпирической информации, не будучи сами по себе ни истинными, ни ложными» [2, с.374].



институциональная теория отсутствует, то данные содержание и смысл в котором употребляется термин «институт» неизбежно будут многозначными, расплывчатыми и противоречивыми. Отсюда – отсутствие единого для всех наблюдателей (кроме того, представляющих различные экономические школы) субъективного представления о данном явлении. Представления или интроспекция о таком предмете как «институт» могут быть различными у разных исследователей и зависят от их хозяйственного опыта, теоретических позиций, на которых они находятся и т.д. Поэтому, даже с конвенционалистских позиций, оценить исходное определение представляется весьма проблематичным.

Следствие этого является множественность определений, которые даются понятию институт в литературе.

Каждое из них, рассмотренное само по себе, является условным определением. Их содержание, взятое само по себе, является разрозненным и ограниченным. На каком бы из приведенных определений мы бы ни остановились, оно оставляет нас неудовлетворенными, поскольку мы не можем еще утверждать является ли выделяемый в определении признак понятия существенным или нет. В итоге у нас отсутствует уверенность в том, охватывает ли данное определение все содержания и весь объем понятия «институт».

Обычно проблема множественности определений решается таким образом, что выбирается одно из определений, а остальные отбрасываются как ложные, хотя, как уже отмечалось, у нас нет ни каких объективных критериев на начальном этапе, что считать истинным, а что нет: какое определение выбрать, а какое отбросить. Последнее есть не что иное как догматизм: рассудок по своему произволу удерживает одни определения и исключает другие, противоречащие им.

Однако такой подход к определению понятий, который основан на произвольном отбрасывании одних столь же произвольном удерживании других, влечет за собой определенные отрицательные последствия для процесса познания.

Определение понятия по сути дела является определением круга исследований. Если нечто не является признаком (определением) данного понятия, то это нечто имеет лишь внешнее отношение к предмету исследования. Отбрасывая определение, мы отбрасываем определенный признак понятия еще до того, как мы смогли установить в какой мере он является существенным для данного понятия. Отбрасывая признак, мы тем самым исключаем из анализа определенные внутренние связи и характеристики интересующего нас объекта, в лучшем случае оставляя лишь внешнюю связь с данным понятием. Отбросить определение возможно, путем апробирования их системой умозаключений.

Мы исходим из того, что существует (возможны) множество определений, которые в совокупности и образуют понятие предмета. Отдельные определения необходимы, но они недостаточны. Каждое из данных определений будет ограниченным. Понятие «институт» раскрывает себя через множество, точнее, систему определений, логически взаимосвязанных друг с другом и эта взаимосвязь должна отражать реальные связи и взаимообусловленности, присущие объекту нашего познания.

Суть понятия института состоит в том, что все многообразие его определений должно составлять некое единство, имеющее логически последовательный порядок. Любое конкретное определение института раскрывает себя только через свое соотношение со всеми другими определениями. Каждое определение получает свое персональное значение, только будучи постигнуто в качестве момента единой системы, вбирающей в себя все определения института [15, с.17]. Понятие – это то, что надо понять, как писал Гегель. А для этого, т.е. для того, чтобы понять что такое институты, необходима системная целостность определений, которая устанавливает последовательность определений института в логическом порядке, в плане логической преемственности их смысла, где из одного определения вытекает другое определение, из него – третье и т.д. именно связь между различными определениями, т.е. признаками (предикатами) может раскрыть нам внутреннее содержание понятия.

Кроме того, только устанавливая логическую связь и последовательность определений, связывая их умозаключениями, возможно выявить опосредующие звенья между предметом и его признаками (субъектом и предикатом) и на основе этого понять истинность (или же ложность) отдельных определений и показать, что устанавливаемая в определении связь между субъектом и предикатом (предметом и его признаками) не является случайной, произволом и субъективным мнением автора. «Всякое содержание получает оправдание лишь как момент целого, вне которого оно есть необоснованное предположение, или субъективная уверенность» [4, с.100].

Для создания такой системы определений, прежде всего, необходимо выделить признаки (предикаты) данного субъекта. Для того, чтобы выстроить логически связную и последовательную систему определений нужен своего рода исходный материал. Нужны отдельные суждения о предмете, которые фиксируют его признаки и выделяют из окружающей действительности. Собственно говоря, в этом и состоит основная цель первой части нашего исследования – выделить основные признаки, характеризующие понятие институт.

Как уже отмечалось в литературе имеется множество определений понятия «институт». Различные авторы делают акцент на отдельных признаках или на тех отдельных формах, в которых данные признаки доступны нашему наблюдению (существуют в действительности).

Если же все определения, имеющиеся в литературе, мы гипотетически объединим в одно целое, убрав лишь повторяющиеся моменты, то получим совокупность признаков (предикатов) которым обладает данное понятие (институт). При этом мы еще не объясняем и логического значения данных признаков, мы просто фиксируем, что они есть на основе наших представлений, отражающих социальную реальность.

## Основные признаки института

Представим себе, что понятие «институт» представляет собой «пустой субъект», или, своего рода, «логический ноль», который необходимо наполнить определенным содержанием. Это содержание должно показать нам совокупность приписываемых ему предикатов. Иными словами, наша цель состоит в том, чтобы выделить основные признаки, которые можно приписать институту. В данном случае мы не вводим ничего нового и не даем никаких новых определений. Источником для выделения характеристик и признаков института являются имеющиеся в литературе определения понятия институт. Наша задача заключается исключительно в описании признаков, с помощью которых представления о тех внешних феноменах действительности, которые объединяются понятием институт, фиксируются в мышлении.

1. Отправная задача любого определения – отличить и отграничить определяемый предмет от всех иных. Определяя интересующий нас предмет и выделяя его из окружающего нас мира явлений, прежде всего мы должны изолировать его от остальных предметов и представить как нечто иное по отношению к ним. Для этого, необходимо обнаружить то, чем данный предмет не является и показать, что существует нечто такое, что для своего описания не нуждается в данном понятии и описывается другими понятиями и терминами. В нашем случае это означает представить теоретическую модель такого экономического поведения, где «институтов» еще нет.

Исходный признак (определение) института состоит в том, что это есть нечто, не укладывающееся в содержание рационального выбора на основе ценового механизма и иное по отношению к нему.

Модель экономического поведения, где понятие институт отсутствует - это такое поведение, в основании которого лежит рациональный выбор, т.е. расчет издержек и выгод, где единственным источником данных издержек и выгод являются цены на товары и ресурсы.

Понятие институт фиксирует тот факт, что при координации хозяйственной деятельности существуют не только цены и полная рациональность, но и другие ограничения, возникающие как результат человеческой деятельности. Таким образом, иное,

из противопоставления которому и начинается выделение понятия «институт», – это регулирование хозяйственного поведения путем простого расчета издержек и выгод (полная рациональность), где издержки и выгоды представлены исключительно ценами, имеющие своим источником рынок. Понятие институт фиксирует тот факт, что, во-первых, источником издержек и выгод, на основе которых осуществляется экономический выбор, являются не только рыночные цены, во-вторых, принятие хозяйственного решения нельзя свести исключительно к простому расчету издержек и выгод, измеряемых ценами. Иными словами, понятие «институт» описывает такие аспекты экономического поведения, где выбор не является полностью рациональным, основа выбора не только цены, а издержки и выгоды имеют не только рыночное происхождение.

В этом, в частности, исходное отличие предмета институциональной теории от неоклассической, где система цен является единственным механизмом, который рассматривается как средство координации различных видов деятельности [16, с. 14]. С помощью понятия институт, по сути, описываются механизмы регулирования хозяйственного поведения не совпадающие с рыночным или, точнее, не сводимые к рыночному.

2. Институт – это социальная структура и принадлежит социальному пространству.

Это означает, во-первых, тот факт, что признаком понятия «институт» является наличие общественной связи между людьми. «Любой институт связан с социальным взаимодействием», – утверждает Ходжсон [17, с.43]. Социальные институты, пишет Дж.Найт, распространены всякий раз когда индивиды стремятся жить и работать совместно. «Мы производим их (институты – В.Д.) когда ведем нашу социальную жизнь» [33, р. 1]. Как сказали бы марксисты – понятие «институт» есть отражение общественного характера труда<sup>2</sup>.

Будучи продуктом социального взаимодействия, институт представляет собой элемент социальной структуры общества. Социальные структуры, замечает Ходжсон, включают в себя все множество социальных отношений, в том числе эпизодических и не подчиненных правилам, а также социальные институты [17, с. 48]. Институты, таким образом, «представляют собой содержание социальной жизни» [17, с. 28].

Во-вторых. Институт – это социальный продукт, т.е. продукт человеческой деятельности или человеческого разума; это есть нечто, установленное людьми<sup>3</sup>. Происхождение и влияние институтов на поведение и выбор не является непосредственным результатом влияния технологии или естественных сил природы, это есть «общественная технология» (Нельсон). Институт представляет собой «созданные человеком ограничительные рамки», «придуманные людьми ограничения». «Экономические институты, – утверждает М.Granovetter, – не возникают автоматически в ответ на экономические потребности. Скорее они сконструированы индивидами, чьи действия одновременно и облегчены и ограничены ресурсами, наличными в социальной сети, в которую они встроены» [29, р.6]. Человек, пишет по этому поводу S.Chapin, есть не только животное, проводящее орудия труда, он также есть животное, производящее институты. Социальные институты являются результатом повторяющихся совокупности взаимодействий между индивидами» [23, р. 375].

В-третьих, изучая институты – мы изучаем взаимодействия между людьми. «Следует осознать, – писал Р.Коуз, – что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем» [7, с.28].

<sup>2</sup> Исходная посылка К.Маркса в экономических исследованиях: «индивиды, производящие в обществе, а следовательно общественно-определенное производство индивидов, таков, естественно, исходный пункт» [9, с.17].

<sup>3</sup> Институт – institutum (лат.) – происходит от instatuere, т.е. устанавливать устраивать. Значит, институт – это некоторое установление, учреждение, устройство и даже строй и порядок [21, с. 34].

Институциональная теория изучает общество, т.е. социальные системы. Однако специфика предмета данной теории состоит в том, что она изучает их с точки зрения того, как данные социальные системы и их структура влияют на индивидуальное поведение. Понятие «институт» не просто представляет собой описание общественных отношений как таковых, а представляет собой отражение взаимосвязи связи между обществом и индивидом, и характеризует общество в его взаимосвязи и противопоставлении с индивидом. Общество, взятое как противостоящее индивидуальному выбору, выступает в роли института или оборачивается институтом. Со своей стороны, индивид «соприкасается» с обществом через его институты.

Институциональный анализ исследует взаимодействия между людьми (социальные системы). Однако, в отличие от классической политической экономии, имеющей своим предметом производственные отношения, институциональный анализ принимает во внимание также и индивидуальное поведение. Экономические системы входят в предмет институционального анализа в той мере или в том своем аспекте, где они являются фактором, который противостоит индивиду и оказывает влияние на его выбор.

Институциональный анализ исследует индивидуальное экономическое поведение. Однако, в отличие от ортодоксальной теории, имеющей своим предметом индивидуальный выбор, институциональная теория рассматривает индивида не как изолированного, автономного, атомизированного индивида, а как члена общества. Для институциональной теории индивид – это член общественной связи, а «быть членом общества означает жить внутри сети социальных институтов» [33, p.1].

В истории экономической мысли первоначально индивид рассматривался как простой составной элемент общества или социальной структуры (классическая экономическая теория, марксизм), растворялся в нем. Потом общество «исчезает», и в фокусе экономического анализа оказывается изолированный индивид, рассматриваемый сам по себе, как существующий вне общества (неоклассическая теория). В институциональной теории вновь появляется общество, но уже как внешняя и противостоящая индивиду сила, как общественные институты.

3. Институт – это внешняя (социальная по своему происхождению) регулирующая сила, которая противостоит индивиду, ограничивает его выбор и хозяйственное поведение. Непосредственный объект, на который воздействуют институты – индивидуальное поведение экономических агентов. Институт противостоит индивиду и представляет собой внешнее, социальное по своему происхождению, основание его действия. «По отношению к человеческой воле институт есть нечто внешнее, навязанное законом и обычаем и устанавливающее, что можно делать, а чего нельзя» [21, с.74]. Общество воздействует на индивида через свои институты, которые выступают как «социальные ограничения», – утверждает Т.Эггертссон [27, p. 665]. При этом, социальные ограничения, задаваемые институтами, соединяются со знакомыми ограничениями дохода и технологии в стандартной экономической теории и оказывают влияние на человеческие мотивы и оформляют их выбор [27, p.665].

Институты структурируют, ограничивают, создают стимулы индивидуального поведения. «Институциональная экономическая теория, – пишут Фуруботн и Рихтер, – имеет дело с системой, которая ограничивает возможное поведение индивидов» [16, с.8]. Цель любого такого института, по мнению Д.Норта, заключается в том, чтобы направить индивидуальное поведение в надлежащее русло. Институт обеспечивает структурные рамки повседневной деятельности. Это – «созданные человеком ограничительные рамки» [10, с.17], которые определяют «структуру стимулов в обществе и, в частности, в экономике». Согласно Дюркгейму, институты – это любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают поведение индивидов [цит. по: 8, с.93]. «Институты ограничивают поведение и делают его возможным», – пишет Ходжсон [17, с.29]. Институты, замечает он, трактуются как явно или неявно заданные ограничения, которым подчиняются действия рационально расчетливого индивида [19, с. 205].

4. Институт – это нечто, что создает определенную структуру взаимодействия между индивидами. Институты «не имеют дело» с изолированным, автономным индивидом. Они не просто воздействуют на индивидуальное поведение как таковое и ограничивают его, а ограничивают поведение одного индивида по отношению к другому. Иными словами, институты имеют своим объектом не индивидуальное поведение как таковое, а поведение одного индивида по отношению к другому, или, социальные взаимодействия или же социальную структуру общества. «Все социальные институты существуют для решения социальных проблем», – утверждает Л.Боланд [22, р. 964]. Дж.Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия [17, с. 28]. Для Д.Норта, главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми [10, с. 21]. Институты, по его мнению, организуют взаимоотношения между людьми [10, с. 17]. Дж.Найт рассматривает институты как «набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определенными способами» [33, р. 2].

Таким образом, институт можно рассматривать как некий механизм социального контроля, который имеет своим результатом структурирование взаимодействия между людьми, т.е. придание этим взаимодействиям некой устойчивой, повторяющейся формы. Институты, замечает Д.Норт, включают все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям [10, с. 18]. Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается, по его мнению, в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми [10, с. 21].

Следующий вопрос, связанный с дальнейшим раскрытием содержания понятия институт, состоит в том, каким образом общество структурирует взаимодействия между людьми и устанавливает социальный контроль над поведением.

5. Институт – это правило, т.е. «транслируемое в обществе и соответствующее обычаю нормативное предписание или нормативная склонность (disposition), такая, что в условиях X делается Y» [17, с.30].

Желаемая (ожидаемая) модель индивидуального поведения или социального взаимодействия задается индивидам в виде определенной диспозиции или нормативной модели поведения (в идеальном виде).

Признаком института является, таким образом, наличие правил (системы правил), представленных в той или иной форме. В широком значении слова под правилом можно понимать любую информацию нормативного характера (диспозицию), которая предшествует поведению или социальному взаимодействию. Согласно Парсонсу институты – «это нормативные модели, которые определяют, что в данном обществе считается должным, заданным или ожидаемым образом действия или социального взаимодействия» [цит. по: 19, с. 190]. Дюркгейм характеризует институты как любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают поведение индивидов [цит. по: 8, с. 93]. Д.Норт включает в содержание понятия института набор формальных и неформальных правил. Для Хайека правило – это любая поведенческая склонность, диспозиция, включая инстинкты и привычки, которые могут вести к «регулярности в поведении индивидов» [цит. по: 17, с. 31].

Правило, как информационная нормативная модель, предшествующая поведению и имеющая формальное (закон), или же неформальное (традиция) происхождение, существует, во-первых, как объективная информация, т.е. как внешний и независимый от индивида фактор. Во-вторых, правило представляет собой субъективную информацию, т.е. внутренний и субъективный регулятор поведения, неотделимый от определенного субъекта. Институты, замечает Ходжсон, – это не только объективные структуры, существующие «где-то» вовне, но и субъективные факторы человеческого действия у нас в «голове». Институт служит связующим звеном между идеальным и реальным. ... Актор и институциональная структура хотя и различаются, но оказываются вовлечены в круг взаимодействия и взаимозависимости [17, с. 36].

6. Институт – это принудительная сила. Согласно Д.Норту, понятие «институт»

включает в себя не только формальных ограничений (правил, законов, конституций), неформальных ограничений (норм поведения, соглашений и добровольно принимаемых кодексов поведения), но также и «определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других» [11, с.7].

Наличие правила еще не означает существования института, понимаемого как ограничение, структурирующее поведение. Само по себе правило представляет лишь идеальную (информационную) модель поведения. Выполнение (соблюдение) правила не осуществляется автоматически и поэтому для «структурирования взаимодействия» или «оформления индивидуального выбора» простого доведения информации (в виде правила, диспозиции) недостаточно. Необходимо принуждение, суть которого – это способность налагать издержки разнообразными методами [12, с.57]. Издержки возникают как результат санкций. Институциональная экономическая теория, пишут Э.Г. Фуруботн и Р.Рихтер, имеет дело с системой, которая ограничивает возможное поведение индивидов посредством санкций. Источник санкций: либо закон, либо обычай [16, с.8].

Проблема в данном случае состоит в том, каким образом включать «характеристики принуждения» в содержание понятия институт. Дело в том, что указанные характеристики включают в себя действия определенных субъектов, которые и создают санкции; организации (например, государство); материальные ресурсы физического насилия (тюрьма); механизмы экономического принуждения и пр. Все эти элементы достаточно далеко выходят за рамки понятия «правило». Являются ли эти механизмы элементом содержания понятия институт или же их целесообразно рассматривать как внешнее по отношению к институту условие?

Ответ на данный вопрос зависит от того, что же играет решающую роль при ограничении поведения и структурировании взаимодействий: правило или же принудительная сила. Является ли принудительная сила или характеристики принуждения подчиненным по отношению к правилу фактором, или же само правило есть уже результат наличия и действия определенного механизма принуждения, который и производит желаемые правила. От ответа на этот вопрос зависит и дальнейшее определение содержания понятия «институт».

Если принять позицию о суверенности правил поведения и независимости их происхождения от принудительной силы и интересов субъектов этого принуждения, то принудительную силу можно вывести за рамки анализа институтов как некую постоянную величину, которая не связана с содержанием правил и имеет лишь количественное измерение в виде большего или меньшего инфорсменты, где последнее имеет чисто технические причины.

Однако, предпосылка суверенности правил и подчиненности механизма принуждения правилам, предполагает, что эти правила равной мере выражают интересы всех участников взаимодействия. Однако это явное упрощение реальности и возможно лишь как частный случай. К примеру, правила, фиксирующие систему мер и весов. Принуждение к выполнению данных правил имеет исключительно технический характер и не связано с каким-либо конфликтом интересов. Однако такой подход не характеризует всех возможных механизмов ограничения поведения и структурирования взаимодействий.

Если же мы принимаем посылку о суверенности механизмов принуждения и подчиненности правил интересам субъектов власти<sup>4</sup>, то правила и механизм принуждения уже не являются независимыми факторами, а представляют собой взаимосвязанные и взаимообуславливающие друг друга переменные. В этом случае механизм принуждения целесообразно рассматривать как признак института и, соответственно, как элемент содержания понятия институт. Соответственно такой признак института как правило необходимо рассматривать совместно с таким его признаком как принуждение как элементы единого целого, признаки одного понятия.

<sup>4</sup> Д. Норт замечает: «При формировании институтов фактор социальной эффективности необязательно и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» [34, р.360].

Институт в таком случае предстает как некий надзорный (дисциплинарный) механизм, где правила, ограничения и пр., а также характеристики принуждения выступают в качестве составных частей данного механизма.

7. Институт как действие по контролю или власть. Правила и механизм принуждения имеют общее основание и представляют собой элементы целого, а именно, и то и другое есть проявления активности общественных субъектов, результат их действий. Существующие правила и ограничения, а также механизмы принуждения к их исполнению связаны между собой определенными субъектами, результатами деятельности которых они являются. Тем более, что в точном смысле слова поведение людей ограничивается не правилами как таковыми, а ограничивается другими людьми, где правила есть лишь подчиненный инструмент такого ограничения.

Если рассмотреть в единстве процессы формирования правил и их доведения до индивидов, мониторинга за выполнением правил, применения санкций, а также субъекта, осуществляющего эти действия, то получим характеристику института как действия, общим смыслом и направленностью которого является контроль (власть) над индивидуальным поведением. Коротко говоря, институт – это действие, а содержание этого действия – власть (контроль). «Установление и защита институциональных норм требуют различного рода коллективных действий частного и общественного порядка» [16, с. 29]. Отсюда известное определение института как коллективного действия по контролю за индивидуальным действием<sup>5</sup>.

К определению института как действия примыкают, поэтому, также и характеристики института через такие понятия как контроль и власть. Более типичным это является традиционной институциональной теорией (в большей мере это касается власти). Центральной проблемой, определяющей предмет исследований институциональной теории, пишет У.Сэмюэлс, является организация и контроль в экономике в целом. Все институционалисты, продолжает он, понимают экономику как систему власти [14, с.126]. Такой подход к определению и характеристике институтов имеет место и в неинституциональной теории. Так, например, Эггертссон, отождествляет термин система контроля с терминами институциональная среда или система прав собственности<sup>6</sup>.

8. Институт – это реальное поведение или действующее правило. Результатом существования правил, а также принудительного механизма к их выполнению или, в целом, действий по контролю над индивидуальным поведением, является реальное поведение, в той или иной мере соответствующее правилу, или «действующее правило». «Институты, – пишет Остром, – можно определить как совокупности действующих правил» [цит. по 16, с.8]. При этом содержание правил, предшествующих поведению, и содержание реализованных правил, как правило, не совпадают.

Результатом действия института является тот факт, что реальное поведение индивидов становится упорядоченным, а взаимодействие между ними осуществляется в определенных формах и приобретает регулярный, повторяющийся характер. Институт, таким образом, представляет собой отношение (взаимодействие), в котором реализовалось правило. Если первоначально, институт (как идеальное правило или образ мысли) предшествовал поведению, то теперь институт можно рассматривать как результат поведения или как само поведение, осуществляемое в определенных рамках. К.Допфер, к примеру, предлагает следующее определение института: «Экономическими институтами мы называем любое взаимосвязанное поведение агентов, которое возникает либо путем самоорганизации, либо с помощью политических предписаний, и которое повторяется в таких же или подобных условиях [26, р. 535–536]. А. Schotter утверждает, что институты нельзя рассматривать как «правила игры». Институты, мо

<sup>5</sup> Как известно характеристика института как коллективного действия принадлежит Дж.Коммонсу: «Мы можем определять институт как коллективную деятельность по контролю индивидуальной деятельности. Диапазон коллективной деятельности велик – от неорганизованных обычаев до множества организованных предприятий, таких как семья, корпорация, холдинг, торговая ассоциация, профсоюз ... государство. Общий на всех них принцип – та или иная степень контроля над деятельностью отдельных лиц, которые осуществляется коллективным действием» [цит. по: 8, с. 93].

<sup>6</sup> «Я часто замещаю термин система контроля с терминами институциональная среда или система прав собственности», – пишет он [27, р.665].

его мнению, скорее представляют собой поведение, которое является следствием существующих правил [цит. по: Hollingsworth J., p. 598]. Д. Гамильтон под институтами понимает социально организованные поведенческие модели [31, p.525].

Первоначально институт предстает перед нами как правило, т.е. как предшествующая поведению и «придуманная людьми» информационная модель, и выступает как некая субъективная цель. Институт, понимаемый как правило в единстве с механизмами принуждения к его выполнению, есть не что иное, как реализуемая цель. Институт же, рассмотренный как реальное поведение (или реальная система отношений), являющиеся результатом применения правил, представляет собой осуществленную цель.

Институт – это такое правило, которому люди реально подчиняются в своей хозяйственной деятельности. Наличие «характеристик принуждения» еще не является достаточным критерием того, является ли данное правило институтом (т.е. является ли оно средством ограничения поведения и структурирования взаимодействия). Наличие механизма принуждения к выполнению правила также нуждается в подтверждении. Принуждение – это лишь потенциальная способность к действию, которая обнаруживает себя вовне в виде подчинения поведения определенным нормам. Факт наличия санкций еще не означает реального ограничения поведения. Наличие формальных и характеристик принуждения показывает нам, что данный институт уже существует, но это еще не означает, что данный институт уже действует. Таким подтверждением, которое позволяет характеризовать то или иное правило в качестве института, и является факт реализации или осуществления данного правила. Всякое правило является институтом в той мере, в какой оно воплощается в реальном поведении. Поэтому при характеристике института мы не можем остановиться на формуле «правило плюс принуждение» и должны включать в состав определений института также и реальное поведение агентов.

Если определение института как правила игры делает акцент, как замечает Ходжсон, на «правилах тюремной администрации» [17, с. 37], то определение института как «действующего правила» (организации) делает акцент, скорее, на внутреннем содержании социальной жизни, нежели на ее границах [19, с. 206] и включает в себя реальное поведение и взаимодействие между людьми.

На двойственность понятия институт обращал внимания еще Дж.Коммонс в известном пассаже: при определении сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределенности значения «институт». Иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются жильцами этого здания. А иногда кажется. Что институт – само поведение жильцов [25, p.648]. На двойственность понятия «институт» указывается также и в современном издании *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*: «Понятие институт включает в себя двойственность в определенном смысле. Институты с одной стороны могут быть определены как ограничения человеческого действий. Он и обеспечивают «правила игры» в соответствии с которыми играют акторы. С другой стороны, институты представляют собой результаты человеческих действий и взаимодействий. Институты могут быть определены как результаты действия определенных правил так, что, что поведение игроков становится стабильным [38, p. 7561].

9. Институт – это социальный порядок. На основе действующих институтов (правил) и реальных схем поведения формируется определенный социальный порядок, то есть повторяющееся, устойчивое во времени, структурированное взаимодействие между людьми.

Институт, таким образом, можно рассматривать как определенный социальный порядок или структурированные взаимодействия между людьми, возникающие на основе институтов-правил. Г. Шмоллер, к примеру, под институтом понимал определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает базу для упорядочивания социальных действий на длительный период [см.: 16. с. 9]. Институты, писал Т. Веб-



лен, это принятая в настоящее время система общественной жизни. По его мнению, социальные институты – особый способ существования общества, которые образуют особую сферу общественных отношений [3, с. 200]. Он отождествляет институты и экономическую структуру общества [3, с. 215].

Правомерно ли рассмотрения социального порядка как института, как это делает Г. Шмоллер? Безусловно, для этого имеются определенные основания, если исходить из того подхода (Д. Норт), в соответствии с которым по институтам понимаются все формы ограничений (выделено нами – В.Д.), созданные людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям [10, с. 18].

Дело в том, что действующий порядок взаимодействия (массовое поведение) сам по себе является «правилом» или образцом поведения, которому следуют индивиды и на который они ориентируются в процессе выбора. Более того, большинство индивидов в процессе принятия решений ориентируются не только, а часто не столько на имеющиеся нормативные акты, сколько на принятое массовое поведение других агентов в данных ситуациях. Не случайно в русском языке выражение «как правило» отражает именно реальные, повторяющиеся отношения.

В нормальной, обычной хозяйственной жизни люди зачастую не принимают во внимание существующие формальные правила, законы и пр.; они, во многих случаях, могут их и не знать, так же как могут не осознавать свои привычки, традиции, которые он и разделяют, и рутины, которым они следуют в поведении. Они просто действуют как все, ожидая соответствующие действия других. И величина издержек и выгод, а равно успешность их действий, в известной степени, зависит от этого, в какой мере они следуют тому поведению, которому, как образцу, которому следуют все или, по крайней мере большинство.

В данном случае люди не придумывают правила, которым они подчиняются, они лишь отражают в голове реально существующие модели поведения, соблюдение которых приводит к достижению поставленных целей, и копируют данные образцы.

Далее. Социальный порядок действует не только как «правило», но и как «сила», которая формирует поведение и создает собственный механизм принуждения наряду с формальными санкциями. Имеются ввиду санкции, которые наступают в случае отклонения от принятого и установленного социальным порядком поведения. Источник санкций в данном случае – это, прежде всего, действия контрагентов по взаимодействиям. Существующий социальный порядок воздействует на отдельного индивида как внешний принудительный закон. Отклонение от образцов «массового поведения» просто выталкивает данного агента из соответствующей среды и делает невозможным заключение сделок и осуществление трансакций. Само массовое отношение или сам социальный порядок и есть инфорсемент самого себя. Не соблюдение определенного порядка взаимоотношений имеет следствием исключение из индивида из этих отношений.

Таким образом действующий социальный порядок представляет собой относительно самостоятельный источник структурирования поведения, наряду с «придуманными людьми» формальными и неформальными правилами и присущими последним характеристиками принуждения.

Содержание социального порядка не является тождественным содержанию формальных правил на основе, которых он возникает и, далее, не сводится также и к «реализованным правилами». Более того, одна и та же законодательная база может создавать достаточно широкий диапазон форм порядка, которые возникают на его основе.

Дело в том, что реальный социальный порядок или «реальные правила» всегда отклоняются как от формальных правил, так и неформальных норм поведения и в этом смысле в целом представляет собой спонтанный порядок. Спонтанный характер порядка означает, что последний который нельзя рассматривать как непосредственный результат реализации некоего правила поведения или совокупности правил, придуманных и сконструированных людьми. Институты могут возникать непреднамеренно, т.е. является «непреднамеренным последствиями отдельный

действий людей» в ходе стихийным образом структурированных взаимодействий и представлять собой т.н. «спонтанные институты». Может возникать такой социальный порядок, который сам по себе не входит в намерения и не является отличительной чертой ни индивидов, ни социальных групп, формирующих институты-правила [17, с. 43].

Институт, рассмотренный как реальный (действующий) социальный порядок, имеет свои особенности по сравнению с «институтом-правилом». Это касается как формирования и содержания нормативных образцов и правил поведения, так и характеристик принуждения. Отличия структурирования поведения и взаимодействия как результат действия существующего порядка дает основания рассматривать существующий порядок как особый вид института, наряду и формальными и неформальными, а именно как реальные институты.

Институт характеризуется здесь через его результат. Важны, в конечном итоге, не правила, не санкции, а реальные «схемы поведения». Институт как формальное, предшествующее поведению правило «опускается в основание».

9. Институт – это организация. Факторами, которые направляют и подчиняют деятельность людей, а равным образом структурируют социальные взаимодействия, являются следующие.

Во-первых, формальный механизм принуждения (дисциплинарный механизм), включающий придуманные и предшествующие поведению формальные правила и механизмы санкций, применяемых в случае их нарушения.

Во-вторых, неформальный механизм, включающий неформальные нормы поведения и соответствующие механизмы принуждения к их выполнению.

В-третьих, спонтанный механизм, включающий реальное массовое поведение в качестве нормы или правила, а также коллективные действия участников в процессе экономического взаимодействия в качестве источника принуждения.

Правила плюс формальные механизмы принуждения, рассмотренные совместно с реальным поведением, которое формируется на основе данных правил, а также с теми механизмами принуждения, которые создается массовым поведением экономических агентов, образуют организацию<sup>7</sup>.

Таким образом, понятие организации включает в себя, во-первых, все возможные нормативные модели поведения (правила, неформальные нормы, нормы массового поведения); во-вторых, все возможные характеристики принуждения к выполнению нормативных моделей поведения. Сама организация выступает как принудительная сила, ограничивающая поведение экономических агентов. На поведение в конечном итоге оказывает влияние существующая организация, а не правила как таковые.

Термин организация используется здесь в широком смысле слова как определенная форма общественного устройства, в рамках которой и посредством которой люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и коллективные цели. Мы рассматриваем границы применения института и границы организации как совпадающие. Иными словами, организация действует в том же пространстве, что и институты. Организация рассматривается здесь как некое единое целое, что формируется на основе системы институтов<sup>8</sup>.

Структурирование поведения и ограничения деятельности индивидов является, таким образом, результатом деятельности организации в целом. В этом смысле организацию можно рассматривать, с одной стороны, как институт, который является причиной возникновения структурированных взаимодействий между людьми<sup>9</sup>. Ин-

<sup>7</sup> Институты вместе с людьми, использующими возможности, создаваемые этими институтами, называются организациями [16, с. 10].

<sup>8</sup> В несколько ином смысле понятие организации употребляется для характеристики некой единицы внутри определенного множества и представляющей собой отдельную группу людей, действующую, наряду с другими, в рамках институционального пространства. Понимаемые именно в этом смысле организации, как игроки, противопоставляются Д.Нортом институтам, как правилам. Хотя и в этом значении термина, организации, по мнению Ходжсона представляют собой особый тип института, обладающий некими дополнительными свойствами [17, с. 37].

<sup>9</sup> Подобно институтам, организации структурируют взаимоотношения между людьми, признает Д.Норт [10, с. 19].

ститут, замечает Ходжсон, «определяется как социальная организация, которая ... формирует долговременные рутинизированные схемы поведения» [19, с.37]. Как социальную организацию рассматривает институты Д.Гамильтон [31, р.525]. С другой стороны, организация как совокупность определенным образом взаимосвязанных людей, представляет собой результат действия института. Организация, коротко говоря, представляет собой как причину, т.е. как институт, регулирующий поведение и взаимодействия между людьми, так и результат действия институтов в виде структурированного взаимодействия между индивидами.

Организация, таким образом, соединяет в себе две стороны отношения, составляющего институты: механизм подчинения и реальное поведение, субъект подчинения и объект подчинения, реальные отношения и принудительную силу, их регулирующую, - в единое целое. Причем объединяет так, причинное отношение переходит в отношение взаимодействия и стороны указанного отношения меняются местами: объект подчинения изменяет его субъект, а реальные отношения подчиняют себе формальные институты, становясь для них правилом, которому они должны подчиниться. Иными словами, организацию можно рассматривать как такой институт, который является причиной самого себя или причиной своего собственного действия.

Именно наличие определенной организации является существенным признаком того, что в обществе не только существуют, но и действуют определенные институты. Институты реализуются в организациях. Именно наличие организации является свидетельством того, определенные правила являются институтами и становятся институтами. Только в организации институты обладают действительностью.

Характеристика институтов как организаций является довольно распространенной в экономической и социологической литературе. Вне организаций институтов не существует. Они воплощены в организациях и являются результатом организаций. Поэтому, изучать институты возможно лишь путем изучения организаций. Объектом исследования институциональной теории являются именно организации. Центральной проблемой, определяющей предмет исследований институциональной теории, пишет У.Самуэльс, является организация в экономике в целом [14, с. 126]. Новая институциональная теория определяется как новая теория организаций.

10. Когда институты «не имеют значения»? Мы начали анализ признаков института с описания ситуации, где институтов еще нет, теперь перейдем к противоположной ситуации, когда, образно говоря, институтов уже нет. Для определения понятия «институт» важно понять не только то, где «начинается», но также и где «заканчивается» институциональный анализ. Внутри этих пределов и заключается предмет нашего исследования. Иными словами, речь идет о том, чтобы дать ответ на вопрос о том, когда, в какой ситуации, мы можем абстрагироваться от факта существования институтов и не использовать данное понятие при анализе экономического поведения. Без этого, понятие институт становится тавтологией, применимой к анализу любого экономического процесса, а институциональный анализ перестает отвечать критериям научности, поскольку, согласно К.Попперу, к нему становится неприменимым принцип фальсификации.

Институты, как уже неоднократно отмечалось – есть форма социального взаимодействия, цель которой структурирование отношений между участниками хозяйственного процесса. Это означает что в институт включаются те общественные технологии, которые обеспечивают относительную повторяемость и устойчивость в поведении, как в пространстве, так и во времени. Институты делают доступным и возможным определенный диапазон действий.

Когда же экономические агенты действуют «внутри правил», относительно стабильных и устойчивых, то последние, перестают для них быть фактором выбора. Проблема институтов возникает, когда данные агенты отклоняются от их требований и наталкиваются на внешние ограничения своей деятельности в виде правил и последующими в случае их нарушения санкциями. Если поведение осуществляется «внутри» институтов их существование не дает ни информации, ни стимулов для принятия

целого ряда решений и осуществление целого ряда действий, необходимых для ведения хозяйственной деятельности.

Выбор же в рамках данного диапазона, заданного институтами, регулируется другими регулирующими механизмами. Альтернативными по отношению к институциональным механизмам регулирования является или ценовое регулирование или же прямое регулирование деятельности посредством конкретных команд. Данные механизмы не являются непосредственно институциональными, хотя каждый из них имеет собственную институциональную основу, определяющую возможности и границы их применения.

В итоге, анализируя экономическое поведение, в определенном диапазоне, мы можем абстрагироваться от институтов как некой постоянной величины, и фокусировать исследование на переменные факторы (например, динамика цен), которые оказывают воздействие на экономический выбор и поведение. Тем самым в определенных пределах мы можем исключить институты из анализа экономического поведения и изучать влияние на него иных экономических механизмов, формирующих экономическое поведение, например цены.

Таким образом, институты есть лишь часть общественного механизма регулирования и не охватывают своим воздействием всего хозяйственного поведения. Соответственно институциональный анализ представляет собой лишь частный случай экономического анализа.

## Заключение

Институт представляет собой общественный феномен, источник происхождения, содержание и результат действия которого - социальное взаимодействие между людьми или общественный характер хозяйственной деятельности.

Институты это определенный общественный механизм, представляющий собой определенную совокупность действий одних людей, направленные на поведение других, принуждающие последних к определенному типу поведению и имеющие своим результатом определенную устойчивую социальную структуру или организацию.

Содержание этого механизма воздействия на поведение включает в себя, в качестве своих общих элементов, во-первых, правило, как желаемую нормативную модель поведения и, во-вторых, механизм контроля за выполнением и соблюдений указанного правила. В зависимости от источников происхождения, а также формы представления и существования можно выделить типы правил и механизмов принуждения к их соблюдению.

Институты реализуются в поведении. Институты действуют, когда имеет место некое поведение, подчиненное (в той или иной мере) заданным правилам, устойчивое и прогнозируемое. Институты таким образом можно рассмотреть как отношение, на одной стороне которого коллективные действия по контролю за поведением (включая «придуманные людьми» правила и «характеристики принуждения»), а другой стороне – реальное поведение, соблюдающее установленные правила. Только принимая во внимание реальное поведение и меру подчинения установленным правилам возможно оценить действующие в обществе институты.

Вся совокупность устойчивых отношений и форм взаимного поведения экономических агентов образуют определенный социальный порядок. Данный порядок имеет в своей основе формальные институты, т.е. «придуманные людьми» правила и формальные механизмы принуждения к их выполнению. Однако содержание форм социального хозяйственного порядка выходит за рамки формальных правил, не совпадает с ним и в этом смысле представляет собой некий спонтанный порядок. Данные формы спонтанного порядка также можно рассматривать как институты (спонтанные институты), которые подчиняют поведение людей определенным образцам (правилам), а также обладают собственными механизмами принуждения к их соблюдению.

Институты, т.е. формы ограничений, которые придают определенную структуру человеческим взаимоотношениям, подразделяются, во-первых, на сознательно создан-

ные и сконструированные людьми (правила и характеристики принуждения), независимо от того существуют или они формально или же неформально; во-вторых, на спонтанные или реальные институты, включающие в себя образцы и модели реального массового поведения в качестве нормы или правила, а также коллективные действия участников социального взаимодействия в качестве источника принуждения.

В совокупности данные формы ограничений образуют организацию как целостный институт, объединяющий в себе как формальный механизм ограничения поведения (правила плюс санкции), так и реальные отношения или взаимодействия между людьми. Организация соединяет в себе две стороны отношения, составляющего институты, - механизм подчинения и реальное поведение, субъект подчинения и объект подчинения, реальные отношения и принудительную силу, их регулирующую - в единое целое. Причем объединяет так, что стороны указанного отношения меняются местами: объект подчинения изменяет его субъект, а реальные отношения подчиняют себе формальные институты, становясь для них правилом, которому они должны подчиниться. Являясь институтом, обладающим принудительной силой, организация способна воспроизводить сама себя. Отсюда создается устойчивое структурированное взаимодействие между агентами, на основе которого и формируются рамки индивидуального поведения, относительно устойчивые и неизменные.

Реальное экономическое поведение индивида можно объяснить только в контексте его существования в рамках организации и принимая во внимание все силы и формы ограничений, действующие в рамках данной организации, которые структурируют его поведение.



Итак, мы выделили различные признаки института (социальные взаимодействия, правило, механизм принуждения, коллективное действие, порядок, организация и пр.). Каждый из этих признаков существует и имеет своим источником представления, которые сформировались на основе хозяйственного опыта.

Однако этого явно недостаточно. В результате мы получили своего рода «мозаичное полотно», где отдельные признаки понятия «институт» соединяются друг с другом случайным или механическим образом по воле исследователя. Более того, отдельные признаки, до некоторой степени, противоречат и исключают друг друга.

Если ограничиться только этим, то мы получим лишь описание институтов, но не их объяснение. Однако это еще не будет теорией институтов. В итоге мы видим фрагменты, но еще не видим целого. Для создания теории институтов необходимо объяснить существующие формы и явления реальности и объединить данные признаки в нечто целое. Для этого, необходимо найти опосредующие звенья, связывающие между собой различные признаки и делающие их элементами целостной теоретической системы.

Для этого нужно показать каким образом данные признаки соотносятся между собой, как они взаимодействуют друг через друга. Или, говоря языком логики, мы должны теперь определить описанные признаки друг через друга и друг в друге. Внешние определения признаков института должны стать внутренним содержанием понятия институт.

Как указывалось выше наша цель – построение система определений, где место каждого определения среди других должно определяться логическим значением используемого в нем предиката (признака).

Для этого нужны ответы на следующие вопросы, которые уже нельзя получить из непосредственного опыта и простого обобщения представлений о хозяйственной жизни. Их необходимо вывести логически.

В частности: почему поведение людей нужно ограничивать, а отношения структурировать; что означает структурировать взаимодействие и как это возможно; почему для структурирования взаимодействия необходимо принуждение; почему ограничения должны принимать форму правил; чем одна форма институтов или социальной организации лучше другой.

Исходным логическим пунктом для объяснения институтов, как мы пытались по-

казать, является социальное взаимодействие между людьми.

Взаимодействие является общим основанием существования всего различающего содержания понятия институт (всех его признаков). Без этого признака все остальные элементы содержания понятия институт теряют какой-либо смысл. Любой институт неразрывно связан с социальным взаимодействием. Институты возникают в ходе социальных взаимодействий, институты представляет собой взаимодействие, институты имеет своим результатом взаимодействие.

Таким образом, если мы хотим понять и объяснить институты, необходимо показать, каким образом они возникают из социального взаимодействия. Т.е., показать институты как необходимое опосредующее звено в системе социального взаимодействия, без которых невозможно осуществление устойчивой социальной структуры.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Бережной И.В., Вольчик В.В.* Исследование экономической эволюции института власти-собственности. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. – 239 с.
2. *Блауг М.* Методология экономической науки или как объясняют экономисты. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
3. *Веблен Т.* Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
4. *Гегель.* Энциклопедия философских наук. Т.1. – М.: Мысль, 1974. – 452 с.
5. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / Под общей редакцией А.А.Аузана.* М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
6. *Институциональная экономика: учебник / Под общей редакцией А.Олейника.* – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
7. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192 с.
8. *Кузьминов Я. И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
9. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. Ч. 1. – М.: Политиздат, 1980. – 564 с.
10. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
11. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – с.7.
12. *Одинцова М.И.* Институциональная экономика: учебное пособие. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.
13. *Скоробогатов А.С.* Институциональная экономика. Курс лекций. – СПб.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006.
14. *Сэмюэлс Уоррен Дж.* Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д.Гринуэя, М.Блини, И.Стюарта: в 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т.1. – С. 125–141.
15. *Фуфанов С.Н.* Наука логики Гегеля в доступном изложении. – Самара: Парус, 2006. – 185 с.
16. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005. – 702 с.
17. *Ходжсон Дж.* Что такое институты? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 28 – 48.
18. *Ходжсон Дж.* Эволюционная и институциональная экономика как новый Мейн-стрим // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т.6. – № 2. – С. 2–21.
19. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории – М.: Изд-во «Дело», 2003. – 464с.
20. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. – М.: Дело. – 408 с.

21. Экономическая теория в XXI веке – 4 (11): Институты экономики / Под. ред. Ю.М. Осипова, В.С. Сизова, Е.С. Золотовой. – М.: Экономистъ, 2006. – 432 с.
22. *Boland Lawrence A.* Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory. *Journal of Economic Issues*. Vol.13, No. 4, December 1979, pp.957-972.
23. *Chapin Stuard F.* A New Definition of Social Institutions. *Social Forces*. Vol. 6, No 3 (Mar., 1928), pp. 375-377.
24. *Coase Ronald.* The New Institutional Economics. *The American Economic Review*. Vol 88, № 2, Paper and Proceedings of The Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1998), pp. 72-74.
25. *Commons John R.* "Institutional Economics". *American Economic Review*, vol. 21 (1931), pp.648-657.
26. *Dopfer Kurt.* Toward a Theory of Economic Institutions: Synergy and Path Dependency. *Journal of Economic Issue*, Vol. 25, No. 2 (Jun., 1991), pp. 535-550.
27. *Eggertsson T.* Neoinstitutional Economics / *The New Palgrave Dictionary of Economic and Law*. – V.2. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P. 665- 671.
28. *Gordon Wendell.* The Role of Institutional Economics. *Journal of Economic Issue*, Vol. 18, No. 2 (Jun., 1984), pp. 369-381.
29. *Granovetter M.* Economic Institution as Social Construction: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica*,. 1992. Vol. 35. No.1, pp. 3-11.
30. *Hamilton D.* Why Is Institutional Economics Not Institutional? *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 21, No 3 (Jul., 1962), pp. 309-317.
31. *Hamilton D.* Technology and Institutions Are Neither. *Journal of Economic Issues*, Vol. 20, No. 2 (Jun., 1986), pp. 525-532
32. *Hollingsworth J.* Rogers Theme Section Doing institutional analysis: implications for the study of innovations. *Review of International Political Economy*, No. 7:4 Winter 2000, pp. 595–644
33. *Knight J.* Institutions and Social Conflict. – New York: Cambridge University Press, 1992 – 234 p.
34. *North D.* Economic Performance through Time. – *American Economic Review*, 1994, vol. 84, No.3, June, p. 360-361.
35. *Ostrom E.* An agenda for the study of institutions. *Public Choice*. 1986. No. 48, pp. 3-25.
36. *Rutherford M.* Institutional Economics: Then and Now. *Journal of Economic Perspectives*. Volume 15, Number 3. Summer 2001, pp. 173 –194.
37. *Samuels Warren J.* Institutional Economics. *The Journal of Economic Education*, Vol. 15, No. 3 (Summer, 1984), pp. 211-216.
38. *T.R. Voss,* 'Institutions' in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, Elsevier, pp. 7561-7566.
39. *Williamson O.E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead// *Journal of Economic literature*. Sep., 2000.V. 38. №3. P. 595–613.

# ВКЛАД Х.Ф. МИНСКИ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ И ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ КРИЗИСОВ В ПОЗДНЕИНДУСТРИАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**РОЗМАЙНСКИЙ И.В.**

к.э.н., доцент Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ  
e-mail: rozvital@inbox.ru

В статье анализируются фундаментальные причины кризисов через призму посткейнсианской теории. Основываясь на теоретическом наследии Х.Ф. Мински последовательно рассматриваются проблемы денег и финансовой эволюции, инвестиций, финансовой нестабильности, экономической динамики и экономической политики. Текущий финансовый и экономический кризис рассматривается как следствие функционирования и эволюции институтов позднеиндустриальной денежной экономики.

**Ключевые слова:** посткейнсианство, финансовая эволюция, теория денег, экономический кризис, финансовые стадии капитализма.

Код классификатора JEL: E12, E52

## Введение

Тема текущего кризиса с конца 2008 года стала основной для многих периодических экономических изданий. Теоретики и практики предлагают различные объяснения, причем многие сходятся во мнении, что этот кризис представляет собой нечто уникальное. Нам представляется, что посвященные кризису дискуссии могли бы быть гораздо более плодотворными, если бы научный кругозор участников подобных диспутов значительно выходил за рамки экономической теории мейнстрима [mainstream economics], т.е. магистрального направления современной экономической науки. Одна из основных целей данной работы – попытаться решить указанную задачу. Мы опишем основные научные идеи экономиста, который, возможно, наиболее глубоко смог понять фундаментальные причины кризисов современной позднеиндустриальной<sup>1</sup> капиталистической<sup>2</sup> (ну или позднеиндустриальной денежной<sup>3</sup>) экономики и попытаемся с учетом этих идей объяснить основные причины текущего кризиса. Речь пойдет о теоретических концепциях, предложенных выдающимся американским

<sup>1</sup> Под «позднеиндустриальной экономикой» или «позднеиндустриальным обществом» мы имеем в виду индустриальное хозяйство, в котором произошла информационная революция, т.е. хозяйство, базирующееся на индустриальных технологиях, но характеризующееся значительной ролью сектора услуг, в том числе (если не в первую очередь) и финансовых, а также частым применением знаний для генерирования инноваций. По ряду причин термин «позднеиндустриальный» видится нам более точным, чем «постиндустриальный», подробнее см. [10, с. 64–65].

<sup>2</sup> Мы исходим из того, что «капитализм предполагает частную собственность на производственные активы длительного пользования и прибыльность ведения хозяйственной деятельности как ее ведущий мотив» [9, с. 64; см. также 10]. В основе этих свойств неявно лежит «индустриальность» используемых технологий и выполнение деньгами функции средства накопления. Посткейнсианцы предпочитают говорить именно о капитализме, а не о рыночной экономике, которая может носить чисто обменный, «деревенский» характер при отсутствии индустриальных технологий, крупных фирм и банков, денег как актива длительного пользования и сложных финансовых отношений [9; 10]. См. также чуть ниже слова Х.Ф. Мински о бартерной и спекулятивно-финансовой парадигмах.

<sup>3</sup> Еще чаще посткейнсианцы употребляют понятие «денежной экономики», имея в виду индустриальное рыночное хозяйство, базирующееся на использовании долгосрочных контрактов, в котором деньги выполняют функцию погашения таких контрактов и, как следствие этого, служат активом длительного пользования и средством сохранения ценности [17, р. 102; см. также 9; 10; 13].



экономистом Хайманом Филипом Мински (1919 – 1996), которому в этом году исполнилось бы 90 лет.

### «Назад, к подлинному Кейнсу!»

Х.Ф. Мински был едва ли не ведущим представителем посткейнсианства. В свою очередь, посткейнсианская школа является одним из главных неортодоксальных [heterodox]<sup>4</sup> направлений в современной экономической мысли. Фундамент для посткейнсианских идей был обнаружен Х.Ф. Мински и другими экономистами, близкими ему по взглядам, – П. Дэвидсоном, С. Вайнтраубом, Ф. Карвальо и прочими [1; 8; 17; 20; 23; 35; 37] – в правильной трактовке идей Джона Мейнарда Кейнса (отсюда и название направления, к которому он принадлежал). При этом такая трактовка касалась не только знаменитой книги «Общая теория занятости, процента и денег» [2], но и других работ, в частности, некоторых статей, опубликованных в 1937 и 1939 годах [3; 29; 30; 31], т. е. уже после издания упомянутой книги. Х.Ф. Мински показал, что главные идеи Дж.М. Кейнса были искажены, а чаще просто не учтены Дж. Р. Хиксом, П. Самуэльсоном и другими представителями традиционного кейнсианства.<sup>5</sup> К потерянным в традиционном кейнсианстве элементам концепции Дж.М. Кейнса он отнес следующие: «... принятие решений при неопределенности, циклический характер капиталистического процесса и финансовые отношения развитой капиталистической экономики» [35, р. ix]. Последовательную связь этих элементов можно описать следующим образом.

Капиталистическая экономика существует в историческом времени, в котором «... прошлое дано и не может быть изменено, а будущее неопределенно и не может быть известно»<sup>6</sup>. Поэтому в таком времени, в отличие от логического времени, нельзя двигаться из будущего в прошлое. Для защиты от присущей историческому времени неопределенности будущего создается абсолютно ликвидный и надежный актив – деньги. Но «... деньги нельзя производить по желанию» [2, с. 301]<sup>7</sup>. Поэтому увеличение (сокращение) спроса на них, происходящее за счет сокращения (увеличения) спроса на производственные активы создающие национальный доход и занятость, приводит к спаду (оживлению) в экономике. Так закладываются основы для циклического характера динамики капиталистической экономики. Эта цикличность усугубляется сложными финансовыми отношениями, позволяющими, с одной стороны, финансировать большой объем инвестиций в фазе оживления, а с другой стороны, становящимися причиной тяжелого долгового бремени инвесторов в фазе спада. Таким образом, в теории Дж.М. Кейнса содержатся утверждения о внутренне присущей капиталистическому хозяйству циклической нестабильности.

Вот эти аспекты как раз и были потеряны в традиционной кейнсианской макроэкономической теории. Произошло следующее: изобретенные Кейнсом аналитические инструменты – «предельная склонность к потреблению», «предельная эффективность капитала», «предпочтение ликвидности» – были «втиснуты» в рамки неоклассичес-

<sup>4</sup> О различиях между «мейнстримом» и «неортодоксальными направлениями» см. [11].

<sup>5</sup> Именно модели традиционных кейнсианцев составляют основу вводного курса макроэкономики, и именно по этим моделям судят о том, что такое кейнсианство. При этом следует учитывать, что такие модели довольно плохо вписываются в современный мейнстрим, – хотя и несколько лучше, чем теория самого Дж.М. Кейнса или разработки посткейнсианцев [11], – прежде всего, потому что многие из них не базируются на микроэкономических основаниях в виде учета оптимизирующего поведения. Поэтому в данной работе мы избегаем использования напрашивающегося термина «ортодоксальное кейнсианство». Несмотря на это, утверждения о схожести традиционного кейнсианства и неоклассической теории – главной ветви мейнстрима – справедливы, об этом свидетельствуют и приводимые ниже высказывания Х.Ф. Мински, и часто применяемый для описания традиционного кейнсианства термин «кейнсианско-неоклассический синтез», который нередко произносится просто как «неоклассический синтез».

<sup>6</sup> Эта цитата принадлежит Бэзилу Муру и содержится в работе: [13, р. 42]. Подробнее о роли неопределенности см. [7, с. 63 – 64; 10, с. 54 – 55].

<sup>7</sup> Данный тезис верен применительно к товарным деньгам. Кредитные деньги часто характеризуются эндогенностью (см. следующий раздел) и поэтому к ним данное утверждение не относится. Но поскольку они, как и товарные деньги, отличаются нулевой трудоемкостью, дальнейший ход рассуждений правильно отражает реальность и хозяйства с кредитными деньгами [8, с. 21; 52].

кого равновесного подхода. В результате этого теория Кейнса стала трактоваться как модель, описывающая лишь частный случай капиталистического хозяйства, случай, отличающийся особыми свойствами: негибкостью номинальной ставки заработной платы, совершенной неэластичностью инвестиций по ставке процента, ловушкой ликвидности (или совершенной эластичностью спроса на деньги по ставке процента). При наличии хотя бы одного из этих свойств в экономике может долго существовать вынужденная безработица; однако в «нормальной ситуации» перечисленные свойства отсутствуют и хозяйство характеризуется полной занятостью. Иными словами, теория Дж.М. Кейнса оказалась просто особым случаем неоклассической теории.

Эти обстоятельства побудили Х.Ф. Мински заявить о внутреннем родстве традиционного кейнсианства и неоклассической теории. По его мнению, оба подхода «... основаны на бартерной парадигме – образе крестьянина или ремесленника, торгующих на деревенском рынке» [35, р. 57]. Его же собственный подход, согласно его словам, «... опирается на спекулятивно-финансовую парадигму – образ банкира, делающего свой бизнес на Уолл-Стрит» [35, р. 58].

Таким образом, одним из значительных научных достижений Х.Ф. Мински<sup>8</sup> в экономическую теорию было обнародование «истинного учения» Дж.М. Кейнса<sup>9</sup>, учения, проигнорированного традиционными кейнсианцами.

### Теория денег и финансовой эволюции

В этой сфере Х.Ф. Мински развил идеи Дж.М. Кейнса, высказанные им в некоторых из уже упомянутых нами статьях 1937 и 1939 гг. [29; 30; 31]. Дж.М. Кейнс описал в них процессы накопления основного капитала и его финансирования, заложив основы теории эндогенной денежной массы. Согласно Дж.М. Кейнсу, непосредственной закупке капитала предшествует получение предпринимателем денег («финансов» в его терминологии) у финансовых учреждений. Здесь создание последними денежных средств через кредитование фирм-инвесторов является необходимым условием инвестирования. Однако Дж.М. Кейнс в явном виде не формулировал данный тезис; он неявно вытекает из его теории. Х.Ф. Мински же сделал на этом акцент, отметив, что «в капиталистической экономике деньги связаны с процессом создания капитальных активов и контроля над ними» [39, р. 223]. По мнению Х.Ф. Мински, «... создание денег представляет собой часть механизма... выпуска конкретной инвестиционной продукции» [39, р. 224]. «Таким образом, денежная масса определяется в очень значительной мере внутри экономики, поскольку ее изменения отражают ожидания будущей конъюнктуры со стороны предприятий и банков» [39, р. 118]. Итак, деньги это актив, который создается внутри экономики, т.е. эндогенно, для приобретения производственного имущества (в первую очередь, основного капитала).

Следует отметить, что сама по себе концепция эндогенной денежной массы не является изобретением Х.Ф. Мински. Крупный вклад был внесен здесь такими экономистами, как уже упомянутые П. Дэвидсон и С. Вайнтрауб, а также В. Чик, К. Ниггл, Ф. Эрестис, Р. Поллин, Л. Р. Рэй и др. [4; 5; 8; 13; 17; 18; 20; 42; 44; 50; 51]. Однако часто при анализе факторов эндогенности денег указывалось лишь на необходимость формирования оборотных фондов (затрат на зарплату, сырье, налоги) или же на самостоятельность установления фирмами цен при олигополистической структуре производства. Вклад Х.Ф. Мински здесь заключается в выделении связи между динамикой предложения денег, изменением их структуры за счет появления и распространения

<sup>8</sup> Впервые Х.Ф. Мински обобщил свои идеи по поводу правильной трактовки Дж.М. Кейнса в 1975 году, в книге, которая так и называлась: «Джон Мейнард Кейнс» [35], затем дополнив их в своем главном труде «Стабилизируя нестабильную экономику» [39], изданном в 1986 году. До него, пожалуй, лишь два экономиста – Д. Диллард [23] в 1948 году и П. Дэвидсон [20] в 1972 году – отважились дать целостное «неортодоксальное» изложение теории Дж.М. Кейнса.

<sup>9</sup> С точки зрения Х.Ф. Мински и других ведущих посткейнсианцев (П.Дэвидсона, Ф. Карвальо, Л.Р. Рэя и др.), самыми важными – и недооцененными в традиционном кейнсианстве – элементами учения Дж.М. Кейнса являются главы 12 и 17 его «Общей теории занятости, процента и денег», а также статья «Общая теория занятости», впервые опубликованная в феврале 1937 года в журнале *Quarterly Journal of Economics* и дважды переведенная и изданная в России в конце 1990-х годов [3]. См. [17, 20; 35; 53].

менее ликвидных денежных агрегатов, и процессом накопления основного капитала через промышленные инвестиции.

Х.Ф. Мински также первым, еще в 1957 году, показал, что в случае нехватки резервов финансовые учреждения удовлетворяют «инвестиционный» спрос фирм на деньги путем финансовых инноваций [34]. Например, посредством сделок с соглашениями об обратном выкупе, которые состоят в продаже долгового обязательства с его последующей покупкой, в результате чего продавец в настоящий момент получает деньги, которые можно выдать в качестве кредита. Позднее посткейнсианцы указали на другие важные финансовые инновации: использование депозитных сертификатов и евродолларовых займов, секьюритизацию (конвертацию банковских ссуд в ценные бумаги), «внебалансовую деятельность» (off-balance sheet activity). Последний вид инноваций может проявляться, например, в открытии для некоторых фирм «кредитных линий» в виде обязательства выдачи ссуд в определенном размере по их первому требованию, и т. д. Подобная финансовая эволюция уменьшает эффективность денежной политики центрального банка и в еще большей степени способствует эндогенности денежной массы [5; 18; 33; 42]<sup>10</sup>.

Сейчас в неортодоксальной экономической теории точка зрения о значительной независимости денежной массы от мероприятий центробанка представляет собой общее место. Но впервые о возможности такой независимости было написано более 50 лет назад Хайманом Филипом Мински!

### Теория инвестиций и «двух уровней цен»

Следующим важнейшим вкладом Х.Ф. Мински в экономическую науку является разработанная им – опять-таки на основе идей Дж.М. Кейнса – теория инвестиций. В 17-й главе «Общей теории занятости, процента и денег» [2; 35; 53] ее автор показал, что ценность любого актива длительного пользования определяется его «собственной нормой» (т. е. ставкой) процента» (own rate of interest). Этот показатель, проще говоря, есть сумма всех выгод, получаемых от актива, за вычетом издержек на его содержание. К этим выгодам относятся не только денежные поступления, но и нематериальные преимущества обладания этим активом, например высокая степень ликвидности. Следует подчеркнуть, что все описанные выгоды и издержки являются ожидаемыми, а не фактическими величинами (хотя здесь Дж.М. Кейнс не делал особого акцента на различиях между величинами этих двух типов).

Новшества, предложенные здесь Х.Ф. Мински, таковы. По его мнению, собственная норма процента актива есть не что иное, как цена спроса на этот актив. Цена спроса отражает привлекательность данного актива в глазах конкретного инвестора (или рынка в целом). Существует также цена предложения актива. Она представляет собой просто цену его производства и определяется средними издержками, а точнее, превышает их на величину «ценовой накладки», как это имеет место при несовершенной конкуренции, наличие которой обычно предполагали Х.Ф. Мински и другие посткейнсианцы. Таким образом, капиталистическая экономика характеризуется наличием двух уровней цен; один из этих уровней зависит от условий производства активов, тогда как другой – от капитализированной ценности ожидаемых доходов от их использования.

Уровень инвестиций в тот или иной актив определяется соотношением цен спроса и предложения. Точнее говоря, инвестиции в актив будут осуществляться только в том случае, если цена спроса больше или равна цене предложения.

Однако эти уровни цен не являются единственными факторами инвестиций. Если фирмы при финансировании капиталовложений не прибегают к финансовым учреждениям или рынкам, то существует серьезный ограничитель инвестиций в виде объема

<sup>10</sup> В переходной экономике неблагоприятная динамика структуры средств обращения взаимосвязана со спадом инвестиций и расширением теневого сектора [6], а также может повлиять на падение эффективности денежной политики. Слово «неблагоприятный» относится к повышению доли бартера, неплатежей и наличности в общей численности средств обращения.

внутренних финансовых источников. Когда же для обеспечения капиталовложения применяется внешнее финансирование, появляются дополнительные детерминанты инвестиций – «риск заимодавца» и «риск заемщика»<sup>11</sup>. Первый из этих рисков связан с опасениями банков или иных финансовых учреждений по поводу того, что должник не сможет вернуть долг. Второй риск связан с опасениями фирмы-дебитора, что она окажется не в состоянии возратить кредит. Значения обоих рисков находятся в прямой зависимости от так называемого «левереджа» (leverage). Данный термин означает отношение долгов экономического субъекта (в данном случае фирмы-инвестора) к его активам. Увеличение объема инвестиций, финансируемых через долги, рано или поздно влечет за собой рост значений рисков заимодавца и заемщика, а это ограничивает их величину.

Заслуга Х.Ф. Мински здесь заключается в том, что он смог включить в функцию инвестиций факторы, отражающие неопределенность будущего и степень пессимизма (или оптимизма) экономических субъектов. На наш взгляд, именно эти факторы, а не детерминанты, связанные с текущей предельной производительностью капитала (как в случае с неоклассической теорией), играют основную роль при определении объема инвестиций. Не меньшее значение имеет существование в функции инвестиций переменных, отражающих финансовое состояние инвесторов. Таким образом, объем инвестиций фирмы зависит от структуры ее пассивов.

### **Гипотеза финансовой нестабильности как теория экономической динамики**

Пожалуй, главное научное достижение Х.Ф. Мински состоит в создании теории экономической динамики, которая была им названа гипотезой финансовой нестабильности (далее мы будем называть ее просто ГФН)<sup>12</sup>. Нередко эта теория называется также гипотезой финансовой хрупкости (financial fragility hypothesis). Она базируется на разработанных Х.Ф. Мински (и рассмотренных выше) теориях денег, финансовой эволюции и инвестиций, а также на концепции долговой дефляции Ирвинга Фишера [27]<sup>13</sup>. Согласно этой концепции, понижающие тенденции экономической динамики усугубляются снижением уровня цен («цен предложения» в терминологии Х.Ф. Мински), поскольку такое снижение утяжеляет бремя «реальных» долгов, что ведет к неплатежеспособности и банкротству многих производственных единиц.

ГФН – это «теория о том, как капиталистическая экономика эндогенно порождает финансовую структуру, которая подвержена финансовым кризисам» [37, р. 289 – 290]. Под финансовой структурой здесь понимаются «... рыночные взаимодействия между заемщиками и заимодавцами и отражающие эти взаимодействия балансы нефинансовых фирм, посредников и домохозяйств» [44, р. 97]. Согласно ГФН, экономическая динамика в очень значительной мере определяется тем, как фирмы финансируют свои инвестиции в основной капитал. В начале повышательной стадии делового цикла (в фазе оживления) преобладает обеспеченное финансирование (hedge finance), при котором текущие денежные поступления фирм достаточны для погашения долга, включая проценты по нему. Такой режим финансирования в значительной степени представляет собой следствие большей опоры фирм на внутренние финансовые

<sup>11</sup> Впервые эти термины (borrower risk и lender risk) были предложены Дж. М. Кейнсом в 11-й главе его самой известной книги [2, с. 108–110], но остались незамеченными со стороны его ближайших последователей.

<sup>12</sup> Один из последователей Х.Ф. Мински Ч. Уолен полагает, что гипотезу финансовой нестабильности можно, в частности, трактовать как альтернативу неоклассической гипотезе эффективности рынков [49, р. 12 – 13].

<sup>13</sup> Сам Х.Ф. Мински полагал, что его «гипотеза финансовой нестабильности» была создана под влиянием идей Дж. М. Кейнса, И. Фишера, а также Г. Саймонса [47, р. 130], который впервые указал на опасность, проистекающие из эндогенного создания денег в ходе краткосрочного финансирования долгосрочных инвестиционных проектов. О ранних исследованиях самого Х. Ф. Мински см. [48].

источники, чем на внешние средства. Это объясняется тем, что в фазе оживления в памяти экономических субъектов еще свежи воспоминания о недавней депрессии. Поэтому риски заимодавца и заемщика являются пока высокими.

Однако постепенно эти воспоминания забываются, в частности, потому, что национальный доход, создающийся инвестициями в условиях режима обеспеченного финансирования, увеличивается. Происходит уменьшение значений рисков заимодавца и заемщика. Как писал Дж.М. Кейнс: «В период бума общераспространенная оценка степени риска со стороны как должника, так и кредитора имеет тенденцию становиться необычайно и неблагоразумно низкой» [2, с. 210]. В результате фирмы активно переходят на внешнее финансирование капиталовложений. Через некоторое время наступает ситуация, при которой денежные поступления многих фирм достаточны лишь для уплаты процентов по долгам, но их не хватает на амортизацию этих долгов (т. е. для погашения части основной суммы задолженности). Чтобы не стать банкротами, такие фирмы вынуждены брать новые кредиты в целях погашения старых. Этот режим финансирования был назван Х.Ф. Мински спекулятивным финансированием (*speculative finance*). В случае роста процентных ставок или падения денежных поступлений фирм спекулятивное финансирование неизбежно трансформируется в Понци финансирование (*Ponzi<sup>14</sup> finance*), при котором этих поступлений не хватает даже на регулярную выплату процентов. В такой ситуации единственный выход - увеличение объема задолженности для погашения старых кредитов. Если спекулятивное финансирование характерно для фазы бума, то Понци финансирование приводит к переходу экономики из этой фазы в фазу спада. Это связано с тем, что рано или поздно фирмы, применяющие последний описанный режим финансирования, окажутся не в состоянии получить новые кредиты либо из-за слишком высокого значения риска заимодавца (отражающего пессимизм финансовых учреждений), либо из-за общей нехватки финансовых ресурсов (денег и их заменителей) в экономике. Если же для получения указанных ресурсов фирмы станут продавать свои производственные активы, то это приведет к снижению цены спроса на них, уровня инвестиций и, естественно, к экономическому кризису. Такой кризис может быть углублен за счет слишком большого значения риска заемщика (в результате чего инвестиции фирм окажутся меньше суммы, которую можно было бы потенциально финансировать на основе использования их внутренних источников), и особенно в том случае, если цена спроса на производственные активы упадет ниже цены их предложения. Ведь в этом последнем случае произойдет не что иное, как полное прекращение инвестиционного процесса.

Таким образом, периодические экономические кризисы порождаются не только неблагоприятными изменениями ожиданий экономических субъектов (данный факт подчеркивался как Дж.М. Кейнсом, так и некоторыми ортодоксальными экономистами, например А. С. Пигу в книге «*Industrial Fluctuations*»), но и систематически возникающей неспособностью сектора фирм к погашению своих долгов финансовому сектору. Это один из главных выводов ГФН. Другой главный вывод состоит в том, что в ходе делового цикла финансовая система становится все более и более хрупкой, т. е. происходит уменьшение ликвидности балансов хозяйствующих субъектов. Иными словами, деловой цикл можно воспринимать как феномен, связанный с «изменениями в степени хрупкости экономики» [17, р. 153]. Вот почему, как уже отмечалось выше, ГФН нередко называется также гипотезой финансовой хрупкости. Можно также добавить, что описанное повышение степени хрупкости является во многом плодом финансовой эволюции и эндогенного создания денежной массы в экономике, одним из важнейших свойств которой является накопление богатства [49, р. 11].

Сам Х.Ф. Мински обобщил основные положения ГФН следующим образом. «Первая теорема гипотезы финансовой нестабильности состоит в том, что экономика име-

<sup>14</sup> Этот режим финансирования назван «в честь» бостонского банкира Чарльза Понци, который сразу после Первой мировой войны практиковал в Бостоне финансовые спекуляции, подобные тем, что много десятилетий спустя стали осуществлять в постсоветской России финансовые компании, такие, как «МММ».

ет режимы финансирования, при которых она стабильна, и режимы финансирования, при которых она нестабильна. Вторая теорема гипотезы финансовой нестабильности состоит в том, что в течение периодов длительного процветания экономика переходит от финансовых отношений, способствующих стабильной системе, к финансовым отношениям, способствующим нестабильной системе» [40].

Основные преимущества ГФН по сравнению с другими теориями экономической динамики заключаются в следующем. Во-первых, это первая теория цикла, интегрирующая его инвестиционные и финансовые факторы. Во-вторых, она показывает, что экономический рост в капиталистическом хозяйстве имеет циклическую природу; поэтому рассмотрение роста и цикла как двух совершенно разных проблем (точнее говоря, проблем, относящихся к разным периодам времени) не может способствовать полному пониманию обоих этих феноменов. Отсюда, в частности, следует, что большинство известных моделей роста способно дать лишь ограниченное объяснение долгосрочной экономической динамики, поскольку не учитывает ее циклический характер<sup>15</sup>. В-третьих, ГФН демонстрирует, что «стабильность или спокойствие в мире с циклическим прошлым и капиталистическими финансовыми учреждениями является дестабилизирующей» [38, р. 37]. Иными словами, состояние сбалансированного роста – всего лишь момент циклической динамики капиталистического хозяйства, а не некий «центр притяжения», к которому оно стремится. В-четвертых, рассмотренная теория отражает тот факт реального мира, что экономическая и финансовая нестабильность являются «...нормальным функционированием, внутренне порождаемым результатом поведения капиталистической экономики» [38, р. 26].

## Взгляды Х.Ф. Мински на экономическую политику

Х.Ф. Мински выступал за активное макроэкономическое и институциональное вмешательство государства в экономику. Макроэкономическая роль государства рассматривалась им, прежде всего, как способ предотвращения финансового коллапса в периоды спадов и депрессий. Она должна заключаться в поддержании денежных поступлений производственных и финансовых единиц. Для этих целей, по его мнению, в фазе спада нужно проводить стимулирующую (т. е. экспансионистскую) фискальную и денежную политику. Первая, повышая уровень совокупного спроса, увеличивает доходы сектора фирм, что позволяет многим его представителям погасить долги и не обанкротиться. Вторая увеличивает количество ликвидности в финансовом секторе, а это позволяет «держаться на плаву» финансовым учреждениям, сталкивающимся с невозвращением долгов или массовыми изъятиями населением своих вкладов. Такое вмешательство государства, согласно точке зрения Х.Ф. Мински, уберегло западные страны в 1970–1990 гг. от второй Великой депрессии, так как предотвратило «долговую дефляцию». Правда, платой за это предотвращение явилась стагфляция.

Однако макроэкономическая политика не в состоянии изменить глубинные характеристики современного позднеиндустриального капиталистического хозяйства, из-за которых оно подвержено нестабильности. Дело в том, что повторяющаяся стимулирующая политика государства, опять-таки, усыпляет бдительность и фирм, и банков. По мере накопления опыта удачной реализации инвестиционных проектов, хозяйствующие субъекты будут все больше терять осторожность [12; 25]. Как отмечал сам Х.Ф. Мински: «после того, как заемщики и заимодавцы признают факт уменьшения степени понижательной нестабильности прибыли, будет расти готовность и способность промышленников и банкиров к долговому финансированию. Если потоки наличности, погашающие долги, фактически гарантированы деятельностью Большого Правительства<sup>16</sup>, то происходит поощрение долгового финансирования приоб-

<sup>15</sup> Это касается и некоторых посткейнсианских моделей роста, см. [8, с. 27–29].

<sup>16</sup> Под «Большим Правительством» [Big Government] Х.Ф. Мински понимал правительство с большой долей участия в ВВП, которое систематически проводит антициклическую фискальную политику. Аналогично, Центральный банк, систематически проводящий антициклическую денежную политику и выполняющий функцию «кредитора последней инстанции» [lender-of-last-resort], был назван

ретения капитальных активов» [39, р. 213]. В посткейнсианской традиции описанный феномен принято называть парадоксом Мински.

По мнению Х.Ф. Мински, избавить капиталистическую экономику от нестабильности могла бы институциональная политика государства. Она должна состоять, во-первых, в стимулировании изменений структуры совокупного спроса и технологий производства. В совокупном спросе должна повыситься доля потребления, а технологии должны стать более трудоемкими. Он полагал, что «... экономика, которая ориентирована на производство потребительских товаров менее капиталоемкими методами... будет в меньшей степени подвержена финансовой нестабильности и инфляции» [38, р. 53]. Во-вторых, такая политика должна заключаться в упрощении финансовой системы, упрощении, которое выражается, прежде всего, в ограничении краткосрочного кредитования долгосрочных инвестиционных проектов, т.е. в ограничении спекулятивного и Понци финансирования. Как отмечал Х.Ф. Мински, «... финансирование собственности на капитальные активы и инвестиций представляет собой ключевой дестабилизирующий феномен» [36, р. 520]. К сожалению, он не детализировал механизм реализации институциональной политики государства.

Впоследствии Х.Ф. Мински вернулся к проблеме государственной политики при разработке теории, рассматриваемой в следующем разделе.

### Теория финансовых стадий капитализма

В своей последней статье, написанной в соавторстве с американским экономистом Чарльзом Уолом [41], Х.Ф. Мински выдвинул теорию финансовых стадий капитализма, которая, на наш взгляд, вносит серьезный вклад, как в понимание институциональной эволюции капиталистической экономики, так и в выявление природы текущего кризиса. Согласно этой теории, капиталистическое хозяйство прошло в своем развитии пять финансовых стадий. Первая стадия – «коммерческий капитализм» – характеризовалась использованием внешних финансов в основном для обеспечения торговли товарами; при этом доминирующими «финансовыми учреждениями» являлись купцы и их объединения в виде торговых банков. Коммерческий капитализм был «утром» «дня» западной денежной экономики. Следующая стадия – «промышленный капитализм». Эта стадия отличается появлением и доминированием внешнего финансирования строительства железных дорог, добычи каменного угля и деятельности других отраслей промышленности. Промышленный капитализм сменился на рубеже XIX и XX веков «финансовым капитализмом», при котором внешнее финансирование использовалось, прежде всего, для финансирования создания трестов, картелей и иных монополистических и олигополистических объединений. По мнению Х.Ф. Мински, эпоха финансового капитализма закончилась Великой депрессией (1929–1933 гг.).

Активное макроэкономическое и иное вмешательство государства в капиталистическую экономику привело к появлению «менеджерального капитализма». Он отличался активной антициклической политикой государства, поддержанием низких процентных ставок, страхованием депозитов финансовых учреждений, «акционерным» участием государства в промышленности, финансах и транспортной отрасли, а также ограничениями конкуренции. При этом в эпоху менеджерального капитализма (продолжавшуюся примерно с конца 1930-х до начала 1970-х годов) финансовая система была прочной (robust), т.е. отличалась высокой степенью ликвидности балансов хозяйствующих субъектов.

Менеджеральный капитализм сменился последней (на сегодня) финансовой стадией – «капитализмом денежных менеджеров» (money manager capitalism). Эта стадия характеризуется доминированием на финансовых рынках институциональных инвесторов. Иными словами, на данной стадии обращение большей части финансовых инструментов управляется финансовыми учреждениями, причем не столько даже коммерческими банками, сколько страховыми компаниями, пенсионными и взаимными фондами, а также прочими подобными организациями. В значительной сте-

---

Х.Ф. Мински «Большим Банком» [Big Bank]. См. также [33, р. 4].

пени благодаря этому происходит трансформация финансовой системы из прочной в хрупкую (*fragile*), трансформация, которая осуществляется, как уже отмечалось, в ходе деловых циклов. Другие свойства капитализма денежных менеджеров – меньшая активность государства в проведении стабилизационной политики, уменьшение степени «акционерного» участия государства в экономике, усиление конкуренции, а также более неблагоприятные социальные показатели (высокий уровень безработицы, упадок профсоюзов) по сравнению с менеджеральным капитализмом.

Х.Ф. Мински считал, что последняя стадия менее хороша, чем предыдущая, поскольку характеризуется резко возросшей нестабильностью<sup>17</sup>. Вместе с Ч. Уоленом он отмечал: «капитализм может быть успешным, только если его институциональная структура отражает тот факт, что люди имеют ограниченную терпимость по отношению к неопределенности и ненадежности» [41, р. 161]. По его мнению, институциональная структура капитализма денежных менеджеров не отражает данный факт. Благоприятное изменение этой структуры, с точки зрения Х.Ф. Мински, может быть осуществлено государством. Этому может послужить как политика, применявшаяся в эпоху менеджерального капитализма, например поддержание низких и стабильных процентных ставок и политика обеспечения полной занятости, так и «новые» мероприятия, в частности увеличение государственных капиталовложений в инфраструктуру и активный качественный контроль над деятельностью финансовых учреждений. Последняя разновидность мер может заключаться, например, в запрещении покупок спекулятивных активов с нестабильной рыночной ценой теми банками, чьи пассивы находятся под защитой центрального банка.

По мнению Х.Ф. Мински и Ч. Уолена, можно «... не только уменьшить степень сегодняшней экономической ненадежности, не жертвуя экономическим прогрессом, но также заложить и установить институциональные предпосылки для успешного капитализма двадцать первого века» [41, р. 168]. Эти слова Х.Ф. Мински оказались его завещанием, как для теоретиков-экономистов, так и для лиц, ответственных за проведение экономической политики. К сожалению, последние не выполнили указанное завещание.

## Вместо заключения: теория Х.Ф. Мински и современные кризисы

Мы полагаем, что американский экономист Хайман Филип Мински оставил очень яркий след в экономической теории второй половины XX в., внося огромный вклад в такие области, как теория денег, теория инвестиций, теория деловых циклов, теория финансовой эволюции, теория экономической политики. Думается, что он заслуживал Нобелевской премии не в меньшей степени, чем, скажем, такие макроэкономисты, как Джон Ричард Хикс, Милтон Фридмен или Роберт Эмерсон Лукас. К сожалению, уже давно наблюдается тенденция к присуждению этой премии тем, кто ограничивается лишь мягкой критикой существующего на Западе общественного строя или же вообще полностью его одобряет (а также не склонен отвергать принципы оптимизации и методологического индивидуализма<sup>18</sup> при построении своих концепций). Как уже, наверное, стало ясно, Х.Ф. Мински не относился к числу подобных ученых. Но данный факт, по нашему мнению, не должен служить препятствием к глубокому изучению его богатого научного наследия.

Еще при жизни Х.Ф. Мински, в конце 1980-х и в начале 1990-х годов было издано несколько сборников статей [25; 26; 46], которые содержали макроэкономические исследования в «минскианском духе» различных ученых. Эти сборники, особенно тот, который вышел под редакцией Г. Димски и Р. Поллина [25], часто цитируются в посткейнсианской литературе. В то же самое время, идея финансовой хрупкости заинтересовала представителей мейнстрима в лице таких известных представителей нового кейнсианства, как Дж. Стиглиц, Б. Бернанке и другие. В результате были опубли-

<sup>17</sup> См. также [53, р. 18].

<sup>18</sup> Именно эти принципы являются основополагающими для экономической теории мейнстрима [11].



ликованы знаменитые статьи [15; 28]<sup>19</sup>, написанные упомянутыми экономистами и их коллегами, статьи, которые почему-то считаются пионерными, хотя, на самом деле, понятие и роль финансовой хрупкости были исследованы впервые именно Х.Ф. Мински. Кроме того, новые кейнсианцы трактовали финансовую хрупкость в традиционном для себя духе, как следствие асимметричной информации. Никаких апелляций к неопределенности, особой роли денег, финансовой эволюции и инвестиций эти авторы не делали [53, р. 3].

А вскоре, после смерти Х.Ф. Мински в 1996 году, появилось множество выдержанных в традиции посткейнсианства работ, авторы которых применили ГФН к анализу финансовых кризисов в Юго-Восточной Азии [14; 32; 45], странах Латинской Америки [19; 22; 43], Ближнего Востока [24] и Восточной Европы [16]. Текущий финансовый кризис, начавшийся в 2008 году<sup>20</sup>, также вызвал интерес у последователей Х.Ф. Мински [33; 49; 53], хотя еще прошло слишком мало времени для того, чтобы дать его глубокий и всесторонний анализ.

Однако, с точки зрения, диктуемой теорией Х.Ф. Мински, основные причины кризиса очевидны. Наблюдавшийся на рубеже веков длительный подъем, вызванный, в частности, специфическим сочетанием развития «новой экономики» (связанной с телекоммуникациями, Интернетом и т.д.), бурных финансовых инноваций и процессов глобализации, привел к небывалому росту степени финансовой хрупкости во всей мировой экономике. Такой подъем усыпил бдительность хозяйствующих субъектов во всем мире, субъектов, набравших много «сомнительных» долгов и ставших неликвидными и неплатежеспособными. Текущий кризис оказался закономерной расплатой. По-другому и не могло быть в рамках капитализма денежных менеджеров. Таким образом, текущий финансовый и экономический кризис – следствие функционирования и эволюции институтов позднеиндустриальной денежной экономики. И полное преодоление этого кризиса вкупе с предотвращением его рецидивов невозможно без коренной реформы этих институтов. Некоторые направления такой реформы, возможно, должны состоять во введении ограничений на секьюритизацию и развитие рынков производных финансовых инструментов, а также на краткосрочное кредитование долгосрочных инвестиционных проектов. Кроме того, не следует забывать о желательности ужесточения требований к ликвидности балансов финансовых учреждений. Однако при проведении подобных мероприятий следует соблюдать известную осторожность. Если подобные ограничения окажутся чрезмерно жесткими, то экономический прогресс может надолго затормозиться. Нужно учитывать, что развитие денежной экономики может быть только неустойчивым и неравновесным [9, с. 64–66].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вайнтрауб С. (ред.) Современная экономическая мысль. М.: Прогресс. 1981.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс. 1978.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости / в кн. Истоки. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ. 1998.
4. Ноздрань Н., Березин И. Денежные агрегаты: теория и практика // Вопросы экономики. 1993. № 6.
5. Розмаинский И.В. Эволюция финансовой системы и макроэкономика: необходимость интеграции // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5 (Экономика). 1994. Вып. 4. № 26.
6. Розмаинский И. В. Расширение теневой экономики и «денежная деградация»: пагубная взаимосвязь // Экономическая теория преступлений и наказаний. 2002. Вып. 4/2.

<sup>19</sup> См. также обзорную статью по теме «финансовая хрупкость и экономические колебания» [21]. Важнейшее отличие новых кейнсианцев как от традиционных кейнсианцев, так и от посткейнсианцев, заключается в наличии микроэкономического обоснования макроэкономических функций, содержащего оптимизирующее поведение репрезентативного агента. Поэтому новое кейнсианство является органичной частью современного мейнстрима.

<sup>20</sup> При этом можно говорить о том, что первые признаки кризиса начали проявляться еще в 2007 году в виде неблагоприятных процессов на ипотечном рынке США [33; 49; 53].

7. Розмаинский И.В. «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Том 3. № 1.
8. Розмаинский И.В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. 2006. № 5.
9. Розмаинский И.В. Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсианской теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Том 5. № 3.
10. Розмаинский И.В. Посткейнсианская теория денежной экономики и миражи постиндустриализма: анализ и выводы для постсоветской России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 6. № 1.
11. Розмаинский И.В. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века // Вопросы экономики. 2008. № 7.
12. Скоробогатов А.С. Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Том 3. № 2.
13. Arestis P. Post-Keynesian Theory of Money, Credit and Finance / Arestis P. (ed.) Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling. Aldershot: Edward Elgar. 1988.
14. Arestis P., Glickman M. Financial Crisis in Southeast Asia: Dispelling Illusion the Minskyan Way // Cambridge Journal of Economics. 2002. Vol. 26. № 2.
15. Bernanke B. S., Gertler M. Financial Fragility and Economic Performance // Quarterly Journal of Economics. 1990. Vol. 105.
16. Bezemer D. J. Post-Socialist Financial Fragility: The Case of Albania // Cambridge Journal of Economics. 2001. Vol. 25. № 1.
17. Carvalho F. J. C. Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar. 1992.
18. Chick V. The Evolution of the Banking System and the Theory of Savings, Investment and Interest / Chick V. On Money, Method and Keynes. Selected Essays. London: Macmillan. 1992.
19. Cruz M., Amann E., Walters B. Expectations, the Business Cycle and the Mexican Peso Crisis // Cambridge Journal of Economics. 2006. Vol. 30. № 5.
20. Davidson P. Money and the Real World. London: Macmillan. 1972.
21. Delli Gatti D., Gallegati M. Financial Fragility and Economic Fluctuations: Keynesian Views (and an Addendum) // Economic Notes. 1995. Vol. 24. № 3.
22. De Paula L. F., Alves Jr. A. Jo. External Financial Fragility and the 1998 – 1999 Brazilian Currency Crisis // Journal of Post Keynesian Economics. 2000. Vol. 22. № 4.
23. Dillard D. The Economics of John Maynard Keynes. The Theory of a Monetary Economy. New-York: Prentice-Hall Inc. 1948.
24. Dufour M. Behavioural Explorations in a Realm of Fundamental Uncertainty: A Reappraisal of the 2000 – 2001 Financial Crisis in Turkey. [http://www.pei.umass.edu/fileadmin/pdf/UM-NS\\_Workshop/Dufour\\_PaperTurkey\\_in\\_crisis\\_-\\_empirics.doc](http://www.pei.umass.edu/fileadmin/pdf/UM-NS_Workshop/Dufour_PaperTurkey_in_crisis_-_empirics.doc)
25. Dymski G., Pollin R. (ed.) New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Tradition of Hyman P. Minsky. Ann Arbor: The University of Michigan Press. 1994.
26. Fazzari S., Papadimitrou D. (ed.) Finance Conditions and Macroeconomic Performance. Essays in Honor of Hyman P. Minsky. Armonk. M. E. Sharpe, Inc. 1992.
27. Fisher I. The Debt Deflation Theory of Great Depressions // Econometrica. 1933. October.
28. Greenwald B. C., Stiglitz J. E. Financial Market Imperfections and Business Cycles // Quarterly Journal of Economics. 1993. Vol. 108.
29. Keynes J. M. Alternative Theories of the Rate of Interest // Economic Journal. 1937. June.

30. *Keynes J. M.* The «Ex Ante» Theory of the Rate of Interest // *Economic Journal*. 1937. December.
31. *Keynes J. M.* The Process of Capital Formation // *Economic Journal*. 1939. September.
32. *Kregel J.* Yes, It Did Happen Again – A Minsky Crisis Happened in Asia // *Jerome Levy Economics Institute. Working Paper # 234*. 1998. April.
33. *Kregel J.* The Natural Instability of Financial Markets // *The Levy Economics Institute. Working Paper # 523*. 2007. December.
34. *Minsky H. P.* Central Banking and Money Market Changes // *Quarterly Journal of Economics*. 1957. May.
35. *Minsky H. P.* John Maynard Keynes. New York: Columbia University Press. 1975.
36. *Minsky H. P.* Capitalist Financial Processes and the Instability of Capitalism // *Journal of Economic Issues*. 1980. June.
37. *Minsky H. P.* The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to «Standard» Theory / Wood J.C. (ed.) John Maynard Keynes. Critical Assessments. London: Macmillan. 1983.
38. *Minsky H. P.* The Financial Instability Hypothesis: A Restatement / Arestis P., Skouras T. (eds.) Post-Keynesian Economic Theory. Brighton: Wheatsheaf. 1985.
39. *Minsky H. P.* Stabilizing an Unstable Economy. New Haven: Yale University Press. 1986.
40. *Minsky H. P.* The Financial Instability Hypothesis // *The Levy Economics Institute. Working Paper # 74*. 1992. May.
41. *Minsky H. P., Whalen C. J.* Economic Insecurity and the Institutional Prerequisites for Successful Capitalism // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1996 - 1997. Winter.
42. *Niggle C. J.* The Evolution of Money, Financial Institutions, and Monetary Economics // *Journal of Economic Issues*. 1990. June.
43. *Pardo-Beltran E.* Minsky's Financial Fragility Applied to the Case of Colombia, 1970 – 2000. <http://www.policyinnovations.pdf>
44. *Pollin R.* Marxian and Post-Keynesian Developments in the Sphere of Money, Credit and Finance: Building Alternative Perspectives in Monetary Macroeconomics / Glick M. A. (ed.) Competition, Technology and Money. Classical and Post-Keynesian Perspectives. Aldershot: Edward Elgar. 1994.
45. *Schroeder S. K.* A Minskian Analysis of Financial Crisis in Developing Countries // *CEPA Working Paper 2002 – 09*. 2002. August.
46. *Semmler W.* (ed.) Financial Dynamics and Business Cycles: New Perspectives. Armonk. M. E. Sharpe, Inc. 1989.
47. *Simons H.* Rules versus Authorities in Monetary Policy // *Journal of Political Economy*. 1936. February.
48. *Toporowski J.* Minsky's 'Induced Investment and Business Cycles' // *Cambridge Journal of Economics*. 2008. Vol. 32. № 5.
49. *Whalen C. J.* The U. S. Credit Crunch of 2007. A Minsky Moment // *The Levy Economics Institute. Public Policy Brief # 92*.
50. *Wray L. R.* Money and Credit in Capitalist Economies. The Endogenous Money Approach. Aldershot: Edward Elgar. 1990.
51. *Wray L. R.* Alternative Approaches to Money and Interest Rates // *Journal of Economic Issues*. 1992. Vol. XXVI. December.
52. *Wray L. R.* Review of Post Keynesian Monetary Theory by Paul Davidson (Edward Elgar, 1994) // *Review of Political Economy*. 1995. Vol. 7. № 4.
53. *Wray L.R., Tymoigne E.* Macroeconomics meets Hyman P. Minsky: The Financial Theory of Investment. The Levy Economics Institute. Working Paper # 543. 2008. September.

## ТЕОРИЯ ЭНДОГЕННОЙ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ: СПРОС НА ДЕНЬГИ, ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ И ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ

СКОРОБОГАТОВ А.С.

кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ  
e-mail: askorobogat@yandex.ru

В статье рассматривается проблематика эндогенной денежной массы с позиций посткейнсианской экономической теории. Анализируются различные мотивы, влияющие на колебания спроса на деньги. Исследуются основные каналы расширения эндогенной денежной массы.

*Ключевые слова:* посткейнсианство, деловой цикл, спрос на деньги, эндогенная денежная масса

*Код классификатора JEL:* E12, E52

Два необходимых условия эндогенизации денежной массы

Теория эндогенных денег является теорией о том, как создаются деньги вопреки контролирующим мероприятиям центрального банка. Термин «эндогенные» (внутренние) предполагает, что деньги создаются внутри экономики – в ответ на импульсы, посылаемые экономикой. Это означает, что необходимые условия и причины для возникновения дополнительных денег возникают в экономике, рассматриваемой в качестве полностью автономной единицы. Объем денежной массы испытывает колебания исключительно под влиянием факторов, возникающих в самой экономике. В этом концепция эндогенных денег противоположна концепции денег экзогенных, предполагающей их расширение и сокращение исключительно вследствие денежно-кредитной политики.

Эндогенность денег является выражением общего принципа рыночной экономики – спрос рождает предложение. Будучи экзогенной, денежная масса определялась бы стратегией центрального банка, эндогенные же деньги возникают и уничтожаются только в результате колебаний спроса на деньги. Фактически, вопрос об эндогенности или экзогенности денег является одним из фундаментальных вопросов макроэкономики, в зависимости от ответа на который можно идентифицировать то или иное направление в науке<sup>1</sup>.

Идея об эндогенности является необходимым звеном в посткейнсианской теории инвестиций. Если теория выбора активов выясняет условия формирования спроса на капитал, то теория эндогенных денег позволяет представить, как формируются финансы, необходимые для осуществления инвестиций. Поэтому можно констатировать, что инвестиционные расходы являются результатом двух факторов: инвестиционного спроса и способности финансовой системы удовлетворять спрос на деньги.

Отсюда мы переходим к двум условиям, определяющим необходимость и возможность эндогенизации предложения денег в экономике. К первому условию относится широкий размах колебаний спроса на деньги. Первоначальным импульсом к тому, чтобы финансовый сектор создавал дополнительные деньги, является спрос на деньги. Если бы спрос на деньги был постоянным, предложение денег бы стабилизировалось, и не было бы никакой необходимости создавать их дополнительное количество.

<sup>1</sup> Деньги благодаря эндогенному характеру формирования и будучи активом, не создающим занятость, играют особую роль в посткейнсианской теории.

тво. По сути, одной из основ монетаристской теории экзогенного предложения денег является рассмотрение спроса на деньги как более или менее постоянной величины. Это постоянство вытекает из признания в качестве мотивов хранения денег только временного лага между доходами и расходами или, другими словами, транзакционного мотива предпочтения ликвидности. Транзакционный мотив указывает лишь на наличие трений в экономике и не может быть существенным фактором цикла. Поэтому отказ от остальных мотивов (предосторожности и спекулятивного) спроса на деньги – путь, по которому идут неоклассические макроэкономисты, – открывает теоретическую возможность постоянства спроса на деньги.

Посткейсианство же, исходя из идеи о существовании мотивов спроса на деньги, характеризующихся крайней нестабильностью, приходит к выводу о необходимости значительных колебаний спроса на деньги. Если же спрос на деньги характеризуется большой амплитудой колебаний, отсюда следуют два вывода. Первый – о почти постоянно продолжающемся разладе между денежно-кредитной политикой и потребностью экономики в деньгах. Спрос на деньги меняется очень быстро и изменения эти продолжают каждый момент времени. Поэтому очень трудно или почти невозможно следить за этими изменениями и моментально на них реагировать из единого центра. Неспособность центрального банка чутко улавливать и быстро удовлетворять потребность в деньгах является частным случаем общей неспособности государства собирать необходимую информацию и удовлетворять потребности населения, что было ярко продемонстрировано в странах с плановой экономикой. С другой стороны, центральный банк, даже если бы и мог, все равно не стал бы приспосабливать свою политику к удовлетворению спроса на деньги, поскольку преследует свои стратегические цели<sup>2</sup>, несовместимые с сиюминутными финансовыми потребностями предпринимателей.

Второй вывод состоит в том, что сочетание сильно колеблющегося спроса на деньги и низкой эластичности предложения денег создает основу для серьезных колебаний ставки процента, которая подчас может быть очень высокой и тем самым стимулировать финансистов любым путем отыскивать дополнительные резервы для выдачи кредитов. Когда какая-либо отрасль хозяйства становится особенно прибыльной, постепенно происходит перелив капитала из других отраслей в данную отрасль. То же самое имеет место и на финансовом рынке. Частое состояние высокого спроса на деньги и недостаточность резервов поднимают доходность финансовых операций и стимулируют поиск путей для выдачи кредитов в условиях отсутствия необходимых для этого резервов. Усилия финансистов приводят к желаемому результату, и спрос на деньги удовлетворяется независимо от денежно-кредитной политики. Таким образом, двумя условиями эндогенизации денежной массы являются большая амплитуда колебаний спроса на деньги и способность финансовой системы удовлетворять этот спрос.

## Непостоянство спроса на деньги

**Спрос на деньги как на поток и финансовый мотив.** Для теории цикла имеет серьезное значение разграничение, сделанное Р. Реем, между спросом на деньги как на запас (предпочтением ликвидности) и спросом на деньги как на поток. Это два противоположных понятия характеризуют соответственно понижательную и повышательную фазы делового цикла. Вопрос об определении того и другого типа спроса на деньги и является проблемой теории выбора активов и заслуга Дж.М. Кейнса, согласно посткейнсианскому подходу, заключается в том, что он прояснил условия формирования обоих видов спроса на деньги.

<sup>2</sup> Наиболее общими случаями таких стратегических целей являются подавление инфляции (ограничение предложения денег) и стимулирование выпуска (расширение денежной массы). Среди прочих направлений политики могут быть поддержание на плаву отдельных финансовых институтов либо же всей финансовой системы, преследование личных целей высокопоставленными чиновниками или же действия в интересах отдельных групп интересов (поиск ренты).

Одним из элементов спроса на деньги как на поток является финансовый мотив. Величина финансового мотива является прямым отражением цены спроса на капитальные активы и исторически финансовый спрос на деньги всегда предшествует осуществлению инвестиций. Поэтому большая величина финансового мотива свидетельствует о наступлении экономического подъема. Финансовый мотив и побуждение к инвестированию – понятия идентичные, и поэтому нельзя рассматривать финансовый мотив как один из элементов теории предпочтения ликвидности. Предпочтение ликвидности характеризует условия, когда деньги обладают наибольшей собственной нормой процента, т. е. рассматриваются как наиболее выгодный актив для вложения. Финансовый же мотив отражает прямо противоположную ситуацию, при которой ожидаемый доход на капитал оценивается высоко, а предпочтение отдается доходным активам, прежде всего капитальному имуществу. В это время ликвидность не рассматривается как нечто особо ценное и, следовательно, собственная норма процента на деньги является низкой.

Когда финансовый мотив спроса на деньги охватывает экономику, это говорит о наличии оптимистических ожиданий в большинстве ее секторов, включая финансовый. Подобно тому, как предприниматели в производстве товаров и услуг, ожидая высоких прибылей, стремятся отыскать необходимые средства для инвестиций, так и финансисты, ожидая высоких доходов, прикладывают все усилия к поиску резервов для предоставления выгодных в такие времена кредитов. Таким образом, финансовый мотив является единственным мотивом спроса на деньги, который стимулирует финансовые инновации в развитых рыночных экономиках.

**Теория выбора активов как исходный пункт исследования эндогенных денег.** Первоначальный импульс к финансовым инновациям, делающим деньги эндогенными, идет со стороны спроса на деньги. Поэтому первичным элементом теории эндогенных денег должна быть идея об изменчивости спроса на деньги. Теория эндогенных денег начинается там, где заканчивается теория выбора активов. То, что является необходимой предпосылкой для теории эндогенных денег, является конечным выводом теории выбора активов.

Зависимость выбора активов от ожиданий будущего делает этот выбор очень нестабильным. В результате постоянной смены ожиданий предпочтения то в сторону доходных активов, то в сторону ликвидности сменяются очень часто, что создает основу для больших колебаний спроса на деньги. Если бы финансовый спрос на деньги был более или менее стабильным, постепенно спрос и предложение денег друг друга бы уравновесили, необходимое количество денег контролировалось бы денежными властями, а финансовая система была бы совершенно пассивным фактором в определении объемов денежной массы. Стабильность спроса на деньги исключало бы наличие у финансистов стимулов к инновациям, и предложение денег было бы постоянным и определялось бы экзогенно.

Теория выбора активов предшествует теории эндогенных денег как логически, так и исторически. Логически, поскольку при постоянстве спроса на деньги нет предпосылок для эндогенизации. Вывод же о его нестабильности является конечным итогом теории выбора активов. Эта теория была создана Кейнсом еще до признания им самим эндогенного характера формирования денег. Посткейнсианство же возникло на основе развития теории выбора активов и только позднее пришло к включению теории эндогенных денег в целостную систему взглядов. В хозяйственной практике выбор активов предшествует спросу на деньги. Поскольку же предпочтения относительно выбираемых активов постоянно сменяют друг друга, то и спрос на деньги все время колеблется, подавая стимулы к его эндогенному удовлетворению.

## Финансовые системы развитых стран на современном этапе своего развития

**Финансы, фундирование и процесс формирования капитала.** Когда речь идет о способах эндогенного предложения денег со стороны финансовых институтов, имеет смысл проводить различие между финансами и фундированием (funding). Финансы обычно сводятся к краткосрочным займам, которые, как правило, являются единственным способом финансирования инвестиций. Так, например, руководство компании, решившее построить новый завод, доходы от которого пойдут только через десять лет, может выпустить облигации с годичным сроком погашения. Через год выпускается новая серия облигаций и так в течение десяти лет пока не будет построен завод и не начнет приносить доходы. Так происходит «трансформация краткосрочных пассивов в долгосрочные» [4, р. 151].

Почему же в мире преобладает такой тип финансирования инвестиций? Причина состоит в том, что финансовый рынок приводится в движение спекулятивными мотивами краткосрочного характера. Инвесторы часто изменяют свои ожидания и предпочтения, и смена оценок может происходить из-за самых незначительных причин. В силу неопределенности будущего и ориентации инвесторов на среднее мнение финансовый рынок является исключительно подвижным. Для инвесторов в такой ситуации лучше не иметь долгосрочных вложений, поскольку их ожидания и оценки простираются на очень короткий срок. В результате количество долгосрочных кредитов в экономике ограничено.

Предпринимателям в таких условиях приходится создавать долгосрочные пассивы искусственным путем. Осуществляя долгосрочный проект, они регулярно могут выпускать долговые обязательства, чтобы покрыть старые долги и продолжать реализацию проекта. Такая практика и называется фундированием, и ее результатом является процесс формирования (т.е. расширение основного) капитала (capital formation) [4].

Практика краткосрочного финансирования долгосрочных проектов существенно влияет на многие макроэкономические характеристики. Прежде всего, создаются благоприятные возможности для финансовых инноваций, поскольку вновь создаваемые инструменты (например, соглашения об обратном выкупе или евродолларовые займы) обычно имеют краткосрочный характер. Дело в том, что деньги эндогенно формируются в результате активной политики банков по привлечению пассивов, приводящей к возникновению новых компонент денежной массы. Однако самим банкам удается привлечь дополнительные пассивы на исключительно подвижном рынке только на краткосрочной основе. Фактически, эндогенное предложение денег ограничивается в основном краткосрочными долгами. Если бы инвестиции финансировались только за счет долгосрочных долгов, финансовые институты не могли бы реагировать так быстро. Поэтому эндогенное предложение денег – это, прежде всего, эндогенное предложение краткосрочных займов; что же касается объема долгосрочных займов, то он остается экзогенной величиной. Таким образом, предприниматели, используя краткосрочные займы для инвестиций, тем самым дают возможность финансовой системе развиваться за счет инноваций в краткосрочных операциях.

Кроме того, в результате краткосрочного кредитования инвестиций увеличивается амплитуда колебаний финансового спроса на деньги, а следовательно, и инвестиционных расходов. Увеличение амплитуды колебаний спроса на деньги в результате использования вышеописанной практики имеет два аспекта. Потолок колебаний поднимается вверх, поскольку благодаря разделению на финансы и фундирование становятся доступными источники финансирования инвестиций, а это влияет на объемы инвестиционных расходов в период оптимистических ожиданий. Однако обратной стороной такой доступности финансов является увеличение риска инвестиционных проектов, потенциальные банкротства и резкие спады деловой активности. При ухудшении оценок на финансовом рынке может увеличиться уровень предпочтения ликвидности. В результате произойдет сокращение кредитных операций и предприни-

матель, финансирующий долгосрочные проекты за счет краткосрочных обязательств, может оказаться в ситуации, когда невозможно получить очередной кредит. Это означает, что у него не будет денег ни для погашения старых обязательств, ни для продолжения проекта. При этом незавершенный проект практически не будет поддаваться реализации как из-за своей специфичности, так и по причине преобладания низких оценок капитальных активов на рынке.

Так, предпринимателя постигает кризис платежеспособности и он становится банкротом. Банкротство же одного или нескольких приводит к кумулятивному развитию ситуации, и далее банкротства волной прокатываются по экономике. Характерной чертой такой ситуации является то, что банкротства постигают предпринимателей не по причине неэффективности проекта, а исключительно по причине смены ожиданий и того, что Х. Мински назвал финансовой хрупкостью. Последняя характеризует экономику, в которой ее нормальное функционирование зависит от возможности фирм получить новые кредиты. При этом, как показывает М. Нэплс, их дополнительная роль в развитии делового цикла состоит в том, что «величина мультипликатора расходов увеличивается, когда спад приводит к банкротствам» [7, р. 512]. Причем даже если рынок и прореагирует на то, что освободились какие-то ниши в результате чьего-либо банкротства, «соответствующие изменения занятости и выпуска не компенсируют полностью потери от банкротства» [7, pp. 512–513]<sup>3</sup>.

Поэтому можно говорить о том, что чисто финансовые факторы увеличивают амплитуду колебаний спроса на деньги для финансирования инвестиций. В фазе подъема инвестиционные расходы увеличиваются благодаря доступности финансов. В фазе спада зависимость фирм и их инвестиционных проектов от получения новых кредитов приводит к резкому обвалу. В данном случае эндогенное предложение денег можно сравнить с наркотиком, который вначале стимулирует, а потом вызывает зависимость и тяжелое физическое состояние, когда невозможно получить очередную порцию.

**Основные каналы эндогенного расширения денежной массы.** Прежде чем перейти к вопросу о том, за счет чего происходит эндогенное расширение денег в экономике, необходимо четко определить способы контроля центрального банка за динамикой денежной массы с тем, чтобы показать неэффективность таких способов и связанную с этим возможность эндогенного формирования денег.

При условии четкой идентификации денег как некоего заданного агрегата должна быть возможность прямого и/или косвенного влияния на объем денежной массы. Прямое влияние возможно посредством покупки или продажи на рынке государственных ценных бумаг. Косвенные же способы предполагают манипулирование учетной ставкой, определяющей спрос на кредиты центрального банка со стороны финансовых институтов, или величиной денежного мультипликатора (отношения итогового изменения денежной массы к первоначальному изменению одного из ее компонентов) – через установление нормы обязательных резервов [1, сс. 375–387; 2, с. 221–232].

Посредством этих трех инструментов и осуществляется денежно-кредитная политика. Каковы же каналы расширения денег вопреки этим мероприятиям? В посткейнсианской литературе можно найти следующие основные каналы: изменение структуры денег; изменение денежного мультипликатора; политика поддержания на плаву финансовой системы; эндогенность решений руководства центрального банка; более полное использование избыточных резервов; привлечение денег в банковскую сферу.

<sup>3</sup> Предложенная М. Нэплсом формула мультипликатора с учетом банкротств выглядит следующим образом:  $M = 1 - \frac{b}{1 - mpc}$  или  $\delta Y = (1 - b + bc)\delta A(1 + mpc + mpc^2 + mpc^3 + \dots)$ ,  $c = \frac{\delta q_i}{\delta D_i}$ .

где  $b$  – доля сокращения совокупных расходов, вызывающая банкротство,  $c$  – коэффициент, измеряющий такое падение валовой выручки фирм, проистекающее из уменьшения совокупных расходов, при котором наступает банкротство,  $bc$  – коэффициент, в соответствии с которым нужно скорректировать величину мультипликатора для того, чтобы учесть влияние банкротств, наконец  $(1 - b)$  – доля, приходящаяся на мультипликатор за вычетом коэффициента банкротств. Полученные уравнения позволяют сделать вывод о том, что банкротства приводят к увеличению мультипликатора расходов. За счет них кумулятивное развитие циклических колебаний капиталистической экономики приобретает особую силу.



Следует отметить, что все эти каналы в посткейнсианстве принято определенным образом классифицировать, в результате чего в теории эндогенных денег есть два направления, по-разному трактующее природу эндогенности: аккомодационное и структуралистское [8, pp. 73–82]. В первом случае утверждается, что эндогенность денег является результатом денежно-кредитной политики, во втором – предпринимательской активности в финансовом секторе. Однако едва ли эти две возможности являются взаимоисключающими; скорее вопрос может стоять лишь об их относительном значении.

Как уже говорилось, центральный банк исходит из заданного определения денег. Обычно в качестве денежного агрегата берется набор активов, наиболее стабильно выполняющих функцию средства обращения, например, M1. Когда же функцию средства обращения начинают выполнять активы, не учитываемые денежными властями в качестве денег, это уже ставит под вопрос всю денежно-кредитную политику. Поскольку же такие активы (денежные субституты) не считаются деньгами, то в отношении них не проводится регулирующих мероприятий. Контролируется количество определенных денежных компонент, например, наличности и депозитов до востребования, тогда как другие обращаются совершенно свободно.

Возникает вопрос: почему центральные банки не используют наиболее широкий денежный агрегат, чтобы учесть все активы, которые могут выполнять функцию средства обращения? Причина состоит в том, что для проведения сколько-нибудь осмысленной и целенаправленной политики денежные власти должны исходить из такого определения денег, которое работает безотносительно к текущему состоянию конъюнктуры. Речь идет о том, что только немногие компоненты денежной массы постоянно служат в качестве средства платежа. К ним и относятся, прежде всего, наличность и чековые счета. Все остальные денежные активы выполняют функцию средства обращения только от случая к случаю, в зависимости от спроса на деньги. Когда же речь идет о денежно-кредитной политике, она не может быть взвешенной, опираясь на шаткое определение денег.

Появление денежных субституттов, кроме того, что изменяет структуру денег в сторону от официального денежного агрегата, еще и влияет на величину денежного мультипликатора. Его величина задается нормой обязательных резервов. Денежные же субституты позволяют банкам искусственно сократить эту норму, что приводит к увеличению денежного мультипликатора. Например, банк может получить дополнительные резервы, открывая депозит или выпуская депозитный сертификат. В первом случае ему придется часть депозита, соответствующую норме обязательных резервов поместить на беспроцентный счет в центральном банке, а во втором случае банк, точно также получая наличность, избавлен от такой необходимости.

Эндогенность денег является во многом результатом политики самих денежных властей. Они вынуждены поддерживать на плаву финансовую систему страны и из этих соображений могут кредитовать финансовые институты в том объеме, в котором те будут нуждаться. Как об этом пишет представитель аккомодационного направления посткейнсианской теории денег Ф. Аррестис, «центральные банки просто не могут отказать в кредитах через учетное окно, поскольку не могут себе позволить подвергать опасности платежеспособность банковской системы» [3, p. 47].

Но возможна и еще одна причина эндогенности денежно-кредитной политики. Как показывает Дж. Эпстайн, центральные банки обычно являются выразителями интересов финансистов. Тогда в зависимости от их потребности они будут кредитовать финансовые институты или влиять на уровень процентной ставки [5]<sup>4</sup>.

В последние десятилетия очень большое развитие получил такой феномен как межбанковское кредитование. Само по себе это является важным фактором эндогенности денежной массы. В отсутствие межбанковского кредитования нет речи о каком-то единстве финансовой системы. Одни банки могут располагать большими

<sup>4</sup> Заметим, что сам по себе такой вывод основан на марксистской идее о классовой борьбе как главном двигателе социально-экономического развития. Тем не менее, если исходить из того, что у денежных властей существует хотя бы малейшая склонность поддерживать экономические интересы, прежде всего, финансовых институтов, это может служить в качестве дополнительного объяснения причин эндогенности денег.

избыточными резервами, в то время как другие – испытывать серьезный недостаток в них. Межбанковское кредитование придает целостность финансовой системе. В результате дефицит или избыток резервов относится уже ко всей финансовой системе, а не к отдельным банкам. Далее, заметим, что в зависимости от фазы цикла и оценок будущей доходности активов финансовая система будет либо накапливать значительный объем избыточных резервов из спекулятивных и предупредительных соображений (т. е. по соответствующим мотивам предпочтения ликвидности), либо их полностью использовать. Это само по себе уже делает предложение денег эндогенным. При этом источником эндогенного колебания денежной массы являются колебания избыточных резервов.

В данном случае имеет смысл снова обратиться к понятию денежного мультипликатора. Мультипликативное изменение денежной массы в результате утечек или инъекций имеет место потому, что деньги возникают в процессе кредитования. При этом любое внешнее к финансовой системе изменение количества денег, прокатываясь по финансовым институтам, приводит к конечному изменению денежной массы на величину первоначального толчка (утечки или инъекции), умноженного на денежный мультипликатор. Например, приток в банковскую систему в \$1000 означает увеличение пассивов одного из банков на данную величину. Затем увеличатся его активы в виде какого-либо займа. Поскольку же в современном мире преобладают кредитные деньги, то получение кем-либо займа означает соответствующее увеличение депозитов другого банка. Так могло бы продолжаться до бесконечности, если бы не существовало определенного ограничения. Ограничением для мультипликативного изменения является норма обязательных резервов, устанавливаемая денежными властями. В нашем примере это означает, что первый банк должен часть полученной суммы зарезервировать в центральном банке и в качестве кредита он сможет выдать уже меньшую сумму. Первый банк с новым депозитом в \$1000 при норме обязательных резервов 10% выдаст кредит в \$900. Следующий банк, получив \$900, выдаст 810\$, и так до полного затухания импульса. Здесь также видно, что нормой обязательных резервов задается величина денежного мультипликатора. Поэтому и денежно-кредитная политика основана на знании величины денежного мультипликатора [2, с. 189–191].

Однако все это работает только при условии отсутствия в банковской системе избыточных резервов. Если монетаристы признают данное условие, поскольку исходят из наличия только транзакционного мотива хранения денег, то в рамках посткейнсианского подхода, предполагающего, что деньги – это актив длительного пользования, данное условие не принимается. Можно утверждать, что величина избыточных резервов в зависимости от состояния предпочтения ликвидности, будет подвержена серьезным колебаниям, т.е. здесь мы исходим из выводов теории выбора активов. В условиях неблагоприятных оценок будущей конъюнктуры, банки, подобно всем прочим предпринимателям, будут запасаться деньгами. Когда же преобладают оптимистические ожидания будущего, в финансовой системе наоборот будет тенденция к максимально полному использованию резервов.

Постоянные и имеющие большой размах колебания избыточных резервов делают практически невозможной оценку денежного мультипликатора, что выбивает почву из под ног творцов денежно-кредитной политики. Неизвестно, что произойдет с первоначальной инъекцией или утечкой. Она может замкнуться на одном банке и дальше не пойти. Может быть, она пройдет какой-то путь, однако неизвестно, на ком он закончится. Понятие денежного мультипликатора работает только в мире со стабильным спросом на деньги и экзогенно определяемой денежной массой. Вместе с тем, как было показано, его неприменимость ставит под вопрос эффективность денежно-кредитной политики.

Последним из рассматриваемых каналов эндогенного колебания денежной массы являются колебания той величины денег, которая находится в банковской системе, т.е. испытываемый ею постоянный приток/отток денег. Поскольку деньги возникают в результате кредитования, осуществляемого банками, то объем денежной массы очень сильно зависит от того, какова доля общего количества денег, которая нахо-

дится в банковской системе. Так, если мы уподобим финансовую систему и нефинансовый сектор сосудам, в которые поступает одно и то же количество жидкости, то в первом сосуде давление будет расти гораздо быстрее, чем во втором, по причине мультипликативного эффекта, возможного лишь в финансовом секторе. Поэтому и имеет значение для определения количества денег их доля в банковской системе.

Далее отметим, что банки при помощи стратегии управляемых пассивов могут сами привлечь деньги и тем самым увеличить долю общего количества денег в финансовой системе. Так, выпуск депозитного сертификата, кроме того, что приводит к изменению структуры денежной массы, приводит также к притоку наличности в банковскую систему, в которой этот первоначальный приток получит мультипликативное развитие. Когда банки испытывают дефицит резервов, они не ожидают, когда к ним придут вкладчики и откроют новый счета. Они сами выпускают депозитные сертификаты и продают его на рынке ценных бумаг. Результатом является приток денег в банковскую систему и его мультипликативное расширение. Если мы учтем, что стимулы вести активную политику по увеличению пассивов тесно привязаны к состоянию ожиданий будущего, которые очень непостоянны, то ясно, что и такая политика будет отличаться непостоянством.

Таким образом, в зависимости от ожиданий будущего банковская система будет либо накапливать избыточные резервы, либо не только их полностью использовать, но еще и привлекать деньги из небанковской сферы. Поскольку же описанные каналы эндогенности денег работают, то, как замечает Б. Мур, «спрос на деньги всегда и необходимо равен предложению денег» [6, р. 427].

В заключение заметим, что каждый из описанных каналов эндогенного колебания денежной массы является достаточным условием эндогенизации предложения денег. Значительное же количество подобных каналов способствует большей чувствительности денежной массы к спросу на деньги. Кроме описанных, вероятно, существуют и другие инструменты и способы финансовых операций, делающих денежную массу эндогенной величиной. Можно также предположить, что с течением времени количество подобных инструментов будет расти, будет достигаться все большая синхронность спроса и предложения денег. Амплитуда потенциальных циклических колебаний будет становиться больше и вместе с ней – фискальная нагрузка государства, связанная с проведением активной антициклической политики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Вальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С.* Макроэкономика. СПб. 1997.
2. *Долан Э.* Деньги, банки и денежно-кредитная политика. СПб. 1994.
3. *Arrestis P.* Post Keynesian Theory of Money, Credit and Finance // *Post Keynesian Monetary Economics. New Approaches to Financial Modelling.* Ed. by P. Arrestis. Aldershot. 1988.
4. *Carvalho F. J. C.* Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot. 1992.
5. *Epstein G.* A Political Economy of Comparative Central Banking // *New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Tradition of Hyman Minsky.* Ann Arbor. Ed. by Dymally G. Pollin R. The University of Michigan Press. 1994. P. 231-278
6. *Moore B. J.* Reconciliation of the Supply and Demand for Endogenous Money // *Journal of Post Keynesian Economics.* N. 3. 1997
7. *Naples M. I.* Business Failures and the Expenditure Multiplier, or How Recessions Become Depressions // *Journal of Post Keynesian Economics.* N. 4. 1997.
8. *Norcia O. Lah M., Susjan A.* Dual Money Endogeneity in Transition Economies // *Journal of Post Keynesian Economics.* N. 1. 1996.

## О НЕИЗБЕЖНОЙ СМЕНЕ ПАРАДИГМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

**КАРДАШ В.А.**

*доктор экономических наук, профессор; профессор кафедры прикладной математики Новочеркасского гос. тех. университета (НГТУ); профессор-консультант кафедры математики и информационных технологий Кисловодского института экономики и права (КИЭП).  
e-mail: kardash\_v@mail.ru*

В статье рассматривается закономерная эволюция парадигмы экономической науки в общем процессе совершенствования человеческих знаний. Делается вывод о закономерности перехода от традиционного аддитивного представления явлений и процессов экономической жизни к более адекватному, ассоциативному, их представлению.

**Ключевые слова:** Научная парадигма, предметная область, научный метод, аддитивный, ассоциативный, синергетика, нелинейная динамика, социальная экономика.

**Коды классификатора JEL:** H44, I38.

### 1. Введение: парадигмы в экономических теориях и в экономической науке

Если внимательно проследить историю экономической мысли в пространственно-временных координатах, то нельзя не заметить проявления двух принципиальных особенностей её течения в общем потоке эволюции общечеловеческих знаний.

Во-первых, поражает исключительное разнообразие направлений, подходов, доктрин, концепций, теорий, идей, мнений, толкований, взглядов относительно каждого реального явления экономической жизни.

Во-вторых, как ни в одной другой области научного поиска, здесь всегда затевались кампании эмоционально бурных противостояний позиций профессионалов-теоретиков. И по традиции, именно на этой основе формировались различные идеологические направления и именные школы, в основании которых стояли гиганты экономической мысли, мэтры, ученые-столпы. Это были родоначальники относительно цельных, системных экономических теорий. А дискуссионные бури в среде экономистов разводились как в океанических масштабах системных доктрин и глубоких идей, так и чаще всего и ожесточеннее – на умозрительных «просторах» и «глубинах» взглядов в границах обыкновенного стакана с водой. Тем временем реальная экономическая жизнь шла либо параллельно теориям, слабо соприкасаясь с ними, либо впереди них, питая новые теоретические построения и подавая новые поводы для ученых споров. Такая слабопреемственная, «рваная», история экономической мысли имела своим следствием то, что экономисты до сих пор обсуждают и сопоставляют лишь парадигмы теорий, и полагают, что это и есть альтернативные парадигмы экономической науки как таковой.

В [15] научная парадигма определяется как общая модель, единый образец решения исследовательских задач. Например, в такой науке, как физика, ньютоновская парадигма классической механики с её абсолютными пространством и временем сменилась эйнштейновской парадигмой относительности пространственно-временных представлений. Именно парадигма, на основании которой строится научная теория

некоторой реальности, определяет степень адекватности этой теории отражаемой ею реальности.

Общая модель, единый образец организации и технологии научного поиска в некоторой отрасли знаний включает в себя признанные соответствующим сообществом учёных представления:

- 1) о структурных составляющих предметной области данной отрасли знаний (о совокупности изучаемых процессов и явлений);
- 2) о методах научного поиска, включающих методы, как общенаучного арсенала, так и методы, специфичные для данной отрасли науки.

Естественно, что обе составляющие научной парадигмы не являются неизменными. Они развиваются и совершенствуются в сторону повышения адекватности научных представлений соответствующему фрагменту реальности.

В работе [8] показано, что экономические теории в историческом аспекте закономерно следовали этапам эволюции общенаучных методов исследования реальности: от методов усреднений через методы оптимизации к методам нелинейной динамики (синергетики) с её самоорганизацией систем. Тем самым становится очевидным, что экономическая мысль развивалась поступательно в общем потоке эволюции человеческих знаний. Единство экономических теорий в рамках обособленной отрасли науки обеспечивала общая линейно-вещественная модель (парадигма) экономического мира.

В данной статье сделан акцент на эволюции парадигмы экономической науки в части представлений о её предметной области. Делается вывод о том, что закономерным является переход от традиционного аддитивного представления явлений и процессов в материальной и поведенческой основе экономической жизни к более адекватному, ассоциативному, их представлению с обнаружением синергетических эффектов взаимодействий интересов в социумах.

## 2. Попытки определиться с единством экономической науки

Гений и научная смелость Карла Маркса подвигли его на радикальное переосмысление предметной области экономической науки в направлении её социологизации. В своём фундаментальном труде «Капитал» он глубоко диалектически анализировал динамическое взаимодействие материального базиса и экономических отношений, выделяя последние как основной предмет экономических исследований. Однако, идеологическая предвзятость и господствовавшая в то время общенаучная парадигма аддитивности предопределили принципиальную невозможность для марксистской экономической доктрины стать действительно революционной обобщающей теорией.

Последние несколько десятилетий нашей современности были отмечены пессимизмом в настроении многих экономистов относительно прагматической ценности теоретико-экономических работ. Периодически возникали даже споры о причинах и характере кризиса экономической науки [16]. И хотя такие дискуссии протекали достаточно вяло, сама постановка вопроса о тупиковой ситуации в развитии экономической мысли, поддержанная некоторыми весьма влиятельными учёными-экономистами, вызвала серьёзные негативные последствия в экономической деятельности и породила особенно заметные теоретико-методологические блуждания последнего времени. В исследованиях по экономической теории они проявились в бесплодных поисках принципиально «новой экономики»; в малопродуктивном анализе исторического движения экономической мысли; в бессистемных дискуссиях по отдельным положениям экономических концепций в соответствии с «отчаянной» идеей плюрализма в экономической науке; в выдвижении экзотических экономических концепций, основанных на сугубо формальном аппарате исследования физических, химических, биологических процессов и игнорирующих фундаментальную специфику социоэкономического мира (человеческий, сознательный и социальные факторы). Если под экономической наукой понимать весь арсенал неупорядоченных экономических теорий, то никакого её кризиса не было и нет [9].

Она и сегодня продолжает своё накопительно-поступательное развитие благодаря отдельным удачным методологическим обобщениям на основе системного подхода и ярким конструктивным находкам в экономико-математическом моделировании. Реальная же проблема заключается в следующем. Назрела настоятельная необходимость на базе новейших общенаучных достижений разработать общепризнанные конструктивно-философские основы социэкономике и специализированную методологию её исследований. Первейшая задача таких разработок – наведение системного порядка в арсенале уже накопленного богатства социально-экономических знаний и создание современного конструктивного аппарата исследований социэкономической реальности. Мы полагаем, что это безальтернативное магистральное направление на формирование общеприемлемой социэкономической теории и эффективной социально-экономической политики [18].

Попытки экономистов-математиков подвести под экономику объективный фундамент математически точных истин встречали и встречают резкое, но по сути справедливое, неприятие со стороны чисто «вербальных» экономистов, так как в реальной действительности доказанные «экономические» теоремы не работают. А не работают они потому, что соответствующая содержательная аксиоматика не отражает социальной сущности реальных явлений и потому не может служить интегрирующей парадигмой экономической науки.

Экономическая практика, не имея надежных теоретических ориентиров, в конечном счете применяет методы проб и ошибок. При этом как локальные, так и глобальные решения в экономическом управлении содержат, как правило, большую долю субъективизма, априори ориентированного на исполнение индивидуальных, узко корпоративных или (в процессах глобализации) сугубо односторонних, интересов. Это неизбежно ведет к формированию и усилению лохотронного характера «экономической этики», к раздуванию финансово-экономических «пузырей», к «онаучиванию» и совершенствованию «цивилизованных», узаконенных технологий финансовых афер и тенденциозных правил экономических игр (спекуляции на фондовых биржах, перестрахование одних и тех же рисков, многоступенчатое посредничество и т.п.).

В результате современные экономические теории оказались неспособными ни объяснить, ни предвидеть, ни прогнозировать дальнейший ход масштабных дефолтов, финансовых кризисов, ценовых «пузырей» на нефтяных и жилищных рынках.

### **3. Линейная (аддитивная) и нелинейная (синергетическая) парадигмы экономической науки**

К 80 гг. XX-го века сформировалась новая общенаучная парадигма, так называемая «нелинейная наука» (nonlinear science), которую Хакен Г. назвал синергетикой [20]. К настоящему времени в рамках синергетических исследований установлено, что для самоорганизующихся процессов применительно ко всем уровням иерархии природных и общественных систем (в том числе и экономических) существуют универсальные закономерности, которые проявляются в общности модельного описания сложнейших объектов в физике, химии, биологии, экономике, социологии [17].

Казалось бы, что столь сложное проявление принципов самоорганизации и самодвижения долгое время не будет иметь никакого отношения к экономике, менеджменту, маркетингу, рынку ценных бумаг. Но это оказалось не так. Например, в связи с возрастающей неустойчивостью финансовых рынков и растущим значением опционов в управлении рисками возрос интерес к нестационарности финансовых рынков и применению к ним конструктивных методов нелинейной динамики [12; 22].

В свете сказанного встаёт вопрос: может ли дальнейшее течение экономической мысли оставаться в своём отдельном русле, ограниченном принципами прежнего общенаучного мировоззрения, в то время как другие науки добиваются новых небывалых успехов на основе радикального обновления своих общих моделей решения исследовательских задач.

По нашему мнению, распространение идей нелинейной динамики [3; 13] на социально-экономические процессы с учетом указанной выше фундаментальной их специфики есть тот путь, который открыт сегодня экономистам для занятия достойного места в общем потоке поступательного движения современной науки [2; 3].

Известные до сих пор экономические доктрины и концепции можно определить как линейную, аддитивную экономику. Представленные в них теоретические разработки объединяет, прежде всего, общий предмет исследований – аддитивно организованные материальные и поведенческие процессы социально-экономической реальности. И только совсем недавно, примерно с середины XX столетия, наметился переход к новой парадигме, к нелинейной, синергетической социэкономике. Содержательная суть новой парадигмы в том, что предметом изучения выступают взаимодействующие интересы в социуме и синергетические эффекты этого взаимодействия.

Интересосогласованные решения стали рассматривать в рамках теории игрового экономического поведения, начиная с работы [11].

Дальнейшее развитие идей теории игр применительно к поведенческим процессам в обществе привело к возникновению ряда весьма плодотворных направлений исследований, таких, как интерактивная теория принятия решений [19; 24], теория экономических механизмов, теория аукционов [21; 23]. Принципиально важным является то, что в центре внимания этих теорий оказались взаимодействия интересов в социумах (игры  $N$  лиц, коалиционные игры, конструкции механизмов взаимодействий интересов в группах, коллективах). Кроме того, учет обратных связей во взаимодействиях привел к необходимости конструирования нелинейных механизмов многовариантного выбора, постановки и исследования задач достижения равновесия интересов в условиях самоорганизации и внешнего регулирования процессов достижения равновесий.

Примерно в это же время стали появляться работы, в которых идеи нелинейной динамики естественных процессов непосредственно применялись в конструировании моделей экономической динамики. В центре внимания этих работ оказались нелинейные зависимости и синергетические эффекты в материальных процессах экономики и в финансах, возникающие в результате сложных обратных связей процессов, социальное содержание которых оставалось нераскрытым [1; 12; 14].

Несмотря на эти, несомненно важные, шаги в сторону принципиального переосмысления социэкономической динамики, все еще имеют место инерционность мышления и теоретические блуждания в «нащупывании» принципиальных основ новой экономической парадигмы.

Наиболее продвинутыми в разработке методологии изучения нелинейных социально-экономических процессов по праву считаются игровые подходы. Вместе с тем в рамках этих подходов не удается решить ряд принципиальных проблем.

- 1) Модели социэкономических взаимодействий здесь являются моделями уровня микроэкономики. Неразрешимой остается проблема иерархических согласований конкретных и обобщенных процессов достижения равновесий интересов с учетом неизбежных обратных связей. Л. Гурвиц пытался использовать для этого свое понимание института как семейства игровых форм в их взаимодействии и эволюции во времени. Но как взаимодействуют институты в иерархической их системе, остается без ответа.
- 2) В моделях игровых подходов отсутствуют внутренние движущие силы социально-экономических процессов. Дизайн (конструирование) механизмов включает в себя и априорные варианты стимулов. Так, представление института как семейства экономических механизмов предполагает параметрическое задание вариантов стимулов для реализации этих механизмов.
- 3) В конструкциях механизмов взаимодействий стержневым элементом является функция полезности. Попытка придать ей стоимостную форму, например, в теории аукционов, не получила должного обоснования. Назначаемые в ходе аукциона цены («правдивые» или «с хитрецей») ничем не аргументированы. В частности, они оторваны от цен производства, от условий платежеспособности

и конкурентоспособности. Поэтому функция полезности остается лишь гипотетической функцией, удобной для полной формализации задачи.

#### 4. Отличительные черты синергетической социэкономике

Наши исследования по обоснованию конфликтно-компромиссной концепции и построению модельного инструментария для описания нелинейных стоимостных процессов в рыночной экономике показали [5; 6], что нелинейная социэкономика обладает тремя фундаментальными отличиями от аддитивной экономики:

1. Все материально-стоимостные и поведенческие процессы в нелинейной социэкономике не могут рассматриваться иначе, как в среде социума: группы, коллектива, сообщества, общества, – с его обобщенными (совокупными) интересами. Процессы производства, распределения, обмена и потребления благ непродуктивно дробить на процессы, выражающие интересы индивидуальных экономических субъектов с тем, чтобы выявлять характер соответствующего поведения искусственно изолированного субъекта – *homo economicus*. В этом случае на этапе аддитивного (линейного) обобщения процессов теряется системная сущность социэкономике как самоорганизующейся, саморазвивающейся сложной общественной системы.

2. В аддитивной экономике исходным положением теории является полная «материализация» интересов индивидуумов, коллективов, сообществ и общества, «овеществление» конечных целей социэкономической динамики. Исследования сосредоточены на оценке полезностей наборов благ, на порядковых предпочтениях благ, распределении благ, ослаблении их дефицитности и т.п. При этом обобщенные интересы коллективов и общества формируются путём простого сложения материальных интересов индивидуумов. Тут-то и возникает пресловутая проблема выделения из этой суммы коллективных и общественных благ.

Взаимодействия интересов в нелинейной социэкономике предполагает в качестве основной цели субъективно-объективного процесса – согласование несовпадающих или противоположных интересов относительно присвоения благ [6; 7]. При этом интересы можно подразделить на 3 различных класса: интересы присвоения ради присвоения, интересы присвоения ради производственного потребления и интересы присвоения ради конечного потребления. Они различаются в следующем. Интересы присвоения ради присвоения не нормируемы, т.е. для них не существует каких-либо естественных ограничительных норм присвоения; материальная форма и потребительские свойства благ не существенны; они взаимодействуют на общетоварных рынках; регулируются нормами прав собственности. Интересы присвоения ради потребления естественно нормируемы в соответствии с количественными соотношениями в процессах производственного и конечного потребления; существенно определяются потребительскими свойствами благ; взаимодействуют на общетоварных (для производственного потребления) и потребительских (для конечного потребления) рынках; регулируются как естественными нормами социэкономических процессов, так и нормами прав собственности.

Все эти интересы взаимодействуют в стоимостной форме с соблюдением следующих ценовых соотношений. Цены присвоения благ не ниже цен производства этих благ. Цены присвоения на первичные природные блага зависят от ограниченности их ресурсов и от компромиссного согласования цен и объемов предложения их собственника с ценами и объемами платежеспособного спроса на них. (Примерно так сейчас формируются цены на участки лунной поверхности).

Цены присвоения ради потребления благ не ниже цен их присвоения ради присвоения.

Они формируются на общетоварном и потребительском рынках в процессе компромиссного согласования платежеспособного спроса и конкурентоспособного предложения [6].

Принципиально важно следующее: в свою очередь цены производства, определяющие границы конкурентоспособности предлагаемых благ, определяются ценами



присвоения (меновыми стоимостями) предметов труда и факторов производства. Эта универсальная обратная связь вносит основную долю нелинейности в социально-экономическую динамику.

Более глубокое содержание экономических интересов с позиции социально-экономических взаимодействий выражает расширенное понятие «права собственности» (Р. Коуз [10]).

Собственность – это ключевой объект экономического интереса субъекта. И именно по поводу спецификации (правовой, административной, традиционной, этической и пр.), распределения, обмена и использования прав собственности функционирует система социально-экономических взаимодействий индивидуумов и социумов в обществе. Обобщение интересов (прав собственности) путем их итеративного (автоматического или искусственно регулируемого) согласования по горизонтали и вертикали материально-организационной и социальной структуры экономики отражает реальные социально-экономические процессы самоорганизации и саморазвития.

3. Нелинейная социэкономика призвана отражать реальные многоуровневые обратные связи в процессах формирования обобщенных интересов социума более высокого уровня из интересов составляющих его социумов или индивидуумов. В аддитивной экономике обобщенный (совокупный) интерес социума более высокого уровня есть просто функция (линейная или нелинейная) интересов составляющих его социумов или индивидуумов. Поэтому в аддитивной экономике при определении общего экономического равновесия рассматриваются как два равновозможных подхода: индуктивный (вальрасовский) подход, когда обобщенное равновесное состояние определяется как сумма равновесных состояний индивидуальных интересов; дедуктивный (неокейнсианский) подход, когда из общего макроэкономического равновесия путем дезагрегирования пытаются вывести сбалансированность интересов на мезо- и микроуровнях.

В представлениях же нелинейной социэкономике сбалансированность интересов может быть достигнута только формально, теоретически, путём итеративного их согласования по иерархическим уровням. Однако, в динамике взаимодействия интересов могут оказаться весьма далёкими от их устойчивой сбалансированности.

Таким образом, именно в недрах фундаментальных экономических теорий, синергетики и современной математической экономики подготовлено как предметное основание, так и инструментально-методический аппарат для перехода к новой парадигме в экономической науке. Представленную в работах [5; 6; 7] концепцию конфликтно-компромиссных рыночных взаимодействий и результаты, представленные в нашей статье [4], можно рассматривать как пример социально-экономических исследований, основанных на новой парадигме.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. – М.: Мир, 1999.
2. Капра Ф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем. – М.: ИД «София», 2003.
3. Капра Ф. Скрытые связи. – М.: ИД «София», 2004.
4. Кардаш В.А. Информационно-технологические основания моделирования обобщенных социально-экономических процессов. // Обозрение прикладной и промышленной математики. Т. 15, вып. 3, 2008.
5. Кардаш В.А. Компромиссный анализ рыночной экономики. Ростов н/Д.: Изд. СКН-ЦВШ. 2002.
6. Кардаш В.А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике. – М.: Наука. 2006.
7. Кардаш В.А. Материальная фактура и нематериальное содержание реальной картины экономического мира. // Экономический вестник Ростовского гос. университета. Т. 5, № 4, 2007.

8. Кардаш В.А. О поступательном характере исторического движения экономической мысли. // Экономический вестник Ростовского гос. университета. Т4, № 3, 2006.
9. Кардаш В.А. Прикладная математика и грядущая смена парадигмы в экономической теории. //Обозрение прикладной и промышленной математики, Т. 15, вып. 3, 2008.
10. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М: Дело, 1993.
11. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.: Наука, 1970.
12. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. – М.: Мир, 2000.
13. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. М.: Едиториал УРСС, 2003.
14. ПуТ. Нелинейная экономическая динамика. Пер. с англ. ПсиполаЗ. Ижевск: изд. дом «Удмуртский университет», 2000.
15. Современный словарь иностранных слов. – СПб.: «Дуэт», 1994.
16. Тамбовцев В.Л. О кризисе в экономической науке. // Ж. Экономический вестник Ростовского гос. университета. Т 1. № 3, 2003
17. Фубецков Д.И. Введение в синергетику. Хаос и структуры. – М.: Едиториал УРСС, 2004.
18. Шабанова М.А. Социоэкономика и социально-экономическая политика. //Экономическая наука современной России. № 3 (38), 2007.
19. Aumann R. Subjectivity and Correlation in Randomized Strategies // Journal of Mathematical Economics. 1974. Vol. 1. P. 67–96.
20. Haken H. Synergetics. Berlin: Springer, 1997.
21. Hurwicz L. On informationally decentralized systems // Decision and Organization R. Radner, C.B. McGuire. Amsterdam: North – Holland, 1972.
22. Mandelbrot B.B. The Variation of Certain Speculative Prices / In P.H. Cootner, editor / The Random Character of Stock Market Prices. Cambridge: M.I.J/ Press. 1964.
23. Myerson R. Optimal auction design // Mathematics of Operations Research. 1981. Vol. 6, No 1.
24. Shelling T. The Strategy of Conflict. Cambridge: Harvard University Press, 1960.

## МЕТОД ИЗМЕРЕНИЯ РАЗМЕРА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ, ОБРАЗОВАННОЙ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГОВ И СУБСИДИЙ: ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ИЗЛИШКОВ

**МОРОЗОВА Н.О.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента и финансов  
Астраханского государственного университета,  
nmorozova2006@yandex.ru

Статья содержит метод расчёта максимального и минимального размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов. Она также показывает то, что введение субсидий к образованию теневого рынка не ведет.

*Ключевые слова:* государственное регулирование; теневая экономика; безвозвратные потери для общества; налог; субсидия.

*Коды классификатора JEL:* O17, H21

Теневой рынок является своеобразной «лакмусовой бумажкой», выявляющей несостоятельность, неэффективность, провалы легального рынка. Неофициальный рынок возникает и набирает силу именно в тот момент, когда официальный рынок не может выполнять свои функции в должном объеме, либо когда деятельность в легальной сфере сопряжена с высокими затратами, которые могут быть выражены как в материальном, так и в моральном, временном и другом эквиваленте.

В отечественной и зарубежной научной литературе существуют множество терминов, обозначающих действия вне официального сектора экономики, а также используются различные соотношения между ними и их классификации [2, с. 49–51]; [6, с. 23–24]; [16].

Теневая экономика, называемая также подпольной, неформальной или параллельной экономикой, включает не только незаконную деятельность, но и недекларируемые доходы от законного производства товаров и услуг, получаемые в результате денежных или бартерных операций [10, с. 2].

Однако в отличие от Ф. Шнайдера и Д. Энста, В.В. Радаев не определяет теневую экономику как синоним понятия «неформальной экономики». Более того, в соответствии со степенью регистрации В.В. Радаев выделяет теневую экономику как подвид неформальной экономики [8, с. 37], определяя ее как «экономическую деятельность, не отраженную в отчетах (статистических или / и бухгалтерских), не зафиксированную в контрактах». Ю.В. Латов предлагает рассматривать теневую экономику как «необходимый для развития общества сектор экономики, в рамках которого происходит вызревание новых, дублирование существующих и угасание отмирающих формальных институтов». [4, с. 61]

В рамках данной работы, автор использует определение, предложенное Ф. Шнайдером и Д. Энстом, в соответствии с которым «теневая экономика включает все виды экономической деятельности, которые обычно подлежали бы налогообложению, если бы данные о них представлялись налоговым органам» [10, с. 2].

Существуют различные подходы к толкованию причин, объясняющих наличие теневой экономики. Обобщенная классификация существующих причин представлена Ю.Н. Поповым и М.Е. Тарасовым. Причины, вошедшие в первую группу, они обозначи-

ли как антропологические факторы, они связаны с противоречивой природой человека. Ко второй группе причин, порождающих теневую экономику, они относят экономические факторы, присущие рыночному хозяйству. В третью группу причин, были включены социальные факторы. К четвертой группе относятся правовые факторы, связанные с несовершенством законодательной базы предпринимательства. В пятую группу причин вошли этические факторы, обусловленные слабой этической основой предпринимательства. В шестую группу причин включены политические факторы, вызванные противоречиями в политической системе. [7, с. 19–28]

Однако не стоит забывать о том, что зарегулированность официальной экономики, чрезмерная бюрократия, несогласованность законодательных документов тоже могут являться причиной развития теневого сектора экономики.

Ф. Шнайдер и Д. Энст утверждают, что для стран с более высоким уровнем регулирования экономики характерна более крупная теневая экономика [10, с. 8]. Б. Торглер и Ф. Шнайдер отмечают, что регулирование может влиять на теневую экономику, особенно регулирование рынка труда. Строгие ограничения являются сильным стимулом для выбора альтернативы выхода, так как они снижают свободу действия [24, р. 20]. Ю.В. Латов [4, с. 75] ссылаясь на С.Ю. Абрамову [1, с. 166] приводит пример, доказывающий рост теневого рынка (трансатлантической работорговли из Африки) в результате введения регулирования по инициативе Англии в форме международного патрулирования африканского побережья.

Нужно заметить, что государственное регулирование той, либо иной отрасли возникает в ответ на потребности, вызванные со стороны потребителей либо производителей, действующих в данной отрасли. В связи с этим, теории экономического регулирования можно разделить на «Теорию общественных интересов», согласно которой регулирования вводятся в ответ на требования со стороны общества для корректировки неэффективности и несправедливости работы рынка и «Теорию захвата», в соответствии с которой регулирования вводятся в ответ на требования со стороны заинтересованных групп, борющихся между собой с целью максимизации своих доходов от участия в группе [20].

Однако, несмотря на то, в чьих интересах проводится государственное регулирование, оно будет приводить к снижению общественного благосостояния (в данном случае не рассматриваются ситуации, при которых государственное регулирование направлено на удаление «провалов» рынка). Определяя общественное благосостояние, воспользуемся критерием И. Бентама, согласно которому благосостояние определяется счастьем наибольшего числа людей, т.е., суммируя удовлетворения членов общества и максимизируя эту сумму, получим наибольшее благосостояние<sup>1</sup>. В работе «Теория экономического регулирования» [24] Д. Стиглер показал, что государственное регулирование приводит к образованию безвозвратных потерь. Д. Коади и Д. Дрез, на основе правила Рамсея, рассчитывают предельные безвозвратные потери от введения налогов и трансфертов от государства [15].

В. Гинзбург и М. Кейзер утверждают, что косвенные налоги и квоты представляются как экзогенные параметры создающие разницу в ценах; они не исходят из принципов эффективного распределения и ведут к снижению благосостояния [17].

Так как влияние государственного регулирования на теневую экономику не вызывает сомнений, необходимо изучить и оценить масштабы теневого рынка образованного в результате применения государственного регулирования по средствам введения налога или субсидии, то есть необходимо проанализировать воздействие данной политики государства на положение всех субъектов экономики. В частности, следует изучить влияние данного регулирования на благосостояние производителей, потребителей и общества в целом. В качестве способа измерения благосостояния, можно рассмотреть величину излишков (потребителя, производителя).

В рамках данной статьи в качестве гипотезы выдвигается идея о том, что введение косвенных налогов не приведет к снижению благосостояния и к образованию так называемых безвозвратных потерь для общества, а способствует появлению теневой

<sup>1</sup> Подробнее изучить вопрос общественного благосостояния можно в работах [11]; [14]; [18]; [19]; [21]; [22].

экономики, тогда как обратная политика государства – введение субсидии – к образованию теневого рынка не приведет.

Целью данной статьи является проверка выдвинутой гипотезы, используя концепцию излишек, и в случае ее подтверждения, расчет максимального и минимального размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов. Нужно заметить, что размер теневой экономики будет зависеть от цены, которая складывается на рынке в результате взаимодействия покупателей и продавцов товара или услуги, и эластичности кривых спроса и предложения на данном рынке.

В первой части статьи изучается вопрос о воздействии введения косвенного налога на перераспределение излишек между покупателями, продавцами и государством (в виде налоговых сборов). В работе показывается, что введение налога не приводит к снижению совокупного излишка, поскольку введенный налог не сократит объем продаваемых на рынке товаров (услуг). Образовавшийся разрыв между равновесным объемом товаров (услуг), который был на данном рынке до введения налога, и равновесным объемом товаров (услуг) после введения налогов не «исчезает» в экономике, а будет реализован на теневом рынке. Таким образом, можно рассчитать максимальный и минимальный размер теневого рынка, который образуется в результате введения косвенного налога и будет различаться в зависимости от цены товара (услуги) и от эластичности кривых спроса и предложения.

Во второй части статьи анализируется влияние введения субсидии и воздействие данной политики государства на теневую экономику. В работе показывается, что введение субсидии, в отличие от косвенного налога, не приводит к образованию теневого рынка, поскольку субсидии выплачиваются на легальный, зарегистрированный товар.

Прежде чем перейти к проверке гипотезы, необходимо подчеркнуть, что в основе всех рассуждений лежит идея о рациональности поведения всех участников рыночных отношений. В рамках статьи не ставится целью доказывать правильность данного предположения. Однако стоит отметить, что рациональность действия государства не должна ставиться под сомнение, а доказательства рациональности «преступника»<sup>2</sup> представлены в работах [3]; [9]; [12]; [13]; [23].

## 1. Государственное регулирование по средствам введения налогов на единицу продукции

Проанализируем влияние введения налога на размеры теневой экономики.

Предположим, государство ввело налог на единицу продукции<sup>3</sup>. В данном случае не имеет значения на кого первоначально будет установлен налог: на покупателей или на производителей. Ключевую роль в распределении налогового бремени будет играть эластичность кривых спроса и предложения<sup>4</sup>.

Рассмотрим данную ситуацию при условии, что налог был введен на производителей. Введение такого налога увеличивает затраты производителей, а значит, сдвигает кривую предложения вверх на величину налоговой ставки. Соответственно, кривая предложения смещается из положения  $S_0$  в положение  $S_1$  (см. график ниже)<sup>5</sup>.

Следствиями такого сдвига являются рост равновесной цены (с  $P_0$  до  $P_b$ ), то есть цены, которую придется заплатить покупателю за приобретаемый товар, а производитель получает за каждую единицу товара данную цену за вычетом ставки налога. Также происходит сокращение равновесного количества товара ( $Q_0$  до  $Q_1$ ). В результате

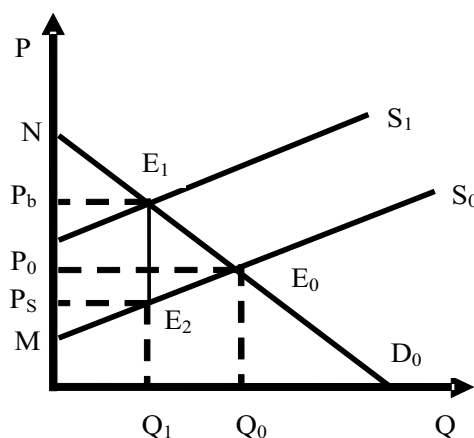
<sup>2</sup> Под «преступником» в рамках данной работы понимается человек, преступивший закон.

<sup>3</sup> Налог на единицу продукции (tax per unit) – это налог, взимаемый в фиксированном размере с каждой единицы продаваемого (покупаемого) товара.

<sup>4</sup> Эластичность (elasticity) показывает реакцию спроса или предложения на изменение одного из детерминантов (цены товара, дохода потребителей и т.д.).

<sup>5</sup> S – supply – предложение, D – demand – спрос, t – tax rate – ставка налога, P – price – цена,  $P_b$  – price for buyers – цена для покупателей, PS – price for sellers – цена для продавцов, Q – quantity – количество, E – equilibrium – равновесие.

излишек потребителей<sup>6</sup> уменьшается с площади треугольника  $NP_0E_0$  до площади  $NP_bE_1$ . Одновременно излишек производителей<sup>7</sup> падает с площади  $MP_0E_0$  до площади  $MP_sE_2$ .



Таким образом, в результате введения налога фактическая цена, которую производитель получает за свою продукцию сокращается, и объем продаваемой продукции снижается.

Итак, потери потребителей из-за налога составили площадь трапеции  $P_bP_0E_0E_1$ , а потери производителей – площадь  $P_sP_0E_0E_2$ . Часть этих потерь перешла к государству в форме совокупного налогового сбора (T), который исчисляется как произведение налоговой ставки, взимаемой с каждой единицы продукции (t), на количество продукции, продаваемой после введения налога ( $Q_1$ ). На графике это произведение равно площади прямоугольника  $P_sE_2E_1P_b$ .

Можно заметить, что часть потерь производителей и потребителей от налога (площадь треугольника  $E_1E_2E_0$ ) не получил никто. Это чистые потери общества от налога – так называемые безвозвратные потери<sup>8</sup>. Безвозвратные потери возникают в результате сокращения производства.

Нужно отметить, что точка  $E_0$  является Парето-эффективной<sup>9</sup>, следовательно ни покупатели, ни производители не захотят покидать данное равновесие. При равновесной цене количество товара, которое покупатели желают и имеют возможность приобрести, в точности соответствует объему, который продавцы желают и имеют возможность продать. Данная цена удовлетворяет всех участников рынка: покупатели приобретают все, что они желают купить, а продавцы реализовывают все товары, которые они стремились продать.

Однако в результате введения налога сократился равновесный объем товара, продаваемого на данном рынке, что в свою очередь повлекло сокращение благосостояния покупателей и производителей, и общества в целом (доказательством тому служит снижение показателей потребительского излишка, излишка производителя и общего излишка). С введением налога возрастают доходы государства, но налоговые сборы гораздо меньше снижения общего излишка.

<sup>6</sup> Излишек потребителей (consumer surplus) – показывает разницу между ценой, которую покупатель готов заплатить за каждую единицу продукции и фактической ценой, которую он платит. На графике излишек потребителя находится как фигура, которая лежит под кривой спроса и выше фактической цены товара.

<sup>7</sup> Излишек производителей (producer surplus) – показывает разницу между фактической ценой товара и ценой, за которую производитель готов продать товар (обычно готовность продать совпадает с издержками производства, то есть с себестоимостью продукции). Графически излишек производителей показывается как фигура, которая лежит выше кривой предложения, но ниже фактической цены товара.

<sup>8</sup> Безвозвратные потери (deadweight loss) – сокращение общего излишка в результате введения налога. Общий излишек (total surplus) – есть сумма выигрышей всех участников рыночных отношений.

<sup>9</sup> Эффективность (оптимальность) по Парето (Pareto efficiency (optimality)) – ситуация, при которой невозможно улучшить положение одних субъектов рынка, не ухудшив при этом положение других.

Как послушные налогоплательщики и покупатели, и производители будут нести образовавшиеся налоговое бремя с продаваемого/покупаемого товара  $Q_1$ . При этом государство будет получать налоговые сборы в размере площади прямоугольника  $P_s E_2 E_1 P_b$ .

Но, объем товара  $(Q_0 - Q_1)$  также будет произведен, так как ценность этих товаров для потребителей выше издержек производителей на их производство<sup>10</sup>. Можно также говорить о том, что в данном случае масштаб теневого рынка будет рассчитываться как произведение  $(Q_0 - Q_1)$  на цену товара. В зависимости от риска и штрафов за неуплаченные налоги с данных единиц товара, цена будет не выше  $P_b$  и не ниже  $P_s$ . В случае использования совершенной ценовой дискриминации<sup>11</sup> безвозвратные потери для общества исчезают, величина треугольника  $E_1 E_2 E_0$  будет переходить производителю в виде части выручки.

Таким образом, масштаб теневого экономики будет определяться величиной выручки производителя (которая напрямую зависит от цены товара). В случае использования совершенной ценовой дискриминации, объемы теневого экономики будет равна площади трапеции  $Q_1 E_1 E_0 Q_0$ . Если совершенная ценовая дискриминация использована не будет, то масштабы теневого экономики сокращаются и покупатели получают дополнительный потребительский излишек.

Следовательно, введение налога на единицу продукции не приводит к образованию безвозвратных потерь, а лишь способствует образованию теневого экономики.

Масштаб теневого экономики в данной ситуации связан и с величиной налога на единицу продукции, так как при прочих равных условиях, чем больше налог, тем больше разница между объемами продаж до и после его введения.

На основе вышесказанного можно вывести формулы для расчета максимального и минимального масштаба теневого экономики на рынке с введенным налогом на единицу продукции.

Предположим, что спрос и предложение на продукцию задаются следующими уравнениями:

$$Qd = x - P_b$$

$$Qs = P_s - y$$

Государство вводит налог на единицу продукции в размере  $t$ .

Для расчета максимального и минимального масштаба теневого экономики, необходимо для начала рассчитать точку равновесия до введенного налога, а также цены для покупателей, цены для производителей и объем продаж после введения налога.

В точке первоначального равновесия объем спроса на продукцию равен объему предложения, следовательно,  $Qd = Qs = \frac{1}{2}(x - y)$ . Так как налог в этом случае отсутствует, то цена для покупателя равняется цене для производителя. Исходя из этого, следует, что  $Pb = Ps = \frac{1}{2}(x + y)$ .

После введения налога цена для покупателя отличается от цены для производителя на величину налога, однако объем спроса также равен объему предложения. Таким образом, можно рассчитать цену для производителей. В данном случае она равна  $Ps = \frac{1}{2}(x + y - t)$ ; а цена для потребителей будет выше найденной цены на величину налоговой ставки на единицу продукции.

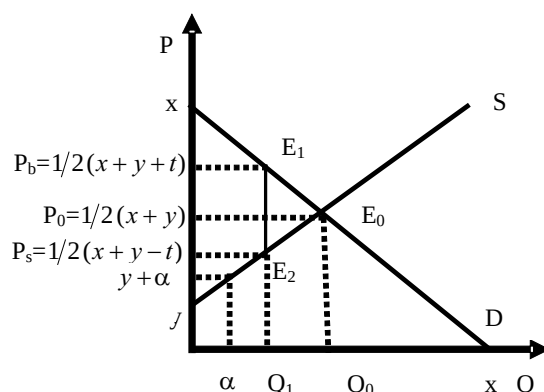
$$Pb = \frac{1}{2}(x + y + t);$$

$$Qd = Qs = \frac{1}{2}(x - y - t).$$

<sup>10</sup> За готовность заплатить принимается уровень кривой спроса, а за издержки производства (или готовности продать) уровень кривой предложения.

<sup>11</sup> Совершенная ценовая дискриминация (perfect price discrimination) – возможность производителей разделить покупателей на группы, в соответствии с их ценностью товара и назначить для каждого покупателя цену, равную его готовности заплатить. В данном случае, один и тот же товар продается разным покупателям по разным ценам, что дает возможность говорить о ценовой дискриминации.

Построим график и выставим на нем полученные значения.



Итак, рассчитав значения цены для покупателей и для продавцов, а также объем продаж после введения налога на единицу продукции, можно вычислить максимальный и минимальный масштаб теневой экономики на данном рынке.

Максимальный масштаб теневой экономики есть площадь трапеции  $E_1Q_1Q_0E_0$  и равен

$$\frac{1}{4}t\left(x + y + \frac{t}{2}\right)$$

Минимальный масштаб теневой экономики есть площадь трапеции  $E_2Q_1Q_0E_0$  и равен

$$\frac{1}{4}t \cdot \left(x + y - \frac{t}{2}\right)$$

Далее проанализируем влияние введения субсидии на размеры теневой экономики.

## 2. Государственное регулирование по средствам введения субсидии на единицу продукции

Предположим, государство ввело субсидию на единицу продукции<sup>12</sup>. Как и в случае с налогом, не имеет значения кому первоначально будет выдана субсидия: покупателю или производителю. Ключевую роль в распределении субсидии будет играть эластичность кривых спроса и предложения.

Рассмотрим данную ситуацию при условии, что субсидия была выдана производителю. Введение субсидии на продаваемую продукцию стимулирует производителей продавать товары в большем количестве, что в свою очередь приведет к снижению цен для покупателей до значения  $P_b$ . Однако производитель получает данную цену за единицу товара и величину субсидии от государства. Таким образом, цена для производителя увеличивается до значения  $P_s$  и происходит увеличение равновесного количества товара ( $Q_0$  до  $Q_1$ ).

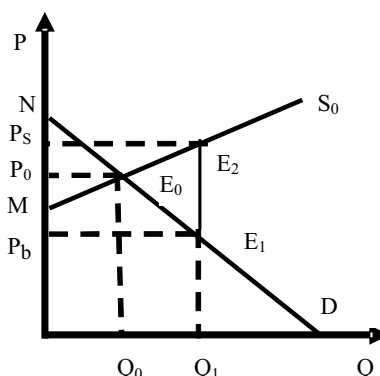
В результате излишек потребителей увеличивается с площади треугольника  $NP_0E_0$  до площади треугольника  $NP_bE_1$ . Одновременно излишек производителей возрастает с площади треугольника  $MP_0E_0$  до площади  $MP_sE_2$ .

Итак, введенная субсидия стимулирует производителей продавать свою продукцию, а покупателей – приобретать ее. Необходимо отметить, что субсидия выплачивается на официальную (легальную) или другими словами учтенную продукцию. Таким образом, у покупателей и у производителей нет стимула для взаимодействия в рамках теневой экономики, так как данные сделки не позволят им получить субсидию. Более того, при отсутствии субсидии объем товара ( $Q_1 - Q_2$ ) произведен не будет, так как

<sup>12</sup> Субсидия на единицу продукции (subsidy per unit) – это выплаты, осуществляемые государством в фиксированном размере на каждую единицу продаваемого (покупаемого) товара.



издержки производства данного объема продукции превосходят ценность данных товаров для покупателей.



Следовательно, введение субсидии не приводит к образованию теневой экономики, а наоборот – стимулирует участников рыночных отношений действовать в официальном секторе экономики.

Таким образом, нет оснований отвергать выдвинутую гипотезу о том, что введение косвенных налогов не приводит к снижению благосостояния и к образованию так называемых безвозвратных потерь для общества, а способствует появлению теневой экономики, тогда как обратная политика государства – введение субсидии – к образованию теневого рынка не приведет.

Итак, подведем итоги. Введение налога приводит к сокращению цен для продавцов товара и росту цен для покупателей, что в свою очередь, под воздействием закона спроса и закона предложения, вызовет сокращение объема продаж данной продукции на рынке. Однако сокращение объемов продаж будет фиксироваться только на легальном рынке, где с покупаемой (или продаваемой) продукции взимается налог.

Более того, принимая во внимание тот факт, что точка равновесия, в которой находился рынок до введения налога, была эффективна по Парето, нет оснований полагать, что люди покинут это равновесие, даже под воздействием введенных налогов. Здесь происходит дилемма. С одной стороны, будучи рациональными индивидами, способными оценить эффективность объема продаж до налога (в частности, в силу равенства готовности продать и готовности купить для данного количества товара), участники рыночных отношений не желают покидать равновесную ситуацию. С другой стороны, они не могут оставаться в прежней точке, так как выплачивать введенный налог со всех товаров будет им невыгодно, а, будучи законопослушными индивидами, не следовать закону, они не могут. Таким образом, у участников рыночных отношений остается только один выход – под воздействием «рациональности», оставаться при прежнем равновесном количестве товара, а под воздействием «законопослушности», платить налоги с тех единиц товара, которые были бы произведены на рынке после установления налога.

В результате образуется излишек товаров (разница между произведенной продукцией и той, которую реализовали на рынке, и с которой был выплачен налог). Так как данный излишек продукции не может быть реализован в рамках существующего рынка (так как введенный налог делает его невостребованным), он будет продан на другом рынке, на котором налог взиматься не будет.

Таким образом, образуется теневой рынок, который возьмет на себя функции по распределению данного излишка товара. Размеры данного рынка можно рассчитать как объем выручки, то есть произведение цены товара на количество. Но необходимо отметить, что на данном рынке, единой равновесной цены на товар может и не быть. Поэтому в зависимости от цены, по которой продукция будет реализована, можно рассчитать максимальный (если цена устанавливается на уровне готовности купить)

и минимальный (если цена устанавливается на уровне готовности продать) размер теневого рынка.

При введении субсидии на единицу продукции, образование теневого рынка не происходит, так как субсидия распространяется только на произведенные, учтенные товары.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамова С.Ю.* История работорговли на Верхне-Гвинейском побережье (вторая половина XV – начало XIX века). М.: Наука, 1966.
2. *Глинкина С.* К вопросу о криминализации российской экономики // *Politekonom.* 1997. № 1.
3. *Зотова Т.А., Богуславский В.Н.* Экономическое поведение налогоплательщиков в современной России: формирование налоговой честности // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, 2008. Том 6, № 2, С. 66–73.
4. *Латов Ю.В.* Функции теневого экономики как институциональной подсистемы // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, 2006, Том 4, № 1, с. 61–83.
5. *Меркулова Т.В.* Экстерналии налогообложения // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, 2007. Том 5, №2, с. 27–34
6. *Пономаренко А.* Подходы к определению параметров «теневой экономики» // *Вопросы статистики.* 1997, № 1.
7. *Попов Ю.Н., Трасов М.Е.* Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: Учебник. – М.: Дело, 2005. С. 240.
8. *Радаев В.* Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики / Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Теодора Шанина. – М.: Логос, 1999, с. 35–61
9. *Тимофеев Л.М.* Теневые экономические системы современной России: теория – анализ – модели: Учебник для вузов. – М.: Издат.центр РГГУ, 2008. 322 с.
10. *Шнайдер Фридрих, Энт Доминик.* Скрываясь в тени: Рост подпольной экономики. *Вопросы экономики*, №30, 2002. С. 1–15.
11. *Arrow, Kenneth J.* Markets and welfare / edited by Kenneth J. Arrow. Basingstoke, Hampshire: Macmillan in association with the International Economic Association, 1991, XXV, 294 p.
12. *Becker G.* Crime and Punishment: An Economic Approach // *Journal of Political Economy.* 1968. Vol. 76 #2.
13. *Becker G.S., Murphy K.M.* A Theory of Rational Addiction // *Journal of Political Economy.* 1988. V. 96. No 4. P. 675–700.
14. *Bergson, Abram.* Welfare, planning, and employment: selected essays in economic theory / Abram Bergson. Cambridge, Mass.: MIT Press, c 1982, iv. 297 p.
15. *Coady D., Dreze J.* Commodity Taxation and Social Welfare: The Generalised Ramsey Rule. Development Economics Discussion Paper. STICERD. 2000. <http://sticerd.lse.ac.uk/dps/de/dedps27.pdf>.
16. Framework for the Measurement of Unrecorded Economic Activities in Transition Economies. Organisation for Economic Co-operation and Development Report. Paris, 1997.
17. *Ginsburg V., Keyzer M.* 2002. The Structure of Applied General Equilibrium Models. The MIT Press P.159.
18. *Hicks, John Richard, Sir.* The social framework: an introduction to economics, [by] J.R. Hicks. 4th ed Oxford, Clarendon Press, 1971, xvi, 317 p.
19. *Kaldor, Nicholas.* Economics without equilibrium / Nicholas Kaldor; with a preface by James Tobin. Armonk, N Y: ME Sharpe, c 1985; 79 p.
20. *Posner R.A.* "Theories of Economic Regulation." *The Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 5. No. 2. (Autumn, 1974), pp. 335–358.
21. *Scitovsky, Tibor.* Welfare and competition. Revised ed. London, Allen and Unwin, 1971, xvii, 492 p.

22. *Sen, Amartya K.* Choice, welfare, and development: a festschrift in honour of Amartya K. Sen / edited by K. Basu, P. Pattanaik, and K. Suzumura. Oxford: Clarendon Press, New York: Oxford University Press, 1995, ix; 343 p.
23. *Shelling T.C.* Economic Analysis and Organized Crime // U/S/ The President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Task Force Report. Organized Crime. Annotation and Consultants Paper. Washington, 1967. P. 114 – 126.
24. *Stigler J.* "The Theory of Economic Regulation". The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2, No. 1. (Spring, 1971), pp. 3–21.
25. *Torgler B., Schneider F.* Shadow Economy, Tax Moral, Governance and Institutional Quality: A Panel Analysis. IZA Discussion Paper. No 2563, February 2007. p. 53. <http://ssrn.com/abstract=960012>.

## РАБОТАТЬ ИЛИ НЕ РАБОТАТЬ ПОСЛЕ ПЕНСИИ: ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА

**АБАЗИЕВА К.Г.**

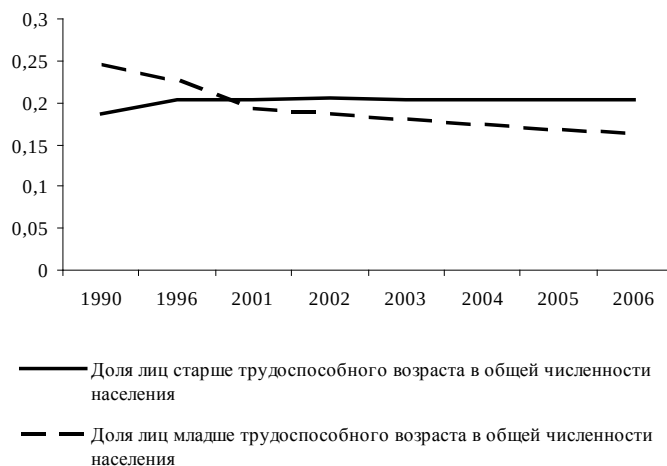
кандидат экономических наук, доц. МГУТУ Ростовский филиал  
abazieva\_kamilla@mail.ru

Старение населения в развитых странах мира ведет к росту пенсионной нагрузки на работающее население. В России этот процесс осложнен невысокой ожидаемой продолжительностью жизни, а так же тем, что разрыв достиг 14 лет. В работе осуществлено моделирование детерминант, влияющих на продолжение работы после пенсии для различных возрастных когорт, в том числе с учетом эндогенного выбора сектора занятости. Выявлено, что относительно молодые когорты пенсионеров больше настроены на продолжение работы, чем старшие поколения. Чем выше уровень образования пенсионера, тем выше вероятность работы после выхода на пенсию. При прочих равных женщины после выхода на пенсию чаще мужчин продолжают трудовую деятельность.

**Ключевые слова:** занятость, демографическая ситуация, гендерные исследования

**Коды классификатора JEL:** J16, J18

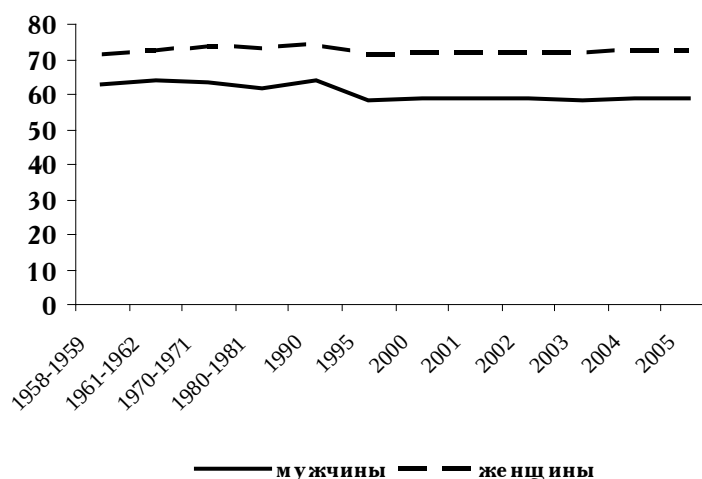
Процесс старения населения в последние два десятилетия охватил все развитые страны мира. Проблемы людей пенсионного возраста приобретают все большую значимость во всех сферах социально-экономической жизни общества. Согласно классификации ООН, население государства считается старым, если доля людей старше 65 лет в числе жителей превышает 7%. В настоящее время к этой возрастной категории относится 13,9% [1, с. 87] россиян. Рост доли населения старше трудоспособного возраста сопровождается снижением доли населения младше трудоспособного возраста, что сигнализирует о том, что ситуация год от года лишь усугубляется (рис. 1).



**Рис. 1.** Динамика населения старше и младше трудоспособного возраста [1, с. 81].

Во второй половине 20 века средняя продолжительность жизни людей в мире увеличилась на 20 лет, что в сочетании с сокращением рождаемости в большинстве развитых стран привело к росту общей численности людей пожилого возраста и увеличению их доли в общей массе населения. По данным ООН в 2001 году возраст каждого десятого жителя Земли превышал 60 лет и по прогнозу к 2050 году люди в возрасте старше 60 лет будут составлять свыше трети населения Земли. В такой ситуации соотношение работающих налогоплательщиков и пенсионеров составит один к одному, что означает неизбежное принятие непопулярных мер по увеличению пенсионного возраста, изменению пенсионных схем и др. Другой серьезный и неоднозначный для социальной политики развитых стран факт состоит в том, в «стареющие страны» возрастает поток иммигрантов из трудоизбыточных стран с высокой рождаемостью.

Демографическая ситуация в России такова, что разговоры о долголетию кажутся не совсем уместными. Так, ожидаемая продолжительность жизни мужчин с 1995 года ниже пенсионного порога. Кроме того, особенностью социально-демографической ситуации в нашей стране являются значительные различия в уровне ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин. Во всех развитых странах женщины живут дольше мужчин в среднем на 2–5 лет. В России этот разрыв составил в 2005 году более 14 лет и является самым большим в мире (рисунок 2).



**Рис. 2.** Ожидаемая продолжительность жизни населения России при рождении (число лет)

Другая проблема пожилого населения России – устойчивое превышение численности женского населения над мужским. Среди жителей страны в возрасте 60 лет и старше в 2005 году на одну тысячу мужчин приходилось 1869 женщин [1, с. 88].

Еще одна проблема тесно связанная с увеличением доли пенсионеров – рост демографической нагрузки на работающее поколение. На первое января 2006 года на 100 человек трудоспособного возраста приходилось 58 человек нетрудоспособного (в совокупности лиц старше и моложе трудоспособного возраста). С середины 90-х в структуре нетрудоспособных начали доминировать пожилые. В дальнейшем эта тенденция будет только нарастать. К 2015 г. по прогнозам в нашей стране будет 34,7% престарелых.

Сдвиги в демографической структуре коренным образом влияют на все социальные процессы в обществе. Поколения, достигшие пенсионного возраста, могут и должны продолжать реализацию накопленного потенциала, оставаться позитивным фактором социального развития, а не бременем для молодых. Один из путей решения проблемы возрастающей демографической нагрузки – повышение пенсионного возраста. Однако это мера – крайне непопулярная и может вызвать значительный негативный резонанс. Другой альтернативой может быть увеличение пенсии на некоторую сумму за каждый дополнительный год, проработанный после пенсии. И,

пожалуй, наиболее естественный путь – продолжение трудовой деятельности после наступления пенсионного возраста, когда пенсионер сам может распорядиться полученной пенсией: расходовать на текущие нужды, хранить на пенсионном депозите, вкладывать в фонды и др. В результате, по достижении возраста, сопоставимого с пенсионным возрастом в развитых странах, накопленная сумма позволит пенсионеру, как минимум, удвоить пенсию на период до 15 лет. Вариантов активного вовлечения пенсионеров в занятость – множество. Однако для разработки адекватных предложений и мер необходим тщательный анализ возможностей и мотиваций пенсионеров продолжать трудовую деятельность, оценка потенциала сегментов рынка труда, в которых труд пенсионеров будет реально востребован. В числе важных факторов, влияющих на эти процессы, – существенные различия в гендерной структуре пожилого населения, которые требуют отдельного анализа социально-экономического поведения мужчин и женщин пенсионного возраста на рынке труда.

Таблица 1.

**Пробит-модель оценки детерминант продолжения работы после пенсии**

Зависимая переменная: 1 – работающий пенсионер, 0 – не работающий пенсионер

| Переменные                                    | Оценки параметров | Стандартные ошибки | Частные эффекты | Стандартные ошибки |
|-----------------------------------------------|-------------------|--------------------|-----------------|--------------------|
| 1                                             | 2                 | 3                  | 4               | 5                  |
| Мужчины                                       | -0,0057           | 0,0576             | -0,0023         | 0,0230             |
| Возраст респондента                           |                   |                    |                 |                    |
| До 54 лет                                     | 0,2286***         | 0,1136             | 0,0907          | 0,0444             |
| 55 – 59                                       | 0,1960***         | 0,0833             | 0,0779          | 0,0329             |
| 60 – 64                                       | 0,1187**          | 0,0744             | 0,0473          | 0,0296             |
| 65 – 69                                       | 0,0779*           | 0,0665             | 0,0311          | 0,0265             |
| Больше 70                                     | -                 | -                  | -               | -                  |
| Образование                                   |                   |                    |                 |                    |
| Неполное среднее                              | -0,4076***        | 0,0759             | -0,1613         | 0,0296             |
| Среднее общее и проф. (ПТУ, ФЗУ, проф. курсы) | -0,2791***        | 0,0913             | -0,1103         | 0,0355             |
| Среднее профессиональное                      | -0,1331**         | 0,0784             | -0,0530         | 0,0311             |
| Высшее                                        | -                 | -                  | -               | -                  |
| Отрасль последней занятости                   |                   |                    |                 |                    |
| Производство                                  | 0,1874***         | 0,0695             | 0,0746          | 0,0276             |
| Строительство и транспорт                     | 0,1646***         | 0,0829             | 0,0655          | 0,0328             |
| Образование, наука, культура, здравоохранение | 0,5962***         | 0,0753             | 0,2313          | 0,0276             |
| Сельское хозяйство                            | -0,1275*          | 0,0934             | -0,0507         | 0,0370             |
| Другое                                        | -                 | -                  | -               | -                  |
| Тип поселения                                 |                   |                    |                 |                    |
| Областной центр                               | 0,1662***         | 0,0748             | 0,0662          | 0,0297             |
| Город                                         | 0,1056*           | 0,0762             | 0,0421          | 0,0303             |
| Поселок городского типа                       | 0,2100**          | 0,1130             | 0,0833          | 0,0443             |
| Село                                          | -                 | -                  | -               | -                  |
| Занят на полную ставку                        | 0,5805***         | 0,0877             | 0,2221          | 0,0309             |
| Оценка состояния здоровья                     |                   |                    |                 |                    |
| Очень хорошее и хорошее                       | -0,0634           | 0,1088             | -0,0253         | 0,0433             |
| Удовлетворительное                            | -                 | -                  | -               | -                  |
| Плохое и очень плохое                         | -0,1926***        | 0,0556             | -0,0767         | 0,0221             |
| Число членов домохозяйства                    | -,02706           | 0,0222             | -0,0108         | 0,0089             |
| Свободный член                                | -,5261            | 0,1342             | -               | -                  |

Значимость: \*\*\* – оценка параметра значима на 0,01 уровне, \*\* – на 0,05 уровне, \* – на 0,1 уровне

Цель статьи – оценка воздействия комплекса социально-экономических факторов на вероятность для мужчин и женщин, являющихся пенсионерами, продолжать работу после пенсии.

Объектом исследования стали лица, которые, оформив трудовую или государственную пенсию по старости, возрасту, продолжали (или продолжают) еще некоторое время работать, будучи официально пенсионерами.

Эмпирический анализ базировался на данных первой волны выборочного обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (Gender Generation Survey)<sup>1</sup>.

Переменные в этом наборе данных организованы таким образом, что для каждого пенсионера по датам оформления пенсии, увольнения с места работы или продолжения работы можно выявить факт того работал ли он после пенсии или нет.

Для оценки модели продолжения трудовой деятельности после выхода на пенсию в исходных данных сформирована переменная, принимающая значение равное 1, если пенсионер работал когда-либо (или работает), и равное нулю в другом случае. Оценки параметров модели были осуществлены с помощью пробит-модели в пакете Stata [3].

Результаты пробит-модели включают коэффициенты модели, их стандартные ошибки и z-статистики. Проверка гипотез осуществлялась методом максимального правдоподобия. Объем выборки составил 3356 наблюдений, кроме того, при расчетах использовались весовые коэффициенты, корректирующие численность социально-демографических групп с учетом структуры генеральной совокупности. Таким образом, объем выборки достаточно велик, чтобы выполнялось предположение о нормальном распределении коэффициентов уравнения и z-статистики.

Поскольку коэффициенты пробит-модели интерпретируются в терминах латентной переменной  $y^*$ , которая не может быть непосредственно измерена в каких-либо натуральных единицах измерения кроме вероятности быть работающим или не работающим пенсионером, поэтому коэффициенты модели могут интерпретироваться только в терминах качественных эффектов. Например, негативный коэффициент означает, что какой-либо пенсионер менее вероятно будет работать, а положительный – что более вероятно. Например, мужчинам в пробит-модели соответствует коэффициент -0,0057. Качественная интерпретация состоит в том, что вследствие знака минус перед коэффициентом модели мужчины с меньшей вероятностью продолжают работу после выхода на пенсию чем женщины, однако значение z-статистики указывает на то, что это значение не является статистически значимым.

Для того, чтобы перейти к количественной интерпретации результатов вычисляются частные эффекты, в зависимости от того является ли регрессор непрерывным или дискретным. Для непрерывных зависимых переменных воздействие малых изменений в переменных на вероятность участия известно как предельный (маргинальный) эффект. Например, можно оценить воздействие возраста (если эта переменная задана числом лет) на вероятность трудовой деятельности после пенсии. Для двоичных переменных такие малые изменения не имеют смысла, поскольку они принимают лишь два значения и индивид либо имеет данную характеристику, либо нет. Поскольку в представленной модели практически все регрессоры – двоичные переменные, то формула среднего эффекта для двоичных переменных есть

$$P(y=1|x_k=1) - P(y=1|x_k=0) = F(xb|x_k=1) - F(xb|x_k=0)$$

Например, как разница в вероятностях для мужчины-пенсионера трудиться после пенсии по сравнению с женщиной составила -0,0023 и не является статистически значимой.

Чем младше пенсионер, тем выше для него вероятность продолжать трудовую деятельность после пенсии. С учетом того, что данные для анализа включают факт

<sup>1</sup> Набор данных «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиЖ), является частью международной исследовательской программы «Поколения и гендер», объединившей исследователей-демографов из более 30 стран мира. Инициатором и генеральным координатором проекта выступила Европейская экономическая комиссия ООН. Обследование было проведено летом 2004 года и охватило более 11261 респондента в возрасте от 18 до 79 лет в 32 субъектах Российской Федерации.

работы после пенсии для всех респондентов в выборке, в том числе и в прошлом, то такой результат свидетельствует о том, что более молодые когорты мотивированы на продолжение работы после пенсии существенно выше.

Значимыми являются оценки коэффициентов модели по переменной образования пенсионера: более образованные люди продолжают работу существенно чаще, чем те, у кого образование ниже. При этом разница в вероятностях работать после пенсии для лиц с начальным образованием и пенсионерами с высшим образованием составила 0,4076.

Наиболее высокая вероятность продолжать работу у тех пенсионеров, которые трудятся в здравоохранении, образовании, науке и культуре. Знак минус перед коэффициентом для пенсионеров, работающих в сельском хозяйстве, свидетельствует о том, что они чаще оставляют работу после пенсии, чем работающие в других сферах занятости. Это связано, скорее всего, с тем, что работники сельского хозяйства, выходя на пенсию, продолжают трудиться в личном подсобном хозяйстве, которое зачастую носит товарный характер. Это вывод подтверждает и то, что пенсионеры, проживающие в сельской местности, реже продолжают работу после пенсии, чем горожане.

Дефицит мест с гибким графиком работы и неполным рабочим днем, что весьма актуально для пенсионеров, подтверждает высокая положительная нагрузка коэффициента при переменной, свидетельствующая о том, что пенсионер работает на полную ставку.

Негативная самооценка здоровья существенно снижает шансы на продолжение работы после пенсии. А вот число членов домохозяйства не влияет на решение пенсионера о продолжении работы.

Проблема анализируемых данных состоит в том, что среди объясняющих переменных могут быть такие, которые потенциально влияют на решение пенсионера о продолжении работы при выходе на пенсию, что может привести к смещенным оценкам [4, р. 656-666]. Одной из таких эндогенных переменных в нашем анализе является сфера занятости, которая может в значительной степени предопределить решение пенсионера работать после пенсии.

Даже с точки зрения житейской логики понятно, что человеку, отработавшему до пенсии, скажем в металлургическом цеху, или на подземных работах, физически намного сложнее продолжать трудовую деятельность на своем рабочем месте, чем врачу или учителю. С другой стороны в отечественной экономике сложилась ситуация, при которой образование и здравоохранение - преимущественно сферы занятости женщин. Таким образом, выбор сектора занятости после пенсии может быть не случайно распределен между мужчинами и женщинами.

Учет эндогенности, в частности, по переменной сектора занятости, может быть выполнен с помощью двумерной пробит модели (bivariate probit), оценивающей одновременно вероятности продолжения работы после пенсии и вероятности работать в сфере здравоохранения, образования, науки и культуры.

Порядковые и мультиномиальные модели бинарного выбора имеют дело с зависимыми переменными, имеющими различные категориальные исходы. Однако в обеих случаях имеется лишь одна, лежащая в основе модели, зависимая переменная. В отличие от этих моделей двумерная пробит-модель (the bivariate probit model) создает возможность работы с двумя зависимыми переменными. Более точно она имеет дело с двумя независимыми пробит-моделями, которые оцениваются совместно и допускают корреляцию между ошибками этих моделей. В нашем случае рассматривается оценка вероятности для пенсионера продолжить трудовую деятельность после выхода на пенсию с вероятностью работать в сфере здравоохранения, образования, науки и культуры. Наличие корреляции между терминами ошибки в двух уравнениях позволяет распознать наличие ненаблюдаемых характеристик, которые влияют одновременно на то работал (или работает) пенсионер и в какой сфере занятости.

Поскольку двумерная пробит-модель (bivariate probit) является естественным расширением обычной пробит модели, то возможно обсуждение её результатов в терминах двух латентных зависимых переменных, скажем  $y_1^*$  или  $y_2^*$ . Предполагается, что каждая латентная переменная есть линейная функция набора объясняющих переменных,



которые могут быть одинаковыми или разными для обеих уравнений и каждое уравнение имеет термин ошибки. Как и в обычной модели эти ошибки подчиняются закону нормального распределения, но они приходят из двумерного (bivariate) нормального распределения, позволяющего не нулевую корреляцию между ошибками. Другими словами, это не предполагает, что два термина ошибки независимы друг от друга [2, p. 906-911].

Две двоичные переменные позволяют наблюдать четыре возможных исхода. В нашем случае это – работающий пенсионер, который трудится (трудился) в сфере здравоохранения, образования, науки и культуры, не работающий пенсионер, который трудился в сфере здравоохранения, образования, науки и культуры, работающий пенсионер, который трудится (трудился) в других сферах занятости, не работающий пенсионер, который трудился в других сферах занятости. Эти исходы корреспондируют с различными значениями латентных переменных  $y_1^*$  и  $y_2^*$ . При допущении о нормальном характере распределения ошибки двумерной пробит-модели, можно записать вероятности каждого из четырех исходов как функцию объясняющих переменных и неизвестных параметров модели, что позволяет оценить модель методом максимального правдоподобия. Поскольку исходы оцениваются совместно, то можно не только определить наклон коэффициентов для каждого из двух наборов объясняющих переменных, но и также коэффициенты корреляции между двумя терминами ошибки ( $\rho$ ).

Таблица 2.

**Коэффициенты оценки Bivariate Probit модели решения  
о продолжении работы после пенсии и эндогенного выбора сектора занятости**

| Переменные                                                                   | Здравоохранение, образование,<br>культура и наука |                       | Работающий пенсионер |                       |
|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
|                                                                              | Оценки<br>параметров                              | Стандартные<br>ошибки | Оценки<br>параметров | Стандартные<br>ошибки |
| Мужчины                                                                      | -0,7195                                           | 0,0705                | -0,1045              | 0,0513                |
| Возраст респондента                                                          |                                                   |                       |                      |                       |
| До 54 лет                                                                    | 0,1593                                            | 0,1161                | 0,2226               | 0,1028                |
| 55 – 59                                                                      | -0,0205                                           | 0,0864                | 0,1774               | 0,0757                |
| 60 – 64                                                                      | -0,1049                                           | 0,0816                | 0,1295               | 0,0673                |
| 65 – 69                                                                      | -0,0460                                           | 0,0713                | 0,0667               | 0,0591                |
| Больше 70                                                                    | -                                                 | -                     | -                    | -                     |
| Образование                                                                  |                                                   |                       |                      |                       |
| Неполное среднее                                                             | -0,1868                                           | 0,0750                | -0,5546              | 0,0655                |
| Среднее общее и проф. (ПТУ, ФЗУ, проф. Курсы)                                | -0,0611                                           | 0,0943                | -0,4264              | 0,0791                |
| Среднее профессиональное                                                     | -0,4295                                           | 0,0720                | -0,2207              | 0,0695                |
| Высшее                                                                       | -                                                 | -                     | -                    | -                     |
| Тип поселения                                                                |                                                   |                       |                      |                       |
| Областной центр                                                              | -0,1808                                           | 0,0704                | 0,2485               | 0,0587                |
| Город                                                                        | -0,1201                                           | 0,0742                | 0,2005               | 0,0615                |
| Поселок городского типа                                                      | 0,1237                                            | 0,1158                | 0,2206               | 0,1013                |
| Село                                                                         | -                                                 | -                     | -                    | -                     |
| Занят на полную ставку                                                       | 0,4738                                            | 0,1004                | 0,6916               | 0,0806                |
| Оценка состояния здоровья                                                    |                                                   |                       |                      |                       |
| Очень хорошее и хорошее                                                      | -0,1225                                           | 0,1138                | -0,0247              | 0,0940                |
| Удовлетворительное                                                           | 0,0053                                            | 0,0593                | -                    | -                     |
| Плохое и очень плохое                                                        |                                                   |                       | -0,0247              | 0,0940                |
| Число членов домохозяйства                                                   | 0,0035                                            | 0,0231                | -0,0169              | 0,0197                |
| Свободный член                                                               | -0,2799                                           | 0,1387                | -0,4020              | 0,1177                |
| Корреляция ошибок уравнений $\rho = 0,3059$                                  |                                                   |                       |                      |                       |
| Проверка гипотезы $\rho = 0$ : $\chi^2(1) = 80,7728$ Prob > $\chi^2 = 0,000$ |                                                   |                       |                      |                       |

Значимость: \*\*\* – оценка параметра значима на 0,01 уровне, \*\* – на 0,05 уровне, \* – на 0,1 уровне

Как и в случае с бинарной пробит-моделью латентные переменные –  $\beta$  – не измеряются натуральными единицами измерения и могут интерпретироваться лишь в качественных терминах, но, как и в случае с бинарной пробит-моделью, можно вычислить маргинальные и средние эффекты, что дает набор опций для интерпретации результатов. Следует отметить, что одни и те же формулы используют и для обычной пробит-модели и для двумерной пробит-модели. Это дает возможность измерить воздействие изменений одной из объясняющих переменных на маргинальную вероятность каждого исхода, например, вероятности быть работающим пенсионером или вероятности для кого-либо работать в здравоохранении, образовании, науке и культуре. Кроме того, возможно вычислить маргинальный эффект объясняющих переменных на совместную вероятность каждого из четырех возможных исходов, например, вероятность, что пенсионер работает и сфера его последней занятости здравоохранение, образование, наука и культура. И заключительно, можно вычислять предельный эффект объясняющих переменных на условных вероятностях, например, вероятность того, что пенсионер работает, при условии, что он работает в здравоохранении, образовании, науке и культуре.

Выделение эндогенного выбора влияния отрасли в первом уравнении выявило присутствие статистически значимой корреляции между терминами остатков в уравнениях, что подтверждает наши предположения об эндогенном влиянии сферы занятости пенсионера. Пол обеих уравнений стал статистически значимой переменной: мужчины имеют существенно более низкую вероятность работать в социальных отраслях по сравнению с женщинами. Возраст пенсионера на выбор отрасли занятости существенного влияния не оказывает, а решение о продолжении работы более вероятно для тех пенсионеров кто относительно моложе, то есть подтверждает выводы бинарной пробит-модели. В выбранной сфере занятости шансы работать преимущественны для тех, у кого более высокий уровень образования, однако это справедливо и для всех работающих пенсионеров. Для пенсионеров проживающих в городах, шансы работать в социальных отраслях ниже, чем для пенсионеров, работающих в поселках городского типа и селах, что можно объяснить дефицитом специалистов подобного профиля в этих типах поселений. И, наконец, негативная оценка здоровья стала статистически значимой в снижении шансов продолжить работу после пенсии.

Что же произошло с маргинальными эффектами при элиминировании влияния эндогенной переменной сферы занятости?

Вероятность для пенсионера-мужчины продолжать работу после пенсии на 10,75% ниже, чем для женщины. Продолжение работы после пенсии наиболее вероятно для пенсионеров с высшим образованием, так вероятность для пенсионеров с начальным образованием трудиться на 16,19% ниже, чем для тех, у кого высшее образование. И, конечно, занятость на полную ставку на 8,20% предпочтительнее, чем неполная. Эффекты по остальным переменным незначительны по величине и статистически незначимы.

Каковы выводы из предпринятого анализа?

Моделирование социально-экономических зависимостей – весьма сложная задача, требующая предварительного и тщательного анализа сущности анализируемых явлений, а так же природы переменных с учетом их взаимовлияний. Относительная легкость доступа к компьютерным пакетам, предлагающим различные модификации регрессионного анализа, ведет, зачастую, неискушенных аналитиков к грубым ошибкам. Так, например, если не принимать во внимание возможность присутствия эндогенных переменных, то результаты моделирования могут оказаться существенно смещенными и привести аналитика к ложным выводам.

В анализируемом случае, интересующая нас гендерная составляющая в модели выбора продолжения работы после пенсии, в спецификации пробит-модели продемонстрировала статистически незначимый результат, свидетельствующий о том, что первоначальная гипотеза о том, что женщины преобладают среди работающих пенсионеров, должна быть отклонена. Совместная оценка двух уравнений в двумерной пробит-модели, учитывающей совместную вариацию сферы занятости пенсионера и

продолжение работы после пенсии, выявила высокую значимость гендерной составляющей и позволила уточнить ряд важных детерминант выбора для работающих пенсионеров. Выявлено, что вероятность работы после пенсии для женщин существенно выше, чем для мужчин.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб./Росстат. – М., 2006.
2. *Greene W.H.* Econometric Analysis. 4<sup>th</sup> edition. Prentice-Hall International, Inc, 2000.
3. *Long S.* Regression Models for Categorical and Limited Depended Variables. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1997.
4. *Rosenbaum, Paul* (1984) The Consequences of Adjustment for a Concomitant Variable That Has Been Affected by the Treatment. The Journal of the Royal Statistical Society, Series A. 147.

# ЭВОЛЮЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ШУМПЕТЕРИАНСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА СЕТЕВОМ РЫНКЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ)

**ПОНОМАРЕВ А.Е.**

*Аспирант кафедры «Экономической истории и методологии»  
Государственного университета – Высшая школа экономики  
e-mail: alexey.e.ponomarev@gmail.com*

В данной работе обсуждаются преимущества эволюционного подхода к анализу сетевых рынков и приводится эволюционная модель рынка сотовой связи, которая применяется для анализа последствий разных налоговых режимов.

*Ключевые слова:* эволюционная экономика; сетевые рынки; налогообложение; зависимость от прошлого пути развития

*Коды классификатора JEL:* B52, C63, L13, L15, L51, L86

Американские экономисты, Р. Нельсон и С. Уинтер, в 1982 году издали книгу «Эволюционная теория экономических изменений» [2], положившую начало современному эволюционному направлению в экономической теории<sup>1</sup>. В этой работе в качестве основного метода моделирования был использован метод имитационного компьютерного моделирования. Это позволило авторам формализовать как основные идеи Й. Шумпетера (см., например [5]) об эндогенном характере инноваций, так и собственные представления о рутинизированном поведении экономических агентов. Позднее, в работах последователей Р. Нельсона и С. Уинтера, был разработан целый класс эволюционных моделей, в которых описывалась динамика различных рынков, отраслей, а также анализировались различные аспекты экономики в целом.

Несмотря на очевидный прогресс в развитии эволюционного направления, использованный представителями этого направления подход к моделированию практически не применяется для оценки эффективности экономической политики. Мы полагаем, что эволюционное моделирование открывает новые возможности в этой области.

В данном случае речь идет, прежде всего, о прогнозе влияния изменений «политических» экзогенных переменных на эндогенные экономические. В настоящее время в рамках неоклассического подхода такой прогноз разрабатывается преимущественно в рамках статического подхода, а эффект от изменений оценивается «при прочих равных». Иными словами, в модели либо фиксируется существующее состояние экономики и анализируется эффект тех или иных мероприятий на соотношение экономических переменных в текущем периоде, либо фиксируется тенденция развития экономики, а последствия экономической политики рассчитываются исходя из определенной тенденции. Последний тип моделирования называется имитационным,

<sup>1</sup> История эволюционного подхода уходит корнями к Адаму Смиту и Томасу Мальтусу, у которого собственно, Чарльз Дарвин, автор эволюционной теории в биологии, и заимствовал основные идеи своей концепции. Однако, к концу XIX века экономисты в основном утратили интерес к эволюционной концепции, хотя в работах представителей старой институциональной и австрийской школ можно заметить ее влияние. В настоящее время эволюционные идеи возвращаются в экономическую науку благодаря прежде всего работам Р. Нельсона и С. Уинтера и их последователей.

так как в этом случае имитируется динамика соотношений между экономическими переменными с учетом заданных тенденций.

Эволюционная экономика предлагает иной подход к моделированию экономических процессов. Она исходит из того, что явления более высокого уровня являются следствием взаимодействия процессов, протекающих на более низких уровнях. «Субъектами» этого процесса являются экономические агенты, причем в существующих моделях – это, прежде всего, фирмы. При этом эволюционные модели сосредоточены на исследовании динамических процессов. Это особенно важно, когда речь идет о прогнозе влияния мер экономической политики и когда предполагается, что рынок, отрасль или экономика находятся в состоянии постоянного неравновесия. Более того, эволюционная экономическая теория по-иному, нежели неоклассика, трактует и само понятие прогноза. В эволюционной теории прогноз – это в лучшем случае вероятный рисунок динамики процесса, а не конкретные количественные значения некоторых показателей. Прогнозу отводится вспомогательная роль, и он характеризуется словами «качественный» и «вероятностный», что существенно отличает его от традиционных «количественных» прогнозов, составляющих сердцевину неоклассической методологии.

В данной работе делается попытка применить эволюционный анализ для конкретной задачи – выбора режима налогообложения динамично развивающейся отрасли мобильной связи. Для этого строится модель, которая должна учитывать особенности отрасли и давать объяснение проходящим в ней процессам.

Выбор отрасли не случаен. Во-первых, рынок мобильной связи в настоящее время является наиболее динамично развивающимся как в России, так и во всем мире. Это связано, прежде всего, с процессом совершенствования существующих и появления новых технологий, позволяющим снижать издержки и повышать качество связи. В результате этого появляющиеся новые продукты быстро становятся доступными широкому кругу потребителей.

Во-вторых, рынок мобильной связи относится к так называемым сетевым рынкам, где потребительская полезность товара зависит, в том числе, от количества покупателей данного товара. То есть чем больше размер сети, тем более ценной становится эта сеть для потенциального покупателя. Это свойство сетевых рынков значительно осложняет их анализ. В частности, из-за существования положительного внешнего эффекта от присоединения абонентов к сети, система становится неустойчивой к минимальным внешним воздействиям на начальном этапе развития, что значительно затрудняет прогнозирование развития рынка. По нашему мнению, эволюционное моделирование сетевых рынков имеет значительные перспективы именно из-за наличия подобных эффектов. В первой части работы мы остановимся на этом несколько подробнее.

Во второй части работы приводится эволюционная модель развития рынка сотовой подвижной связи в России. Развитие рынка рассматривается сквозь призму конкуренции компаний, осуществляемой посредством разработки и вывода на рынок новых продуктов. При этом учитываются специфика рынка, где действуют технологические ограничения на количество компаний в отрасли (из-за ограниченной ширины радиочастотного спектра), и технологические ограничения на диффузию инноваций между разными стандартами. После калибровки модели по реальным данным производится расчет влияния различных налоговых режимов на развитие отрасли.

### Подходы к анализу сетевых рынков

Одной из первых работ, где были достаточно подробно рассмотрены проблемы анализа рынка, на котором значительную роль играет сетевой эффект, является статья Rohlfs (1974) [23]. В этой работе автор сформулировал наиболее общие характеристики рынка сетевых услуг, определил последние как услуги, полезность от потребления которых положительно зависит от количества подписчиков на услугу. В частности, автор применил понятие равновесия к подобным рынкам и показал, что в большинстве случаев для каждого набора начальных условий возможно существова-

ние нескольких равновесий, даже, более того, обычно на таких рынках не существует единственного равновесия. В работе также приводится простой механизм приспособления, на примере которого показывается, что выбор конкретного равновесия зависит от спецификации начальных условий модели и описания ее поведения в ситуации неравновесия.

В дальнейшем тема сетевых рынков получила развитие в рамках теории отраслевых рынков. В настоящее время можно выделить несколько основных направлений исследований, каждое из которых сосредоточено на отдельных аспектах сетевых рынков. В целом анализ строится на концепции равновесия с учетом феномена существования «критической массы», присущего сетевым рынкам и особенно рынку телекоммуникаций<sup>2</sup>.

Стоит отметить, что использование концепции равновесия при моделировании сетевого рынка в рамках неоклассического подхода, сразу же породило методологические затруднения. Для того, чтобы рассчитать спрос на сетевую услугу, в работах, построенных в рамках неоклассической парадигмы, используется предпосылка о рациональности, усиленная необходимостью совершенного предвидения ожиданий и действий всех агентов. Это предположение сужает область возможных устойчивых состояний, так как именно из-за неопределенности относительно ожиданий других агентов возможны невырожденные устойчивые состояния.

Отметим, что на реальных рынках нередко ситуации, когда долгое время сохраняется структура рынка, далекая от оптимальной. Эмпирический анализ истории развития подобных парадоксов приводится в работах, в центре внимания авторов которых находится присущая сетевым рынкам высокая степень зависимости от прошлого пути развития. Авторы показывают, что из-за существования положительного внешнего эффекта от присоединения к сети, система становится неустойчивой к минимальным внешним воздействиям на начальном этапе развития. Поэтому в случае стохастической модели, которая и приводится в этой работе, появляется множество возможных равновесий. Исследованию феномена зависимости от прошлого посвящены работы Пола Дэвида (Paul David, [9, p. 332-337]), а также Брайана Артура (W. Brian Arthur, [7, p. 116-131; 8, p. 92-99]). Лейбовиц и Марголис (Liebowitz, Margolis) поставили под сомнение эмпирические факты, обнаруженные Дэвидом и подтверждающие возможность закрепления неэффективной технологии как доминирующего стандарта, однако в работе [19] они подтверждают, что на сетевых рынках возможно действие положительных сетевых экстерналий (network externalities), которые оказывают влияние на функционирование рынка.

Сразу отметим, что процесс внедрения инноваций на любом рынке также является процессом, зависящим от прошлого пути развития. Кроме того, этот процесс характеризуется высокой неопределенностью относительно его результатов. На сетевом рынке из-за наличия сложных нелинейных эффектов, порождаемых положительными экстерналиями, результативность инновации становится еще менее очевидна<sup>3</sup>, чем на стандартном рынке.

Изучение феномена зависимости от прошлого развития традиционно проводится в историко-экономическом ключе, то есть исследуется история развития отрасли или технологии и отмечаются альтернативные пути развития, существовавшие в различные моменты истории. Этот подход много дает для понимания историко-экономических процессов, однако он мало применим для анализа текущей ситуации, и может лишь постулировать принципиальную неопределенность относительно будущего

<sup>2</sup> В этой связи можно отметить работы, посвященные проблеме регулирования сетевых рынков, в том числе определению оптимальных цен за доступ к сетям (см., например [18, p. 1673-1710]). Во-вторых, работы, посвященные анализу взаимодействия операторов связи (см. [6, p. 545-564]). В-третьих, внимание исследователей привлекает тема ценовой конкуренции между сетями (см. [17, p. 1-37]). Отдельно стоит отметить целую серию работ, выполненных Николасом Экономидесом (Nicholas Economides) (см., например [12; 13]).

<sup>3</sup> Padmanabhan и его соавторы в работе [22] рассматривают рациональные стимулы для внедрения нового продукта в условиях асимметричной информированности сторон. См. также [29], где показывается важность институтов распространения информации для развития телекоммуникационного рынка и входа новых фирм в отрасль.

развития отрасли или технологии. В то же время, по нашему убеждению, существует конструктивный подход к анализу развития «path-dependent» рынков, который, с одной стороны, не попадает в «ловушку» равновесного подхода, и, с другой стороны, может использоваться для расчета альтернативных путей развития.

По нашему мнению, подобный конструктивный подход может предложить эволюционная экономика. В частности, в последнее время в рамках эволюционной экономики стали появляться модели, которые в целом соответствуют этим критериям. Это формальные модели, которые должны в пока довольно стилизованной форме иллюстрировать и дать количественное содержание теорий о механизмах и факторах, движущих развитием отрасли, технологического развития и институциональных изменений, основывающихся на эмпирическом анализе организаций, бизнеса, стратегий и истории отрасли. Эти модели были разработаны в результате пересмотра позиций по отношению к эволюционным моделям «первого поколения»<sup>4</sup>. В качестве примера можно привести работу Ф. Малерба и др. [20], где приводится модель, описывающая развитие компьютерной отрасли.

К сожалению, несмотря на преимущества подхода, в рамках эволюционной экономики исследованию сетевых эффектов не уделяется достаточного внимания, однако тема конкуренции технологий и продуктов в эволюционных исследованиях является центральной. Слабостью эволюционного подхода можно считать и то, что зачастую термины и переменные в эволюционных моделях не достаточно строго определены. В то же время практически нет работ, которые объясняли бы развитие конкретных отраслей. В этой работе сделана попытка калибровки модели, построенной на эволюционных принципах, что поможет восполнить этот пробел.

### **Стилизованная история развития рынка мобильной связи в России и основные характеристики его современного состояния**

Приведем некоторые факты, касающиеся состояния и развития рынка сотовой связи в России. Заметим, что эти факты можно наблюдать не только на данном рынке, но и на схожих сетевых рынках со сложной структурой. Объяснение этим фактам предлагает построенная модель.

Итак, количество абонентов компаний, использующих неэффективные стандарты, довольно устойчиво и остается стабильным даже после появления и распространения новых, более эффективных стандартов. Первые сотовые сети, основанные на аналоговых технологических стандартах NMT 450 (Nordic Mobile Telephone) и AMPS (Advanced Mobile Phone Service) были запущены в России примерно в 1992 году. К моменту запуска сетей второго поколения в 1995 году количество абонентов сетей первого поколения достигло 200 тыс. человек. Интересно, что, несмотря на появление нового стандарта, аналоговые сети продолжали расти еще 4 года. Затем, после того, как установилось доминирование стандарта GSM (Global System for Mobile communications), количество абонентов аналоговых стандартов стабилизировалось. Количество абонентов было относительно стабильным вплоть до того, как был образован оператор Скай-Линк, действующий на частотах стандарта NMT 450. Этот оператор скупил большинство компаний, работающих в данном стандарте, и перевел сети на более современный стандарт CDMA.

Феномен такой долгой жизни неэффективных стандартов может объясняться высокими издержками перехода на другой стандарт или специфическими предпочтениями потребителей, которые предпочитают более дешевые телефонные звонки дополнительным функциям и услугам.

<sup>4</sup> Моделями «первого поколения» обычно называют первые работы в рамках эволюционной теории, выполненные Р. Нельсоном и С. Уинтером и их последователями, имели целью как можно шире осветить логику эволюционной экономики, продемонстрировать возможности этого теоретического подхода. Наиболее известные примеры – это модели из книги Ричарда Нельсона и Сидни Уинтера «Эволюционная теория экономических изменений» [2] и многочисленные их усовершенствования. Аналогичные цели преследовали известные модели Сильверберга [28], Доси [10; 11, р. pp. 411-436], которые иллюстрировали известные стилизованные факты относительно динамики развития отрасли.

Далее, между компаниями, использующими один и тот же технологический стандарт, идет очень интенсивная конкуренция. Рынок сотовой связи в России уникален, ведь на нем соревнуются одновременно и американские, и европейские стандарты. В начале 90-х соревновались стандарты AMPS (американский) и NMT-450 (европейский), позднее – DAMPS и GSM, сейчас на нем развивается стандарт CDMA-2000 (Code Division Multiple Access, американский стандарт), а также строятся сети стандарта UMTS (Universal Mobile Telecommunications Systems, европейский стандарт). Сходные по своим техническим функциям, стандарты запускались примерно в одно время и напрямую конкурировали между собой. При этом быстрее развивался стандарт, в рамках которого конкурировало большее количество фирм.

На развивающемся рынке индекс концентрации обычно выше, чем на развитом рынке. Если развитие рынка условно разделить на три стадии – зарождение, быстрый рост и стабилизация, то концентрация достигает наивысших значений на второй стадии.

Наконец, развитие стандартов поколений 2,5 и 3<sup>5</sup> в России идет очень медленно по сравнению, например, с развитием технологии GSM. Аналогичные проблемы возникают и в Европе с технологией UMTS. Могут ли новые технологии, или одна из них, стать доминирующими, или же им суждено занять свою нишу? Ответ на этот вопрос зависит в немалой степени, в том числе, и от того, какая налоговая политика будет выбрана.

Налогообложение отрасли мобильной связи в России аналогично налоговой политике в других отраслях, кроме того, налоги одинаковы для компаний, которые работают как с более совершенными, так и с устаревшими стандартами. В модели, приведенной ниже, мы покажем, может ли быть эффективным фискальное стимулирование отдельных сегментов рынка на различных этапах его развития. Несмотря на то, что модель калибруется на данных по рынку мобильной связи, на наш взгляд, полученные выводы применены и к другим развивающимся сетевым рынкам.

### Модель конкуренции посредством продуктовых инноваций на сетевом рынке

**Предложение.** На рынке постоянно действуют  $M$  фирм, предоставляющих услуги мобильной связи, причем каждая из них предлагает услуги в рамках одного технологического стандарта.

Состояние фирмы в момент времени  $t$  может быть описано набором параметров и переменных, индексированных порядковым номером фирмы  $j$ . Фирмы в модели действуют в соответствии с заложенными правилами поведения, или, по терминологии эволюционной экономики, «рутинами». В данной модели поведение фирм определяют следующие рутины:

- производственные правила;
- правила установления цен;
- правила осуществления инноваций;
- правила принятия инвестиционных решений.

В предложенной модели перечисленные выше рутины специфицируются так, как это описано ниже<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Под стандартами поколений 2,5 и 3 понимаются стандарты CDMA-2000 и EV-DO соответственно.

<sup>6</sup> Само по себе обсуждение того, в какой мере предлагаемые правила поведения адекватно описывают поведения реальных фирм, заслуживает специального рассмотрения. К сожалению, рамки работы не позволяют привести полный обзор возможных спецификаций модели. Более того, это вряд ли возможно. В конце раздела приводится спецификация модели, которая прошла тесты на соответствие эмпирическим данным. Однако мы понимаем, что результат отбора не может быть признан окончательным из-за ограниченности имеющегося эмпирического материала. Необходимо также признать, что хотя значения параметров, задающих данные правила, частично калибруются, адекватность формы, в которой представлены рутины, не проверяется должным образом.



**Производственное правило.** Для определения производственного правила задается норма затрат ресурсов на предоставление услуг одному пользователю, которая в модели обозначается как  $c = c(q)$ , где  $q$  – количество пользователей услуг связи. Функция издержек характеризуется возрастающей отдачей от масштаба, то есть  $c'(q) < 0$ .

В модели также задается минимальный уровень затрат капитала, который необходим для внедрения новой услуги,  $C_0$ . Таким образом, издержки, которые компании будут нести в период  $t$ , определяются как  $C_t = q_t \cdot c(q_t) + C_{0t} \cdot I_t$  причем в случае внедрения инновации  $I_t = 1$ , иначе  $I_t = 0$ . Действительно, внедрение новой услуги операторами сотовой связи обычно требует затрат на модернизацию биллинговой системы, то есть совершенствование автоматической системы расчетов с абонентами, возможных затрат на переоборудование базовых станций, а в исключительных случаях – затрат на построение новой сети.

**Правило установления цен.** В модели фирмы продают услуги связи по нерегулируемым ценам, что предполагает необходимость принятия ценовых решений. Фирмы в модели устанавливают цену на свою продукцию по правилу, описанному ниже.

1. Цена на новую услугу устанавливается по формуле: «издержки плюс прибыль», где норма прибыли предполагается равной 10%, а издержки определяются в расчете на одного абонента из потенциального спроса на услугу, который равен  $N/M$  для каждой фирмы.

2. Компании могут корректировать цену на свои услуги по следующему правилу: если в предыдущем периоде наблюдалось снижение доли компании на рынке, то цена снижается на заданную величину  $\varepsilon$ , если же доля компании растет, то цена растет на  $\varepsilon/2$ , однако, в любом случае цена не должна опускаться ниже средних переменных издержек.

#### **Правило поиска**

Фирмы в каждый момент времени занимаются поиском новых услуг. На цели поиска фирмы направляют долю  $\alpha$  от полученной прибыли, а результативность поиска задается функцией  $\varphi(\alpha)$ , определяющей вероятность благоприятного исхода. Функция обладает следующими свойствами:

$$0 \leq \varphi(\alpha) < 1$$

$$\varphi(0) = 0;$$

$$\varphi'(\alpha) > 0.$$

Результатом поиска становится точка  $\{s_1, \dots, s_k\}$  в пространстве  $S$  качества продукта. Стоит отметить, что для разных стандартов предполагаются различные предельные значения коэффициентов  $s_i$ .

#### **Правило принятия инвестиционных решений**

Инвестиционный проект (внедрение инноваций) принимается, если ожидаемая прибыль фирмы от ее внедрения является положительной. Для финансирования инвестиционного проекта фирмы могут использовать заемные средства при фиксированной ставке  $r$ . При этом каждый период фирмы выплачивают проценты и основную часть долга и рефинансируют займы по следующему правилу:

$$D_t = D_{t-1}(1+r) + I_t - \pi_t,$$

где  $D_t$  – общая сумма задолженности;  $I_t$  – объем инвестиций;  $\pi_t$  – прибыль.

Таким образом, рутинные регулируют поведение фирм по важнейшим направлениям ее функционирования. Следуя рутинам, компании в модели определяют цену услу-

ги  $P$ , а также принимают решение о реализации инвестиционных проектов.

В то же время основные производственные и финансовые показатели фирм определяются в результате взаимодействия с другими агентами модели – потребителями и конкурентами. В частности, это количество абонентов, от которого зависят выручка и затраты фирмы, а значит, и прибыль, и состояние финансового баланса фирмы.

**Спрос.** Спрос формируется  $N$  агентами – потенциальными подписчиками на услуги связи. Агенты гетерогенны, каждый из них может обладать уникальными характеристиками. Спрос на конкретную услугу определяется в соответствии с индивидуальными характеристиками абонентов и характеристиками услуги согласно правилу участия и правилу выбора.

Отдельно вводятся экзогенно задаваемые затраты  $\tau$ , которые потребитель несет при смене оператора. При этом они ниже, если потребитель сохраняет стандарт, чем если он одновременно меняет и стандарт и оператора связи.

#### Правило участия

Каждый из агентов обладает доходом  $I$ , часть которого ( $\mu$ ) он готов потратить на покупку услуг мобильной связи. Агент считается активным, если он может себе позволить купить услугу хотя бы одного из операторов ( $j$ ), то есть если есть такой оператор  $j$ , для которого выполняется  $P_j \leq \mu \cdot I$ .

#### Правило выбора

Каждый агент имеет предпочтения относительно оптимального соотношения характеристик услуг связи и размера сети. Согласно этим предпочтениям, активный агент делает выбор между предложениями операторов по следующему правилу:

$$\max_j \{ \theta_1 \cdot s_1^j + \dots + \theta_k \cdot s_k^j + \theta_0 \cdot q^j \}; U \}$$

где  $\theta$  – характеристика предпочтений индивида;  $s_i^j$  – характеристика качества услуги, предоставляемой фирмой  $j$ ;  $q^j$  – размер сети фирмы  $j$ ;  $U$  – резервная полезность индивида.

Таким образом, уровень спроса на конкретную услугу конкретного оператора связи определяется следующими характеристиками: ценой услуги  $P$ , размером сети  $q$ , а также соотношением предпочтений  $\theta = \{\theta_0, \theta_1, \dots, \theta_k\}$  и многомерной характеристикой качества услуги  $S = \{s_1, \dots, s_k\}$ .

**Вход фирм на рынок и уход фирм с рынка.** Фирмы, которые в течение  $T$  периодов имеют положительный и растущий долг, а также фирмы с пустой абонентской базой уходят с рынка, а их место занимают новые фирмы. Новые компании появляются с характеристиками продукта на уровне средних по отрасли.

**Государство и его функции.** Государство устанавливает и собирает налоги, причем характеристики этих действий задаются экзогенно. Государство устанавливает три вида налогов: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на единицу продукции (фиксированный сбор с одной минуты разговора).

Налоги платятся компаниями в конце каждого периода и могут изменяться государством в зависимости от разных стадий развития рынка. Государство вправе вводить различные налоговые ставки на различных сегментах рынка, то есть для операторов, предоставляющих услуги связи на различных технологических стандартах.

**Функционирование модели.** Модель реализуется следующим образом. Задается нулевой период, в котором устанавливаются характеристики экзогенных переменных, задается количество агентов, а также начальное распределение базовых параметров. Переход во второй период и в каждый последующий происходит в следующей последовательности:

- 1) фирмы назначают цены по соответствующим **правилам ценообразования**;
- 2) потребители делают выбор по **правилам участия и выбора**;
- 3) фирмы обслуживают абонентов согласно **производственным правилам**, про-

- изводится подсчет прибыли фирм, выигрышей потребителей;
- 4) фирмы выплачивают проценты по задолженности, убыточные фирмы рефинансируются, увеличивая свой долг на величину дефицита собственных средств;
  - 5) прибыльные фирмы занимаются поиском согласно **правилу поиска**;
  - 6) реализуется вероятность появления нового продукта, успешные фирмы принимают инвестиционные решения согласно **правилу принятия инвестиционных решений**;
  - 7) происходит вход на рынок и уход с рынка фирм.

### Спецификация модели

Для расчета результатов модели была построена компьютерная программа, которая генерировала временные ряды согласно приведенному выше описанию модели. Значения основных параметров модели были максимально близки к реальным данным, характеризующим предприятия и отрасль сотовой связи.

Для расчетов значений параметров применялись эмпирические данные из разнообразных источников, однако основными были бюллетени Росстата и отчетность операторов сотовой связи в России [3].

**Состав участников рынка.** В модели действуют 9 фирм в рамках трех альтернативных стандартов связи, в каждом из которых 3 фирмы оказывают услуги связи.

Количество потребителей равно 10 000.

**Производственное правило.** Производственное правило в модели задается как  $c = c(q) = 900 \cdot q^{2/3}$ , где  $q$  – количество пользователей<sup>7</sup>.

**Механизм ценообразования.** Чувствительность цены к изменению доли компании на рынке  $\varepsilon = 0,85$ .

**Качество продукта и продуктовые нововведения<sup>8</sup>**

В таблице 1 приводятся максимально возможные значения коэффициентов для различных стандартов сотовой связи, а также для компаний сотовой связи по состоянию на начало 2006 г. (исключение составляет «Московская сотовая связь», которая покинула рынок в 2005 г.).

Таблица 1

Качество услуг операторов мобильной связи

| Стандарт/Компания                   | Услуги передачи голоса (s1) | Услуги передачи данных (s2) | Дополнительные услуги (s3) | Средневзвешенный коэффициент |
|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------------|
| AMPS (1G)                           | 0,7                         | 0,15                        | 0,35                       | 0,40                         |
| DAMPS (2G)                          | 0,9                         | 0,5                         | 0,7                        | 0,7                          |
| Корбина Телеком                     | 0,7                         | 0,15                        | 0,15                       | 0,33                         |
| NMT-450 (1,5G)                      | 0,9                         | 0,4                         | 0,5                        | 0,60                         |
| Московская сотовая связь (2003 год) | 0,7                         | 0,15                        | 0,2                        | 0,35                         |
| GSM-900/1800 (2G)                   | 0,9                         | 0,5                         | 0,7                        | 0,70                         |
| MTC                                 | 0,85                        | 0,45                        | 0,6                        | 0,63                         |
| ВымпелКом                           | 0,85                        | 0,45                        | 0,6                        | 0,63                         |
| Мегафон                             | 0,85                        | 0,45                        | 0,6                        | 0,63                         |
| CDMA (2,5G)                         | 1,0                         | 0,7                         | 0,8                        | 0,83                         |
| SkyLink                             | 0,75                        | 0,6                         | 0,4                        | 0,58                         |
| UMTS (3G)                           | 1,0                         | 1,0                         | 1,0                        | 1,00                         |

Источник: собственные расчеты.

<sup>7</sup> Здесь и далее значения переменных оценивались преимущественно по данным отчетов компании «Вымпелком», так как среди отечественных телекоммуникационных компаний это единственная, которая имеет относительно длинную историю листинга на Нью-Йоркской фондовой бирже – с 1996 года. ОАО «МТС» вышла на биржу только в 2000 году, то есть на 4 года позже. В то же время в целом данные по другим компаниям подтверждают динамику показателей, отраженную в отчетности компании «Вымпелком».

<sup>8</sup> Здесь использовался метод расчета геометрического расстояния между инновациями, предложенный Пьеро-Паоло Савиотти. Он и его коллеги успешно применили этот подход для анализа развития технологий и появления новых продуктов в нефтехимии (см. [21, р. pp. 469–500]), в высокотехнологичных отраслях – самолето- и вертолетостроении, компьютерной отрасли и производстве мотоциклов (см. [14, р. pp. 469–488]), а на основе этих эмпирических исследований предложили модель технологического развития отрасли (см. [25]). В расчетах модели также использовались данные из книги [4].

В модели в начальный период времени все компании начинают предоставлять услуги одного качества, затем они улучшают характеристики своих услуг до тех пор, пока не достигают предельных значений качества для их стандарта. В модели используются стандарты, эквивалентные по характеристикам стандартам CDMA, GSM и NMT.

**Спрос.** Динамика доходов агентов в модели соответствует реальной<sup>9</sup>. Распределение доходов между группами населения моделируется по экспоненциальному закону:  $Y = a \cdot e^{bx}$ , где  $Y$  – средние доходы,  $x$  – группа населения по доходу,  $a$  – уровень доходов группы с наименьшими доходами,  $b$  – коэффициент неравенства.

Часть доходов, которую агент готов потратить на покупку услуг мобильной связи  $\mu=0,15^{10}$ . Согласно предпосылкам модели, услуга может быть приобретена, только если выполняется следующее неравенство:

$$P \leq \mu \cdot Y = \mu \cdot a \cdot e^{bx}$$

Таким образом, совокупный отраслевой спрос будет задаваться следующим обра-

зом:  $x = \frac{1}{b} \ln(\mu \cdot a) + \frac{1}{b} \ln P$ , где  $x$  – это граница платежеспособного спроса на услуги мобильной связи. Это уравнение используется и в модели. Распределение предпочтений  $\theta = \{\theta_0, \theta_1, \dots, \theta_k\}$  моделируется как равномерное с математическим ожиданием, совпадающим с объективной характеристикой качества услуги  $S = \{s_1, \dots, s_k\}$ .

Затраты на смену оператора  $t$  соответствуют средней стоимости контракта и нового телефонного аппарата (при переходе к оператору в другом стандарте).

**Налоги.** В базовой модели были выбраны следующие ставки налогов: налог на прибыль – 24%; НДС – 18%; количественный налог – 0\$. Таким образом, была сделана попытка максимально приближенного к действительности описания основных параметров модели.

## Результаты модели

Для проверки результатов модели была написана компьютерная имитационная программа. Компьютерная модель, построенная по алгоритму, представленному выше, сгенерировала синтетические временные ряды из переменных, описывающих поведение отдельных компаний и отрасли в целом. В модели большое значение имеет стохастический характер инновационных процессов и поведения потребителей. Случайные величины влияют на исход каждого периода, что делает невозможным точное предсказание динамики модели. В то же время, характер поведения отрасли и компаний оставался неизменным в определенных прогонках модели. В этом разделе дается описание основных выявленных закономерностей в динамике переменных, а также, в качестве иллюстрации, приводится одна из симуляций модели. Качество модели при этом определяется способностью объяснить некоторые факты из стилизованной истории отрасли мобильной связи в России.

Модель позволила получить следующие результаты. Во-первых, была продемонстрирована возможная живучесть неэффективных стандартов. Динамика развития сетевого рынка и компаний, функционирующих на таких рынках, характеризуется высокой зависимостью от прошлого пути развития. Этот феномен является следствием высоких издержек смены стандарта, а также положительного обратного эффекта между размером сети и числом подключившихся абонентов.

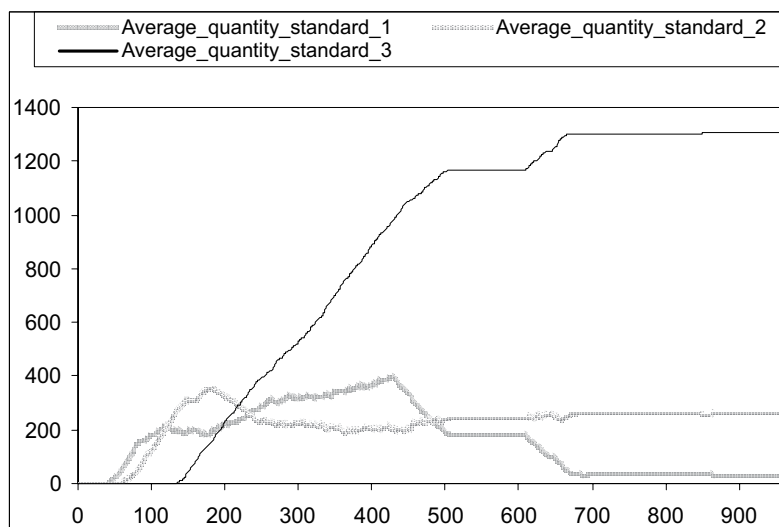
На диаграмме 1 отражена динамика среднего числа абонентов трех стандартов, действующих в отрасли, для одной из прогонок модели. Первый стандарт наименее эффективен в том смысле, что предельно допустимый уровень качества услуги меньше, чем для других стандартов. Третий стандарт наиболее эффективен, однако входит в модель с лагом в 50 периодов. Лаг введен для того, чтобы менее эффективные стандарты могли успеть нарастить абонентскую базу и, следовательно, иметь некоторое начальное преимущество.

Диаграмма 1

<sup>9</sup> Расчеты по данным [1].

<sup>10</sup> Согласно данным информационно-аналитического агентства «Сотовик» ([www.sotovik.ru](http://www.sotovik.ru)).

### Динамика среднего числа абонентов трех стандартов



Источник: расчеты модели.

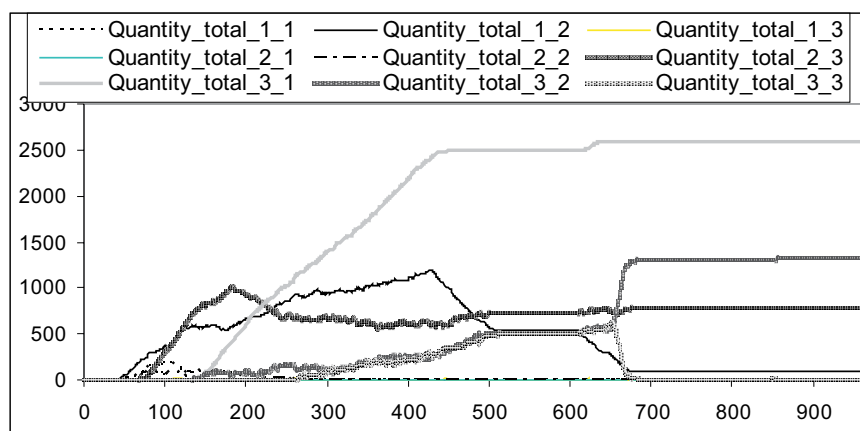
На диаграмме 1 видно, что, во-первых, средний по параметру потенциальной эффективности стандарт долгое время (в течение 300 периодов) оставался доминирующим, а во-вторых, даже когда третий, самый эффективный стандарт, занял лидирующее положение, абонентская база двух других стандартов по крайней мере в течение 150 периодов оставалась неизменной.

Таким образом, эффективность стандарта становится значимой лишь в долгосрочном периоде, тогда как в рамках короткого периода более важными оказываются другие факторы.

Во-вторых, внутри стандартов доли фирм подвержены значительным флуктуациям. Если про более эффективный стандарт можно утверждать, что в большинстве случаев он станет доминирующим, то о положении конкретной фирмы ничего определенного сказать нельзя, так как она испытывает давление со стороны других фирм в рамках этого же стандарта. Внутри одного стандарта положение компаний поддерживается положительным внешним эффектом, связывающим размер сети и число подключений новых абонентов, при этом затраты на смену оператора достаточно низки. В результате, если фирма внедряет инновацию, и это позволяет ей переманить некоторое критическое количество абонентов от конкурентов, то она начинает интенсивно развиваться. Подобную динамику можно увидеть на диаграмме 2.

Диаграмма 2

### Динамика количества абонентов компаний



Источник: расчеты модели.

В-третьих, конкуренция между операторами является движущей силой разви-

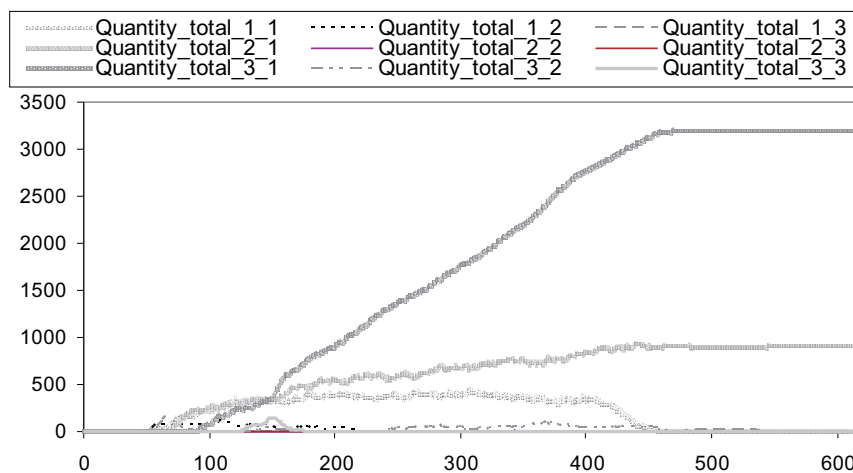
тия рынка, и этот вывод подтверждает известные положения Й. Шумпетера. Так как, согласно сделанным предположениям, снижение доли рынка у компании побуждает ее снижать цены, то у новых, менее обеспеченных потребителей, появляется возможность подключиться к сети, что в свою очередь изменяет соотношение рыночных долей и стимулирует дальнейшее снижение цен. Аналогично, внедрение инновации одной фирмой стимулирует повышение качества услуг других участников рынка. Эти механизмы разворачиваются до тех пор, пока не будут достигнуты естественные технологические пределы качества услуг и/или исчерпаны возможности снижения цен.

В-четвертых, особенностью инноваций в условиях сетевого рынка является то, что эффект от них весьма существенно определен начальными условиями. На растущем рынке с сетевым эффектом скорость внедрения инноваций оказывается более значимой, чем технический потенциал новой технологии. В период роста рынка более важную роль играет вероятность найти инновацию. В то же время потенциал технологии начинает оказывать влияние на положение фирм на стадии стабилизации рынка. Этот результат объясняет то, почему возможно интенсивное развитие технически менее эффективных стандартов, в то время как существует более эффективный.

На диаграмме 3 можно наблюдать результат симуляции модели при спецификации, предполагающей низкую вероятность найти инновацию фирмами, работающими с эффективным стандартом. Можно предположить, что в течение длительного времени активными были только те компании, которые работали с первым и вторым, менее эффективными стандартами. Результатом конкурентной борьбы стала победа компании второго стандарта, которая сумела вытеснить с рынка все компании третьего, более эффективного стандарта.

Диаграмма 3

**Динамика количества абонентов компаний при спецификации с низкой вероятностью нахождения прибыльных инноваций для более эффективных стандартов**



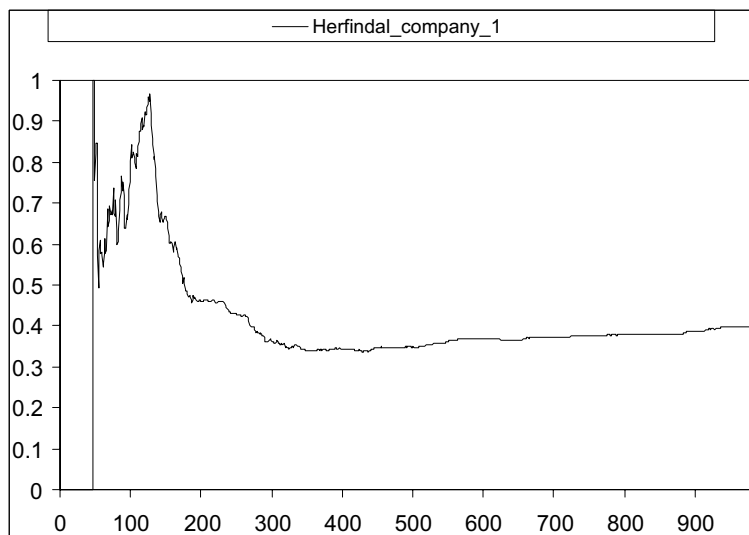
Источник: расчеты модели.

В-пятых, на развивающемся рынке индекс концентрации компаний обычно выше, чем на стабильном рынке. Условно, как это отмечалось выше, в развитии рынка можно выделить несколько этапов: появление рынка, его быстрое развитие и стабилизация. Согласно нашим расчетам, концентрация компаний достигает пика на второй стадии развития рынка. К этому времени большинство фирм, активных на предыдущем этапе, покидают рынок, а оставшиеся фирмы активно развиваются. При переходе в стадию стабилизации, когда приток новых абонентов исчерпывается, компании продолжают активную конкуренцию, их доли несколько выравниваются, а индекс концентрации падает. Типичная динамика индексов концентрации Херфиндаля-Хиршмана показана

на диаграмме 4.

Диаграмма 4

**Индекс Херфиндаля-Хиршмана для концентрации компаний  
и стандартов в синтетической отрасли**



Источник: расчеты модели.

Таким образом, модель объясняет стилизованные факты, которые были зафиксированы в первом разделе работы. Калибровка модели также показывает, что в целом модель адекватно описывает динамику развития рынка сотовой связи в России.

Влияние режимов налогообложения на характеристики рынка, а также на получаемые государством доходы

Полученная модель была использована для анализа динамика рынка в зависимости от различных налоговых режимов. Были сделаны 100 прогонок для каждого возможного уровня налогов с шагом 1% (1 цент для количественного налога).

В качестве целевых значений для выработки наилучшей фискальной политики рассматривались следующие параметры:

- средний уровень цен на услуги (средневзвешенное по рынку);
- уровень проникновения (отношение размера сети к общему количеству потенциальных покупателей)
- индекс концентрации Херфиндаля-Хиршмана;
- доля рынка наиболее эффективного стандарта;
- налоговые поступления в бюджет.

При этом лучшим налоговым режимом считался тот, который обеспечивал более низкие цены, более высокий уровень проникновения, более низкую концентрацию и более высокую долю эффективного стандарта, а также относительно более высокий уровень налоговых поступлений в бюджет государства.

В результате прогонок модели и анализа сгенерированных данных были получены следующие результаты, касающиеся влияния различных налоговых режимов на характеристики рынка и набор ключевых показателей, перечисленных выше.

1. Налог на прибыль несущественно влияет на значение ключевых показателей. Это происходит потому, что структура рынка (уровень проникновения, индекс концентрации и доли стандартов) определяются на стадиях формирования и быстрого роста рынка, когда компании работают практически без чистой прибыли, ведь все поступления фирмы расходуют на реинвестирование, выплату долга, возмещение амортизационных расходов, поиск новых инноваций и другую текущую деятельность. Как было показано выше, это происходит потому, что успешные фирмы должны инвестировать свои доходы в инновационную деятельность, поскольку частота внедрения

инноваций в существенной степени предопределяет успех фирмы на ранних стадиях рыночного развития. Поэтому многие фирмы расходуют все свои поступления до их оседания в качестве чистой прибыли, что попросту сокращает базу для этого налога, делая ее несущественной, а налог – малозначимым. С другой стороны, налог на прибыль становится важным на последующих стадиях развития рынка.

2. В таблице 2 приведены данные, которые показывают степень влияния налога на добавленную стоимость (НДС) на ключевые параметры на различных стадиях развития рынка. НДС способен существенно повлиять на параметры развития рынка. На стадии формирования рынка высокие ставки налога могут негативно сказаться на рынке, существенно замедлив его развитие.

Таблица 2

**Влияние налога на добавленную стоимость**

| Стадия/Показатель         | Средняя цена                                                        | Уровень проникновения             | Индекс Херфиндаля-Хиршмана        | Доля лучшего стандарта | Налоговые доходы          |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------|---------------------------|
| Стадия формирования рынка | Ставка налога свыше 10% существенно снижает скорость развития рынка |                                   |                                   |                        |                           |
| Стадия быстрого роста     | Слабая положительная зависимость                                    | Сильная отрицательная зависимость | Сильная положительная зависимость | Максимум около 30%     | Максимум около 40%        |
| Стадия стабилизации       | Сильная положительная зависимость                                   | Слабая отрицательная зависимость  | Сильная положительная зависимость | Максимум около 20%     | Положительная зависимость |

Источник: расчеты модели.

Это происходит из-за того, что НДС непосредственно влияет на уровень цен, что уменьшает число потенциальных абонентов и замедляет действие положительного обратного эффекта. Несмотря на то, что такая картина может наблюдаться и на других рынках, для сетевого рынка она наиболее характерна вследствие его специфических характеристик, например, таких, как положительная зависимость между полезностью услуги на таком рынке от числа потребителей этой услуги, то есть общей абонентской базы.

На стадии быстрого роста увеличение ставки НДС отрицательно влияет на уровень проникновения, повышает уровень цен и концентрацию на рынке. В то же время, если ставка налога находится на уровне ниже 30%, это создает определенные преимущества, способствующие развитию более эффективного стандарта. Аналогичное влияние налог оказывает и на стадии стабилизации рынка, но на этой стадии влияние НДС на уровень цен более существенное, а на масштабы рынка – менее существенное.

3. Наиболее предпочтительным видом налога на стадии формирования рынка является количественный налог. Несмотря на то, что он непосредственно воздействует на уровень средней цены в сторону ее повышения, он стимулирует развитие наиболее эффективной технологии. Это происходит потому, что в рамках более совершенного стандарта предлагается набор услуг более высокого качества, за который потребитель готов платить больше, чем за более ограниченный набор услуг более низкого качества, предлагаемый в рамках менее совершенного стандарта. В результате количественный налог оказывает относительно меньшее влияние на цену набора услуг, имеющих большую потребительскую ценность. В таблице 3 приводятся найденные зависимости между ставкой количественного налога и ключевыми показателями.



Таблица 3

## Влияние количественного налога

| Стадия\Показатель         | Средняя цена                      | Уровень проникновения             | Индекс Херфиндаля-Хиршмана       | Доля лучшего стандарта          | Налоговые доходы                                                     |
|---------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Стадия формирования рынка | Зависимость не найдена            | Сильная отрицательная зависимость | Слабая положительная зависимость | Максимум около 5% средней цены  | Максимум около 10% средней цены, более высокий налог разрушает рынок |
| Стадия быстрого роста     | Сильная положительная зависимость | Сильная отрицательная зависимость | Слабая положительная зависимость | Максимум около 5% средней цены  | Положительная зависимость                                            |
| Стадия стабилизации       | Сильная положительная зависимость | Слабая отрицательная зависимость  | Зависимость не найдена           | Максимум около 10% средней цены | Положительная зависимость                                            |

Источник: расчеты модели.

Из приведенных таблиц можно видеть, что эффект от разных налогов на развитие отрасли будет различаться. Кроме того, выбор уровня налогообложения будет зависеть от целей, которые стоят перед государством: развитие новых технологий (показатель-доля лучшего стандарта), снижение стоимости услуг (средняя цена) или максимизация доходов бюджета (налоговые доходы). При наличии известной целевой функции возможно построить некоторый индекс развития отрасли, в который с определенными весами войдут параметры развития рынка. Построенная модель позволяет просчитывать различные сценарии развития рынка при разных налоговых режимах и рассчитывать вероятности достижения целевых значений индекса при каждом из режимов.

К сожалению, рамки работы не позволяют более подробно остановиться на описании типов политических решений и описании поведения взвешенных индексов развития отрасли. С другой стороны, нашей задачей было продемонстрировать возможность и преимущества применения эволюционного подхода для анализа сетевых рынков. Выбор же приоритетов развития рынков является прерогативой регулирующих органов.



Построенная в рамках эволюционного подхода имитационная модель рынка сотовой связи позволила выявить особенности развития сетевого рынка как результата конкурентного взаимодействия фирм, когда качество предлагаемого продукта становится важнейшим фактором, определяющим успех любой фирмы. Она также дала возможность оценить влияние различных налоговых режимов на динамику развития этой отрасли.

Мы полагаем, что подобную схему в принципе можно применять и для оценки последствий налоговой политики для других отраслей, особенно, если это высокотехнологические отрасли, в развитии которых государство заинтересовано и для их стимулирования которых намерено использовать фискальные рычаги. Разумеется, в этом случае потребуются модифицировать спецификацию модели и иным способом ее калибровать.

Предложенную в статье схему следует рассматривать лишь как первый шаг в направлении разработки комплексной модели сетевого рынка. Предстоит значительная работа по более точной калибровке модели по реальным данным, что в случае успеха

откроет новые возможности для более детального рассмотрения последствий различных мер экономической политики для развития соответствующих рынков.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств, М.: ФСГС, 2004 – 2007.
2. Нельсон Р., Уинтер С. (2002), «Эволюционная теория экономических изменений». М.: Дело.
3. Российский статистический ежегодник, Стат.сб./Росстат, М., 2004 – 2007.
4. Шахнович И. (2006), «Современные технологии беспроводной связи». М.: Техносфера.
5. Шумпетер Й. (1982), «Теория экономического развития». – М.: Прогресс.
6. Armstrong (1998), "Network Interconnection in Telecommunication", *Economic Journal*, 108.
7. Arthur W.B. (1989), "Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events". *Economic Journal*, 99.
8. Arthur W.B. (1990), "Positive Feedbacks in the Economy". *Scientific American*, 262.
9. David, P.A. (1985), "Clio and the Economics of QWERTY", *American Econ. Rev.* 75.
10. Dosi G., and L. Marengo (1993), "Some Elements of an Evolutionary Theory of Organizational Competence, in *Evolutionary Concepts on Contemporary Economics*", England R. W. (ed.), University of Michigan Press, Ann Arbor.
11. Dosi G., Marsili O., Orsenigo L. and Salvatore R. (1995), "Technological Regimes, Selection and Market Structures", *Small Business Economics*.
12. Economides N. (1996), "The Economics of Networks", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 14, no. 2
13. Economides N. and Himmelberg Ch., (1994) "Critical Mass and Network Evolution in Telecommunications", in: Gerard Brock (ed.) "Toward a Competitive Telecommunications Industry: Selected Papers from the 1994 Telecommunications Policy Research Conference".
14. Frenken K., Saviotti P.-P., Trommetter M. (1999), "Variety and niche creation in aircraft, helicopters, motorcycles and microcomputers", *Research Policy*, 28.
15. Glazer A., Kannianen V., Mustonen M. (2005) "When A Loser Gains: Free Riding in The Innovation of Network Goods", *Journal of Economics*, 87.
16. Klepper, S., (1996) "Entry, Exit and Innovation over the Product Life Cycle", *Amer. Econ. Rev.* Vol. 86, N3.
17. Laffont J., Rey P., Tirole J. (1998), "Network Competition: Overview and Non-discriminatory Pricing", *Rand Journal of Economics*, Vol. 29, N. 1.
18. Laffont, Tirole (1994), "Access Pricing and Competition", *European economic Review*, Elsevier, Vol. 38(9), December.
19. Liebowitz S.J., Margolis S.E. (1994), "Network Externality: An Uncommon Tragedy", *J. of Econ. Perspectives*. Vol. 8, N. 2.
20. Malerba F., Nelson R., Orsenigo L. and Winter S. (2001), "History-Friendly Models: An Overview of the Case of the Computer Industry", *J. of Artificial Societies and Social Simulation*. Vol. 4, N.3. (<http://www.soc.surrey.ac.uk/JASSS/4/3/6.html>).
21. Nguyen Ph., Saviotti P.P., Trommetter M. and Bourgeois B. (2005), "Variety and the Evolution of Refinery Processing", *Industrial and corporate change*, 14.
22. Padmanabhan V., Rajiv S. and Srinivasan K. (1997), "New Products, Upgrades and New Releases: A Rationale for Sequential Product Introduction", *Journal of Marketing Research*, Vol. 34, N 4.
23. Rohlfs J. (2001), "A Theory of Interdependent Demand for Communication Service", *Bell Journal of Economics*, Vol. 5, N 1.
24. Ruttan, V.W. (2001), *Sources of Technical Change: Induced Innovation, Evolutionary Theory and Path Dependence*. VWR working copy.
25. Saviotti P.P. and Pyka A. (2005). "Micro and Macro Dynamics: Industry Life Cycles,

- Inter-sector Coordination, Co-evolution and Aggregate Growth", Paper presented at the VI International Symposium on Evolutionary Economics.
26. *Shy Oz* (2001), «Economics of Network Markets», Cambridge university press.
  27. *Silverberg, G.* (1997) "Evolutionary Modeling in Economics: Recent History and Immediate Prospects". MERIT University of Maastricht.
  28. *Silverberg G., Dosi G. and Orsenigo L.* (1988), "Innovation, Diversity and Diffusion: A Self-Organization Model", The Economic J. Vol.98.
  29. *Williams, C., & Mitchell, W.* (2004). "Focusing firm evolution: The impact of information infrastructure on market entry by U.S. telecommunications companies, 1984-1998", Management Science. Vol. 50, N11.
  30. *Winter S., Kaniovski Y. and Dosi G.* (1999), "Modeling Industrial Dynamics with Innovative Entrants", mimeo, LEM Working Papers 1999/01, S. Anna School of Advanced Studies, Pisa, Italy.

## ВЛИЯНИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

ЛАТОВ Ю.В.

кандидат экономических наук,  
Академия управления МВД России

В статье рассматриваются угрозы экономической безопасности России, связанные с нефтегазовым комплексом. Сделан вывод, что потери от криминальных угроз его развитию относительно невелики в сравнении с институциональными последствиями топливно-сырьевой специализации национальной экономики. Революционные изменения на мировом рынке энергоресурсов могут привести Россию к экономической катастрофе.

*Ключевые слова:* национальная экономическая безопасность, нефтегазовый комплекс, экономическая преступность, нефтяной терроризм, институциональное развитие, рентоискательство, постиндустриальное общество.

*Коды классификатора JEL:* F52, P28

Понятие «национальная экономическая безопасность» (НЭБ) широко используется в современном политическом дискурсе. Однако его экономическое содержание остается не вполне ясным. Чаще всего это понятие определяют как защиту национальной экономики от внутренних и внешних угроз, препятствующих ее развитию<sup>1</sup>. С институциональной точки зрения корректнее было бы определить НЭБ в позитивном ключе – как обеспечение условий, благоприятствующих формированию и эффективному развитию национальной модели экономики.

Важной и крайне актуальной проблемой является правильное понимание приоритетов в защите НЭБ. В настоящее время в российском обществе усиливаются настроения «осажденного лагеря»: наиболее опасными представляются внешние угрозы, связанные с враждебными действиями зарубежных государств (от больших Соединенных Штатов до маленькой Грузии). Однако насколько оправдана такая позиция?

Институциональный подход к пониманию НЭБ заставляет обратить внимание на два основных момента.

Прежде всего, внешний «вызов» совсем не обязательно рассматривать как вражеское и, тем более, чисто деструктивное действие. Конкуренция есть двигатель развития, «процедура открытия» новых возможностей. История дает много примеров того, как внешний «вызов» (согласно А. Тойнби) инициировал творческий «ответ». И наоборот, «полный гордого доверия покой» страны, у которой нет сильных конкурентов, слабо способствует ее развитию. Правда, слишком сильный «вызов» также может оказаться катастрофическим.

Самое главное, совсем не очевидно, что главные опасности для современной России – это именно внешние угрозы. Внутренние угрозы могут быть гораздо опаснее. История демонстрирует, что от внешней агрессии гибнут обычно те страны, которые «подточены» изнутри.

Для понимания сложной диалектики факторов НЭБ России взглянем на перспек-

<sup>1</sup> См., например: «Сущность экономической безопасности можно определить как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [17, с. 72].

тивы развития нефтегазового комплекса (НГК) – нашей главной экономической «надежды и опоры». Шутят, что если раньше у России было лишь два верных союзника – армия и флот, то теперь нашими верными союзниками остались только нефть и газ. Но, может быть, и на этих союзников россиянам опасно слишком полагаться?

Объективные условия развития российской «нефтянки» хорошо известны. До 1960-х гг. главным центром нефтедобычи в СССР был Азербайджан, который после распада Союза стал суверенным государством. Однако еще в 1950-е гг. началось освоение Приволжского нефтяного бассейна, а в первой половине 1960-х гг. были открыты богатейшие месторождения нефти и газа в Западной Сибири. Именно благодаря сибирским углеводородам СССР превратился в одну из крупнейших нефтяных держав мира, став по сути единственным на планете противовесом Ближнему Востоку, где сконцентрированы основные центры добычи/экспорта нефти (Табл. 1). Современные российские месторождения природного газа оцениваются примерно в 30% мировых запасов (1-е место в мире), месторождения нефти – в 13% (2-е место в мире). Свыше половины добываемой нефти идет на экспорт – в основном на рынки Западной Европы. Поскольку на Западе есть платежеспособные потребители, нефть и газ стали в 2000-е гг. фундаментом госбюджета России, обеспечивая примерно половину его доходов.

Таблица 1

**Страны с наиболее крупными запасами нефти,  
начало 2000-х гг.**

| Страны                        | Доля в мировых запасах нефти, % | Доля в мировой добыче нефти странами-экспортерами, % |
|-------------------------------|---------------------------------|------------------------------------------------------|
| Саудовская Аравия             | 27                              | 16                                                   |
| Россия                        | 13                              | 15                                                   |
| Ирак                          | 10                              | 5                                                    |
| Объединенные Арабские Эмираты | 10                              | 4                                                    |
| Кувейт                        | 10                              | 4                                                    |
| Иран                          | 9                               | 7                                                    |
| Венесуэла                     | 7                               | 6                                                    |
| Ливия                         | 3                               | 3                                                    |
| Нигерия                       | 2                               | 4                                                    |

Источник: [10].

Однако российский НГК не только обеспечивает высокие доходы. С ним связаны также высокие угрозы и риски для экономической безопасности России. Их можно разбить на три основные группы:

- 1) потери и риски, связанные с деятельностью организованных преступных групп в сфере нефтегазовой промышленности;
- 2) опасность сырьевой специализации как таковой;
- 3) угроза истощения или, что еще хуже, обесценения запасов нефти и газа.

### **«Теневая нефтянка» и «нефтяной терроризм»**

Российская нефтегазовая промышленность страдает как от организованной экономической преступности, так и от терактов против экономической инфраструктуры. В результате национальная экономика несет значительный ущерб, который связан не только с теневым перераспределением национального дохода, но и с безвозвратными потерями, с трудно предсказуемыми рисками.

Прежде всего, в нефтегазовой отрасли очень высок уровень «беловоротничко-

вой преступности» – экономических преступлений, организуемых руководителями легальных фирм.

Согласно данным Департамента экономической безопасности<sup>2</sup>, топливно-энергетический комплекс постоянно лидирует среди всех других отраслей российской экономики по показателям материального ущерба от преступлений экономической направленности (см. табл. 2). Ущерб от экономических преступлений в ТЭК в «рекордном» 2005 г. – это примерно 2% российского ВВП. Внутри же топливно-энергетического комплекса львиную долю экономических преступлений дает именно нефтегазовый бизнес. Для сравнения можно сказать, что выявленный ущерб по уголовным делам против отдельных фирм НГК сопоставим с ущербом от экономических преступлений в отдельных отраслях российской экономики, составляя миллиарды рублей.

Таблица 2

**Материальный ущерб от экономической преступности  
в основных отраслях экономики России, млрд. руб.  
(по данным ДЭБ России)**

| Отрасли                              | Материальный ущерб |         |
|--------------------------------------|--------------------|---------|
|                                      | 2004 г.            | 2005 г. |
| <b>Добывающие отрасли</b>            |                    |         |
| Топливо-энергетический комплекс      | 122,5              | 631,5   |
| Оборот драгоценных металлов и камней |                    | 162,0   |
| <b>Перерабатывающие отрасли</b>      |                    |         |
| Машиностроительный комплекс          | 9,5                | 499,3   |
| Аграрно-промышленный комплекс        |                    | 15,8    |
| <b>Инфраструктурные отрасли</b>      |                    |         |
| Кредитно-финансовая сфера            | 39,0               | 119,0   |
| Потребительский рынок                | 15,4               | 18,7    |
| Транспорт                            | 2,6                | 13,0    |
| Строительный комплекс                | 6,7                | 12,7    |
| Жилищно-коммунальное хозяйство       | 1,8                | 4,0     |

Высокая криминализированность «нефтянки» связана во многом с тем, что НГК сразу же после начала рыночных реформ стал сферой суперкрупного бизнеса. Нефтяная отрасль контролировалась 9-ю вертикально-интегрированными компаниями – государственным ОАО НК «Роснефть», контролируемые региональными администрациями ОАО «Башнефть» и ОАО «Татнефть», экс-советскими структурами ОАО НК «ЛУКОЙЛ» и ОАО «Сургутнефтегаз», а также новыми финансово-промышленными группами ОАО «Сибнефть», ОАО «ТНК-ВР», ОАО НК «Славнефть» и ОАО НК «ЮКОС». В 2007 г. их число сократилось до 8-ми, поскольку активы ликвидированного ЮКОСа в основном перешли к «Роснефти». На долю этих гигантов приходится более 90% добычи, 85% переработки и 80% экспорта углеводородного сырья. В газовой индустрии концентрация еще выше: до 90% отрасли контролируется ОАО «Газпром», которое фактически является абсолютным российским монополистом по добыче и транспортировке газа.

Каждая из этих фирм-гигантов сопоставима с крупнейшими зарубежными ТНК и является своего рода «государством в государстве». Они имеют широкие возможности для экономических правонарушений в особо крупных масштабах, которых заведомо нет у мелких и средних фирм. И даже если следствие докажет эти правонарушения, топ-менеджеры обычно отделываются условными приговорами.

В нефтегазовой отрасли используются три наиболее типичных метода совершения налоговых и экономических преступлений.

Первый метод – это уклонение от уплаты налогов путем реализации готовой про-

<sup>2</sup> Для характеристики экономической преступности в НГК использованы данные аналитических записок, подготовленных сотрудниками Департамента экономической безопасности МВД России.

дукции под видом полуфабрикатов (товарной нефти – как скважинной жидкости, а добываемого газа – как газожидкостной смеси).

Так, в 2005 г. было возбуждено уголовное дело по обвинению генерального директора ОАО «Юганскнефтегаз» (крупнейшего предприятия «ЮКОСа») в уклонении от уплаты налогов путем реализации около 60 млн. т товарной нефти под видом скважинной жидкости на сумму 3,6 млрд. руб. Это дело завершилось тем, что в 2006 г. бывший генеральный директор «Юганскнефтегаза» Тагирзян Гильманов был осужден на 3 года условно. Продажа добываемого газа под видом газожидкостной смеси выявлена в ходе совместных мероприятий УВД и ФНС России в отношении ОАО «Астраханьгазпром» (дочернего предприятия «Газпрома»), сумма выявленного ущерба превысила 2 млрд. руб.

Второй метод – добыча углеводородного сырья сверх предусмотренных федеральными лицензиями нормативов, позволяющая организациям-недропользователям незаконно извлекать сверхприбыли.

Например, в 2005 г. было возбуждено сразу два уголовных дела, связанных с нарушением лицензионного соглашения ООО «Западно-Малобалыкское» (дочернего предприятия «ЮКОСа»). Выявленная сумма от реализации незаконно добытой нефти составила 6,5 млрд. руб. В ходе судебного процесса генерального директора ООО «Западно-Малобалыкское» Олега Витка приговорили к 3,5 годам лишения свободы условно по статье «Незаконное предпринимательство». А в 2006 г. прокуратурой ЯНАО возбуждено уголовное дело по факту незаконной предпринимательской деятельности руководителей ЗАО «Роспан Интернешнл» (подразделение НК «ТНК-ВР»), связанной с эксплуатацией недр Восточно-Уренгойского и Ново-Уренгойского нефтегазоконденсатных месторождений. Размер незаконно полученного дохода по этому делу был оценен более чем в 3,6 млрд. руб.

Наконец, третий метод – это применение вертикально-интегрированными компаниями подставных фирм и внутрикорпоративных (трансфертных) цен для минимизации налогообложения.

Здесь, конечно, самым ярким примером является знаменитое дело «ЮКОСа». В 2003–2005 гг. в ходе расследования уголовного дела в отношении руководства ОАО НК «ЮКОС» и его дочерних структур были установлены факты уклонения от уплаты налогов с использованием внутрикорпоративных цен на общую сумму около 29 млрд. долл. Судебный процесс закончился осуждением Михаила Ходорковского, главы «ЮКОСа», к 8 годам тюремного заключения. Аналогичные обвинения предъявлялись ОАО «ТНК-ВР» (налоговики выставили претензии на 26 млрд. руб.) и ОАО НК «Сибнефть» (налоговые претензии на 1,4 млрд. долл.) [14, с. 244–247, 249–251]. Одно из наиболее «свежих» дел подобного рода – пресечение в 2008 г. сотрудниками МВД организованной руководителем ООО «Трубный торговый дом» Сурковым в сговоре с сотрудниками ОАО «Газпром» схема незаконных поставок дочерним структурам ОАО «Газпром» трубной продукции через фирм-посредников, зарегистрированных по подложным документам, для искусственного завышения стоимости реализуемой продукции. Ущерб, причиненный государству в виде неуплаченного налога, оценен в сумму свыше 2,8 млрд. руб.

В отличие от двух предыдущих, более «грубых» методов, данный метод, так сказать, балансирует на грани закона. Методика использования подставных фирм etc. для снижения налогов основана на «узких местах» налогового законодательства, трактовка которых неоднозначна и может существенно меняться в зависимости от текущей конъюнктуры. Поэтому предъявление фирме многомиллиардных счетов может после долгих разбирательств в ФНС и в суде закончиться «полюбовной сделкой», когда государство отказывается от значительной части своих финансовых претензий и от уголовного преследования «хитрых» бизнесменов. Именно так, в частности, закончились разбирательства с ОАО «Сибнефть», налоговые претензии к которому были снижены до 300 млн. долл.

После того как в первой половине 2000-х гг. государство взяло курс на ужесточение борьбы с экономической преступностью «большого бизнеса», удалось добиться, согласно официальным данным, ее существенного снижения. Во второй половине

2000-х гг. выявленные потери от “беловоротничковой преступности” в НГК сократились на порядок. По данным ДЭБ, во всем топливно-энергетическом комплексе в 2006 г. сумма причиненного материального ущерба по оконченным уголовным делам составила лишь 12,2 млрд. руб., в 2007 г. – около 15 млрд.

Помимо “беловоротничковых преступлений” НГК России страдает от многочисленных и регулярных хищений, совершаемых аутсайдерами при помощи врезок в магистральные трубопроводы. В большей степени от врезок страдают нефтепроводы, поскольку из газопроводов по техническим причинам совершать хищения сложнее и опаснее.

Каждый год в России выявляют сотни таких врезок. В 2006 г. было зафиксировано 1020 преступных посягательств только на нефтепроводы [11, с. 5]. Затем “врезочные” правонарушения пошли на спад: за первые 6 месяцев 2008 г. органами внутренних дел отслежено 325 фактов преступных посягательств на объекты магистрального трубопроводного транспорта [2]. Раскрываемость этих преступлений ниже 50%. Одни только расходы на ликвидацию каждой криминальной врезки составляют не менее 50 тыс. руб. [1].

Основной массив “врезочных” хищений (порядка 80%) дают Приволжский и Южный федеральные округа. В Чеченской республике в начале 2000-х гг., по приблизительным оценкам, при помощи врезок похищали примерно всей 10% добытой нефти [13]. Не отстает от Чечни и Дагестан. Так, силами работников службы безопасности ОАО «Черномотранснефть» на территории Республики Дагестан в 2005 г. выявлено 57 врезок в нефтепроводы, в 2006 г. – 88, в 2007 г. – 81, а за 9 месяцев 2008 г. – 62 врезки (более 22% от общего числа выявленных в России). Не лучше обстоит дело с хищением газа: в первой половине 2008 г. только на территории Кабардино-Балкарии было обнаружено около 60 незаконных врезок в газопроводы [12].

Помимо преступлений чисто экономического характера, с целью наживы, российский НГК страдает еще и от «нефтяного терроризма», направленного на достижение политических целей.

Российский НГК являлся мишенью для экстремистов еще в 1990-е гг. Когда “независимая Ичкерия” прошла путь от националистического сепаратизма до откровенного политического терроризма, одним из источников доходов полевых командиров стали “приватизированные” нефтеперерабатывающие предприятия. Так, в 1998 г. в Чечне было добыто около 846 тыс. т нефти, но заводским способом переработано лишь 230 тыс., остальное же разворовано из нефтепроводов и прямо из скважин, а затем либо сразу продано за пределами Чечни в сыром виде, либо переработано на частных мини-заводах. В 1999 г. таких мини-заводов, кустарно производящих бензин, насчитывалось свыше тысячи, их продукция реализовывалась через Ставрополье и Дагестан [9, с. 47, 48]. Во время второй чеченской войны и после нее все эти нелегальные заводи подверглись планомерному уничтожению – не столько ради ликвидации хищений, сколько для лишения террористов источника доходов. Конечно, они возникали вновь и вновь, но постепенно все же удалось отсечь «немирных горцев» от нефти.

После того как северокавказские террористы потеряли возможность нелегально торговать нефтепродуктами, они начали рассматривать объекты “нефтянки” главным образом как мишени для террористических атак. В свою очередь, законная администрация Чечни организовала специальные подразделения милиции для защиты от террористов и расхитителей-«врезочников» источника доходов, очень существенного для нищей республики.

Пока «нефтяной терроризм» в России ограничивается Северным Кавказом, где многократно взрывали нефте- и газопроводы, обстреливали нефтеперерабатывающие предприятия. Когда в 2000-е гг. северокавказский терроризм сместился в Дагестан и Ингушетию, туда же сдвинулся и эпицентр терактов против «нефтянки». Одно из последних сообщений хроники российского «нефтяного терроризма» в минувшем году – попытка (к счастью, предотвращенная) подрыва в Дагестане в конце ноября 2008 г. нефтепровода Моздок-Баку. Попытки организовать теракты на объектах НГК



уже зафиксированы в Поволжье и в Татарстане, где также существует опасность исламистского экстремизма. А в соседнем Азербайджане осенью 2008 г. группа экстремистов чуть не подорвала нефтепровод Баку-Новороссийск; к счастью, террористы по ошибке вместо нефтепровода взорвали водопровод, поставляющий питьевую воду в Баку.

Для оценки опасности развитию российского НГК (а тем самым и НЭБ России в целом) со стороны организованных преступных групп – как криминальных, так и террористических – определенно не хватает данных. Благодаря работе ДЭБ есть информация о потерях от «беловоротничковой преступности» в НГК, но не вполне ясен размер потерь от врезок и от терактов. Для общего понимания масштаба издержек можно сослаться на оценку, согласно которой «потери от различного рода махинаций с нефтепродуктами ежегодно составляют не менее 10 млн. т, а причиненный ущерб измеряется миллионами долларов» [11, с. 12].

Отчасти это связано с тем, что трудно отделить потери от хищений и терактов от потерь из-за плохого технического состояния. Сообщается, например, что потери от хищений и плохого состояния систем газораспределения приводят к ежегодным потерям газовиков в Южном федеральном округе порядка 3 млрд. руб. (из них 2,5 млрд. руб. – в Чеченской Республике) [12]. Но не ясно, в какой пропорции они украдены, а в какой – буквально выброшены на ветер.

В первом приближении можно предположить, что экономические преступления «людей в белых воротничках» наносят более крупный ущерб. Однако в перспективе – в частности, по мере роста значения северокавказского региона в мировой нефтегазовой индустрии (в связи с освоением каспийской нефти) – приоритеты угроз могут измениться.

### Российская мутация «голландской болезни»

Ранее речь шла о криминальных угрозах развитию НГК, которые препятствуют его успешному развитию. Однако даже если нефтегазовой индустрии не угрожают ни криминалитет, ни терроризм, все равно экономике страны, специализирующейся на добыче/экспорте углеводородов, угрожает высокая опасность. Парадокс в том, что опасность национальной экономике несет слишком успешное развитие НГК.

Экономисты давно указывают на то, что Россия страдает от «голландской болезни»: высокая привлекательность НГК ведет к торможению развития всех других отраслей. Поскольку бизнес в НГК сильно зависит от политических условий, политическое рентоискательство препятствует технической модернизации – даже обновлению оборудования в самом НГК.

Понятие «голландская болезнь» появилось, как известно, после того как Нидерланды начали в 1960-1970-е гг. активно осваивать нефтегазовые месторождения Северного моря. Именно тогда обнаружилось, что богатые природные ресурсы могут не ускорять, а тормозить экономический рост даже самых высокоразвитых стран. Этот эффект объясняют, прежде всего, тем, что нефтегазовая индустрия и непосредственно обслуживающие ее отрасли оттягивают на себя инвестиции, уменьшая капитальные вложения в другие, более высокотехнологические отрасли. Однако в России, как и в ряде других развивающихся стран, действует еще и другой механизм торможения: обилие природных ресурсов препятствует реформированию экономики, отбивая стимулы к реформам у руководителей государства<sup>3</sup>.

Как известно, богатства России с XVI в. «прирастают Сибирию». И каждый раз,

<sup>3</sup> Об институциональных эффектах «ресурсного проклятия» см.: [7].

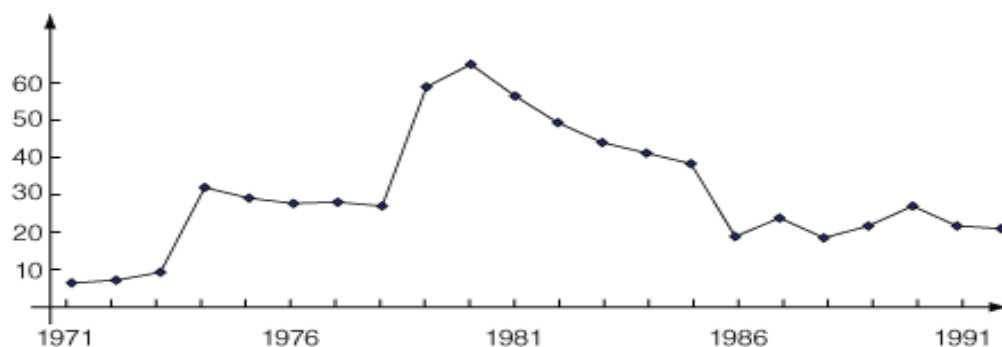
когда Сибирь становилась Клондайком, это тормозило социально-экономическое реформирование страны.

Первый раз сибирские природные ресурсы стали основой российского бюджета в XVII в.: казаки шли «встречь солнцу» за пушниной и моржовой костью, как конкистадоры в испанской Америке – за золотом и серебром. По некоторым оценкам, во времена Алексея Михайловича доходы от сибирских ресурсов обеспечивали примерно треть государственного бюджета Московского царства (см., например: [3]). При таких доходах можно было не слишком торопиться с «прорубанием окна в Европу» и вести затяжные войны с Речью Посполитой. И только когда к концу века «сливки» с Сибири были сняты и доходы от пушнины сильно сократились, настало время петровских реформ.

Второй раз сибирские природные ресурсы вышли на авансцену российской экономической истории в 1960-е гг., когда за десятилетие добыча нефти в СССР увеличилась более чем в 3 раза. В результате в 1970-е гг. советское правительство прочно «село на нефтяную иглу». Растущий дефицит продовольствия в стране компенсировался за счет нефтедолларов. Бюджет в значительной степени стал опираться на рентные нефтяные доходы, а не на реальный сектор экономики [19]. Именно в 1970-х гг. происходит последовательное смягчение плановых показателей, сворачиваются «косыгинские» экономические реформы, происходит замедление темпов роста экономики («период застоя»), страна ввязывается в войну в Афганистане.

Осознание необходимости «что-то менять» обострилось после обвала цен на нефтяном рынке в середине 1980-х гг. (Рис. 1). Как петровские реформы начала XVIII в. наступили после истощения сибирской пушнины, так и горбачевские/ельцинские реформы конца XX в. начались после истощения нефтедолларов<sup>4</sup>.

Однако самые последние годы XX в. дали России шанс второй раз вступить в нефтедолларовую реку: с 1999 г. цены на нефть вновь пошли вверх. Основной причиной изменения тенденции явились инициативы ОПЕК по ограничению добычи нефти, поддержанные другими крупными нефтедобывающими странами (включая Россию). В 2008 г. цена нефти на некоторое время взлетела выше 100 долл. за баррель, достигнув абсолютного максимума за всю историю (Рис. 2). Именно в период высоких цен на углеводороды новый российский политический режим, получая очень высокие доходы от природной ренты, начал активно наводить в стране порядок, который некоторые считают «вторым изданием» застоя.



**Рис. 1.** Динамика мировых цен на сырую нефть в 1970–1980-е, долл. за баррель. Составлено по: [5, с. 342].

<sup>4</sup> Американский историк-советолог Стефен Коткин прямо пишет, что «без открытия сибирской нефти Советский Союз мог бы пасть на несколько десятилетий раньше» [21, р. 15].



**Рис. 2.** Динамика мировых цен на сырую нефть в 1990–2000-е, долл. за баррель.  
Источник: [22].

Тормозящее влияние природных богатств на национальное институциональное развитие можно проследить по многим направлениям. Сошлемся, например, на концепцию, предложенную американскими экономистами Карлой Хофф и Нобелевским лауреатом Джозефом Стиглицем, – об отрицательной зависимости между вероятностью легальной защиты прав собственности и сырьевой ориентированностью стран [20, p. 753–763].

Сравнивая постсоциалистические страны Европы и бывшего СССР 1990-х гг., К. Хофф и Дж. Стиглиц отметили, что в странах с более высокой долей экспорта природных ресурсов индексы власти закона в среднем ниже, а доля предпринимателей, сомневающих в защищенности своих прав собственности, заметно выше (см. Табл. 3). Индекс “власти закона” (“rule of law”)<sup>5</sup> также изменяется в обратной зависимости от степени сырьевой ориентации экономики. Наша Россия находится, увы, в нижней части таблицы: самая высокая доля доходов от экспорта природных ресурсов – очень низкие показатели «власти закона» и удовлетворенности предпринимателей правовой защитой. В 2000-е гг., с ростом нефтяных цен, ситуация вряд ли менялась к лучшему: можно вспомнить, например, результаты исследований Фонда ИНДЕМ, согласно которым с 2001 по 2005 гг. коррупционные поборы в России выросли почти в 10 раз [15].

Эту закономерность К. Хофф и Дж. Стиглиц объясняют низким спросом на “власть закона” в условиях высокой доли сырьевого экспорта.

Фирмы-экспортеры получают от продажи ресурсов быстрые и достаточно легкие сверхдоходы, что увеличивает относительную норму отдачи от стратегии выведения активов (эта стратегия хорошо описывается простонародным выражением “хапнуть и убежать”). В результате “власть закона” теряет свою привлекательность для агентов, обогащающихся за счет применения стратегии выведения активов. Вместо того чтобы разрабатывать рассчитанные на длительную перспективу проекты модернизации отрасли, предприниматель разрабатывает схемы уклонения от уплаты налогов и вывода капитала за рубеж. Применением этой стратегии, требующей особых отношений с властью, активно занимается как бизнес-элита, тесно связанная с государством, так и непосредственно сама государственная элита, активно занимающаяся бизнесом. В России яркими примерами подобного “государственного капитализма” являются истории успеха таких олигархов как Роман Абрамович (бывший глава «Сибнефти»), Вагит Алекперов (глава «ЛУКОЙЛа»), Рэм Вяхирев (глава «Тазпрома»). Именно непосредственная причастность к государственному аппарату позволила “нефтяным королям” активно участвовать в переделе имущества НГК во время приватизации и после

<sup>5</sup> Этот индекс может принимать значения от 0 (наихудшее состояние) до 10 (наилучшее состояние).

нее, а затем надеяться на то, что власти «закроют глаза» на их экономические нарушения. Отсутствие какого-либо лоббирования «власти закона» с их стороны вполне закономерно.

Таблица 3

**Природные ресурсы, экономический рост и защита прав собственности  
в постсоциалистических странах, 1990-е гг. (по К. Хофф, Д. Стиглицу)**

| СТРАНЫ                                                | Роль природных ископаемых и энергоресурсов в национальной экономике |                           | Макроэкономические показатели    |                                                        |                      |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------|
|                                                       | Их доля в экспорте, %                                               | Доля их экспорта в ВВП, % | ВВП 2000 г. как % от ВВП 1989 г. | Доля предпринимателей, недовольных правовой защитой, % | Индекс "rule of law" |
| Группа стран с наиболее бедными природными ресурсами  |                                                                     |                           |                                  |                                                        |                      |
| Молдавия                                              | 3,80                                                                | 0,69                      | 33                               | 74                                                     | 4,7                  |
| Словения                                              | 4,36                                                                | 1,65                      | 114                              | 26                                                     | 8,4                  |
| Венгрия                                               | 7,00                                                                | 1,70                      | 104                              | 29                                                     | 8,7                  |
| Словакия                                              | 8,04                                                                | 3,13                      | 103                              | 36                                                     | 6,4                  |
| Чехия                                                 | 8,48                                                                | 2,43                      | 98                               | 55                                                     | 8,3                  |
| Эстония                                               | 9,18                                                                | 3,68                      | 83                               | 23                                                     | 8,5                  |
| В среднем                                             | 6,81                                                                | 2,21                      | 89                               | 40                                                     | 7,5                  |
| Группа стран с умеренными запасами природных ресурсов |                                                                     |                           |                                  |                                                        |                      |
| Хорватия                                              | 11,02                                                               | 3,16                      | 80                               | 34                                                     | 7,0                  |
| Румыния                                               | 13,63                                                               | 2,81                      | 77                               | 43                                                     | 5,6                  |
| Болгария                                              | 16,17                                                               | 6,72                      | 71                               | 43                                                     | 5,9                  |
| Польша                                                | 16,98                                                               | 2,82                      | 127                              | 25                                                     | 8,7                  |
| Литва                                                 | 18,32                                                               | 5,96                      | 65                               | 65                                                     | 7,2                  |
| В среднем                                             | 15,22                                                               | 4,29                      | 84                               | 42                                                     | 6,9                  |
| Группа стран с богатыми запасами природных ископаемых |                                                                     |                           |                                  |                                                        |                      |
| Киргизия                                              | 23,63                                                               | 2,93                      | 66                               | 71                                                     | 4,4                  |
| Казахстан                                             | 48,86                                                               | 12,87                     | 69                               | 59                                                     | 4,5                  |
| Россия                                                | 53,16                                                               | 14,44                     | 63                               | 73                                                     | 3,7                  |
| В среднем                                             | 41,88                                                               | 10,08                     | 66                               | 68                                                     | 4,2                  |

Объяснение американских экономистов можно дополнить другой логической цепочкой, объясняющей влияние обильных доходов от сырьевого экспорта на низкое предложение институциональных реформ со стороны государства.

Даже авторитарное государство заинтересовано в том, чтобы его подданные/граждане не слишком страдали от бедности и не бунтовали. Если в бюджете много нефтедолларов, их можно использовать для социальных программ (скажем, создания материнского капитала), для расширения штатов госслужащих, для увеличения госзаказов бизнесу и грантов ученым. В результате у правительства нет острой потребности стимулировать средний и мелкий бизнес, техническую модернизацию – ведь и так большинство населения не высказывает протестов. Конечно, этот механизм работает только в обществах с хотя бы минимальным уровнем развития демократии. В странах, где граждане не имеют практически никакого влияния на власть имущих (как в какой-нибудь Нигерии), правительство может вообще не делиться с народом рентными доходами от сырьевых ресурсов.

Обилие рентных доходов препятствует созданию режима "власти закона" еще и потому, что государству выгодно иметь "богатеньких" олигархов с не вполне законными источниками доходов. Управляя теми, кого всегда можно привлечь к суду, легко добиться их политической лояльности.

С этой точки зрения очень интересна история Михаила Ходорковского – единственного нефтяного магната, который получил не условный, а полновесный реальный срок тюремного заключения. Те обществоведы, у кого эта история вызывает негативные оценки, не особо сомневаются в факте экономических правонарушений в "ЮКОСе", но сомневаются в их экстраординарности. Совсем не очевидно, что Ходорковский совершал нечто такое, чего вовсе не делали другие олигархи. Утверждают,

что «ЮКОС» стал мишенью, поскольку Ходорковский пытался сделать свою компанию открытой для западного бизнеса, покушаясь тем самым на право государства регулировать раздел прав собственности, да еще в придачу финансировал оппозиционные партии (см., например: [4]). При такой интерпретации мораль дела «ЮКОСа» – не столько в том, что «богатые тоже плачут», если нарушают закон, сколько в том, что они «плачут, если не платят».

Рентоискательство российского государства, связанное с «нефтянкой», можно проследить и в сфере международных отношений.

Как известно, поставки нефти и газа стали постоянным объектом конфликтов между Россией и соседними транзитными странами (Украина, Беларусь), через которые энергоресурсы транспортируются на Запад. Их энергетическая база слаба, сильная зависимость от поставок углеводородов из России делает возможным своеобразный шантаж. Когда надо, Россия поставляет нефть и газ по льготным ценам, а когда надо, «вспоминает» о рыночных законах и требует платить без скидок. Такие требования вполне законны, но все же производят не самое приятное впечатление «газового шантажа». Можно вспомнить совсем недавнюю историю, когда под Новый год и после него, в январе 2009 г., Украина обвиняла Россию в политическом давлении, а Россия Украину – в воровстве транзитного газа из магистрального газопровода.

Таким образом, российская мутация «голландской болезни» (парадокса негативных последствий богатства природными ресурсами) породила явление, с которым голландцы вряд ли знакомы, – торможение институциональных реформ (особенно, развития институтов спецификации и защиты прав частной собственности) в силу как низкого спроса на реформы со стороны крупного бизнеса, так и слабого предложения реформ со стороны государства. Вместо строительства новых «правил игры», умножающих национальное богатство, предприниматели и правительство предпочитают заниматься переделом имеющегося природного богатства.

Следует оговориться, что НГК лишь отчасти несет ответственность за «голландские болезни» российской экономики. Ведь есть примеры стран, где природные богатства не тормозили рост и развитие. Это – не только западные Великобритания и Норвегия, в которых есть сильные механизмы контроля граждан над бизнесом и властью, но и восточные Объединенные Арабские Эмираты, где ответственное поведение политической элиты не связано с демократическим контролем. В этих странах богатые нефтяные доходы были сознательно использованы для стимулирования новых отраслей экономики. Следовательно, сильное развитие НГК создает в модернизирующихся странах предрасположенность к «голландским болезням», но не обреченность.

Если по поводу криминальных угроз развитию НГК можно делать хотя бы некоторые количественные оценки, то оценить в цифрах потери российской экономики от выбора ею сырьевой специализации пока никто не пробовал. Институциональные провалы вообще трудно переводить в деньги. Чтобы оценить потери России от «голландских болезней», необходимо построить контрфактическую модель развития постсоветской России без «нефтяной иглы», а затем оценить разницу между Россией реальной и Россией виртуальной. Для экономической науки это – задача на будущее.

Пока можно лишь высказать предположение, что потери от институциональных последствий специализации России на добыче/экспорте нефти и газа много выше, чем потери от действий организованных преступных групп в НГК. Это предположение основывается на том, что последствия институциональных провалов, как считают экономисты, существенно влияют на показатели темпов прироста ВВП (см. Табл. 3). В то же время никто из криминологов не ставил вопроса о том, что преступность в нефтегазовом бизнесе сколько-нибудь заметно тормозит прирост российского ВВП<sup>6</sup>. Самое главное, сойти с «нефтяной иглы» много труднее, чем добиться сокращения хищений в НГК.

<sup>6</sup> ВВП России в 2007 г. составил в текущих ценах примерно 33 трлн. руб. Даже если предположить, что безвозвратные потери от хищений и терактов измеряются сотнями миллиардов рублей, это сопоставимо всего лишь с 1% ВВП. Если вспомнить оценку потерь от махинаций с нефтепродуктами в 10 млн. т, то это составляет примерно 2% современной российской нефтедобычи.

## Конец (нефтяной) истории?

Парадоксальность современного этапа развития России в том, что все проблемы, связанные с НГК, – «теневая нефтянка», «нефтяной терроризм», «голландская болезнь», «газовый шантаж» – вероятно, в ближайшие десятилетия будут в значительной степени решены сами собой. Решены в результате истощения природных запасов углеводородов и/или перехода на другие источники энергии. Только эти лекарства от нефтяных «болезней» могут для экономики России стать убийственнее самих «болезней».

И российские, и общемировые запасы нефти и газа постепенно заканчиваются. Согласно оценкам, при современных темпах потребления разведанные запасы истощатся в самые ближайшие десятилетия, при жизни современного поколения. В России нефть окончится в 2020-2030-е гг., в мире в целом – примерно к 2050-м гг. С запасами газа ситуация несколько более благоприятна. Россия обеспечена этим сырьем, пожалуй, лучше всех на планете. Поэтому российские и мировые запасы газа подойдут к концу почти одновременно и за пределами жизни современного поколения, где-то к концу XXI века.

Если эти прогнозы верны, то сложившаяся в постсоветской России 2000-х гг. экономическая модель, базирующаяся на рентоискательстве, начнет качественно меняться уже в следующем десятилетии. Ведь оставшуюся нефть придется добывать со все большими затратами – как чисто экономическими, так и геополитическими. Те запасы, которые предстоит извлечь, – это уже не столько Сибирь, сколько Сахалин, шельф Северного Ледовитого океана, шельф Каспийского моря. Чтобы их добыть, надо не только освоить новую технику (основу современного богатства России составляют сухопутные месторождения) и построить новые трубопроводы, но еще и договориться о разделе зон со странами-соседями. Поскольку углеводороды нужны всем, вряд ли эти соседи будут уступчивы. Международные переговоры по поводу раздела Каспия идут уже 15 лет и далеки от завершения (см., например: [8]). А при освоении месторождений Северного Ледовитого океана придется столкнуться с теми, кто считает, что эти месторождения находятся за пределами территориальных вод России. В любом случае по мере роста «нефтяного голода» развитые страны (прежде всего, США) станут включать зоны активной нефтедобычи в сферу своих национальных интересов и добиваться контроля над ними, используя самые разные (в том числе чисто силовые) аргументы.

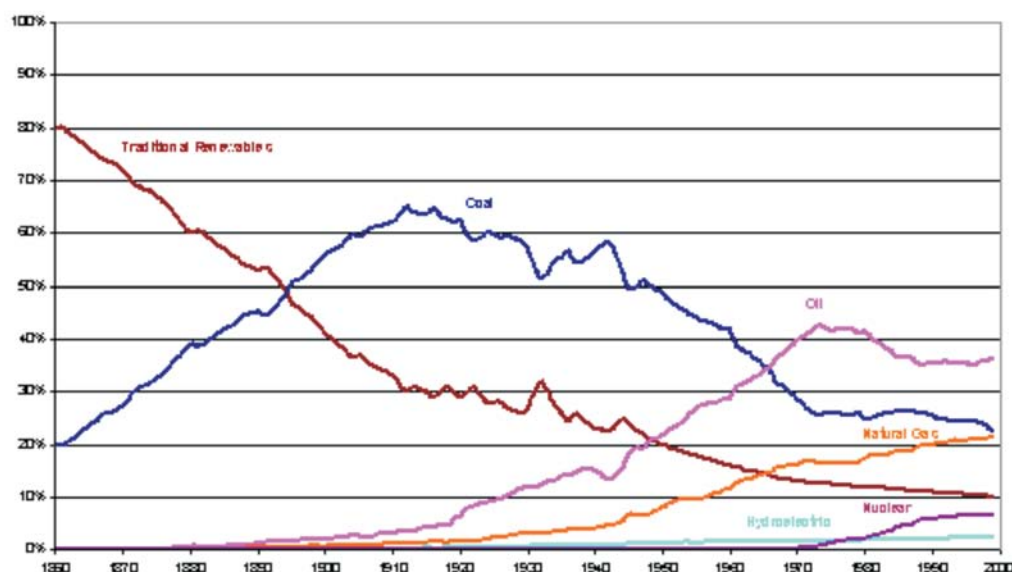
Однако самой страшной угрозой для экономической безопасности России является даже не исчерпание углеводородов, а возможность открытия новых источников энергии, не связанных с углеводородным сырьем. Это давно ожидаемое открытие спасет современную мировую цивилизацию, но станет катастрофой для всех стран, специализирующихся на нефти и газе.

Таблица 4

### Структура мирового потребления топливно-энергетических ресурсов

| Виды топливно-энергетических ресурсов | Потребление энергоресурсов в мировом хозяйстве (%) |         |         |         |         |
|---------------------------------------|----------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
|                                       | 1900 г.                                            | 1950 г. | 1970 г. | 1993 г. | 2007 г. |
| Дрова и суррогаты                     | 39                                                 | 7       | 4       | 0       | 0       |
| Уголь                                 | 57                                                 | 54      | 30      | 25      | 29      |
| Нефть                                 | 2                                                  | 24      | 40      | 35      | 36      |
| Газ                                   | 1                                                  | 9       | 20      | 23      | 24      |
| Гидроэнергия                          | 1                                                  | 6       | 6       | 10      | 6       |
| Ядерная энергия                       | 0                                                  | 0       | 0       | 7       | 6       |

Составлено по: [18].



**Рис. 3.** Динамика структуры мирового энергопотребления  
Источник: [23].

Каждая большая формация в развитии человеческой цивилизации имеет свою специфическую энергетическую базу. Доиндустриальные (аграрные) общества использовали в основном энергию сжигания древесины, силу ветра и мускульную силу самих людей. Индустриальные (промышленные) общества опирались на использование топливных полезных ископаемых – каменного угля, нефти и газа. Формирование постиндустриального (сервисного) общества требует преодоления природных ограничений на энергетические ресурсы. Однако революции в энергетике пока так и не произошло, что, видимо, свидетельствует о принципиальной незавершенности научно-технической революции.

Если обратиться к статистике, то, несмотря на некоторые различия оценок (Табл. 4, Рис. 3), четко видно, что период доминирования природных ископаемых в мировой структуре энергопотребления постепенно проходит. К середине XX в. уголь вытеснил дрова, затем нефть и газ потеснили уголь, а в конце века начало расти использование неисчерпаемых источников – гидроэнергетики и ядерной энергетики. Правда, Чернобыльская катастрофа 1986 г. сильно испортила репутацию “мирного атома”, пролив тем самым век нефти и газа.

Перед современной человеческой цивилизацией лежат два пути.

Если до истощения углеводородов не удастся найти новых источников энергии, то мировая экономика отчасти вернется к использованию каменного угля (его запасов хватит не на одно столетие), отчасти начнет наращивать ядерную энергетику. Этот вариант развития благоприятен для России. Ведь наша страна занимает первое место в мире по разведанным запасам угля. Строить же АЭС странам Запада выгоднее именно на полупериферии, где достаточно специалистов и где не так страшны новые “чернобыли”. Перестав быть нефтяной державой, Россия останется энергетической державой. Более того, специализация на экспорте энергии – это, в отличие от экспорта нефти и газа, более высокий уровень технического развития, создающий гораздо меньше стимулов для рентоискательства. К тому же переход от нефтегазовой энергетики к угольно-атомной будет происходить постепенно, несколько десятилетий, на фоне растущих цен на углеводороды. Тогда спад нефтяных цен, произошедший в конце 2008 г. из-за мирового кризиса, сменится новым подъемом. У российских финансово-промышленных групп будет немалый запас времени, чтобы постепенно перейти от стратегии рентоискательства и выведения активов к стратегии инвестиций в энергетический комплекс.

Если же до истощения углеводородов удастся обнаружить принципиально новые источники энергии, основанные на высоких технологиях (скажем, на термоядерном синтезе или на использовании нового биотоплива), то развитые страны вообще потеряют интерес к топливозэкспортирующим странам полупериферии. Цены на нефть и газ сильно снизятся. Специализирующиеся на их экспорте страны лишатся даже статуса сырьевого придатка и сравняются, скажем, с современными Эфиопией или Сомали, которые ни для кого не представляют экономического интереса и предоставлены собственной участи. Этот вариант развития для современной России – «государства, построенного на нефти» [16, с. 167] – несет катастрофу. У нашей страны сейчас нет других отраслей, кроме ТЭК, которые были бы конкурентоспособны на мировом уровне и могли бы стать «локомотивом» национальной экономики<sup>7</sup>. Нет пока и влиятельных экономических субъектов, которые были бы заинтересованы в реальном осуществлении программ технической и институциональной модернизации. Поэтому революционные изменения в мировой энергетике могут заставить нашу экономику врасплох и привести к ее деградации. Россия рискует повторить свой собственный опыт первой половины XIX в., когда изобретение парохода обесценило наши «стратегические запасы» корабельного леса.

По какому пути пойдет развитие мирового хозяйства, по эволюционному (переход на угольно-атомную энергетику) или по революционному (переход на качественно новые источники энергии), мало зависит от России. В конце XX в. наша страна выпала из числа лидеров научно-технического прогресса. В России пока нет ни спроса на технические инновации, ни возможности их генерировать. Поэтому сейчас она – не субъект, а объект конструирования нового постиндустриального общества. Будем надеяться, что в «чудном новом мире» нам достанутся все же не последние места. Наши надежды на лучшее будущее связаны парадоксальным образом не с ускорением научно-технического прогресса, а, скорее, с его замедлением.

В любом случае нынешнее поколение россиян станет если не последним, жившим в богатой нефтью стране, то (пред)последним, жившим в стране, где нефть и газ являлись главным источником богатства нации. Это – новый «вызов», на который придется искать «ответ».

Таким образом, самые опасные угрозы национальной экономической безопасности России вызваны тем, что специализация на нефтегазовом бизнесе идет вразрез с тенденциями генезиса постиндустриального общества. Эту угрозу НЭБ трудно оценить в деньгах – она создает вероятность катастрофы, которая, однако, может и не произойти. Данная угроза является одновременно и внутренней, и внешней: толчком к возможной экономической катастрофе станут внешние события, но в эту ситуацию катастрофического риска Россия вошла сама. Мы сделали нефть и газ своими главными союзниками и должны теперь нести ответственность за свой выбор.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Безверхов А.Г., Адоевская О.А., Сережкина К.Н. Хищение из нефтепроводов, нефтепродуктопроводов и газо-проводов: понятие, причины, превенция. Самара, 2007 ([http://sartraccs.sgap.ru/i.php?oper=read\\_file&filename=Pub/bezverhov\(05-01-08\).htm](http://sartraccs.sgap.ru/i.php?oper=read_file&filename=Pub/bezverhov(05-01-08).htm)).
2. Бочаров А.И. Вопросы повышения эффективности мероприятий по подрыву экономических основ незаконного оборота нефти и нефтепродуктов, похищенных из магистральных трубопроводов // Вестник МВД России. 2009. № 1.
3. Вернадский Г.В. Московское царство. Часть 5. Гл. 5.
4. Волков В. «Дело Standard Oil» и «дело ЮКОСа» // Pro et Contra. 2005. № 2 (29).
5. Вйдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. – М., 2005.
6. Фигурьева Е. Оптимист Путин и пессимист Греф // Известия. 2004. 20 марта.

<sup>7</sup> Можно вспомнить высказанную в 2004 г. экс-министром экономики России Германом Грефом оценку, согласно которой три четверти прироста российского ВВП обусловлены высоким уровнем мировых цен на нефть [6].



7. Гурьев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» // Вопросы экономики. 2008. № 4.
8. Юсейнов В. Каспийская нефть. Экономика и геополитика. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002.
9. Косиков И.Г., Косикова Л.С. Чеченская республика: итоги и проблемы постсоветской социально-экономической эволюции // Российский экономический журнал. 2000. № 8. Статья 1. Этапы деградации.
10. Организация стран-экспортёров нефти (ОПЕК) (<http://www.krugosvet.ru/articles/125/1012509/print.htm>).
11. Подчерняев А.Н. Уголовно-правовые и криминологические меры борьбы с хищениями нефти и нефтепродуктов в нефтяной отрасли. Автореф. дис. на соискание степени канд. ю. н. М., 2007.
12. Ремизов Д. Течет река – отчего бы не напиться // Росбалт-Кавказ. 2008. 23 сентября (<http://www.rosbalt-south.ru/2008/09/23/526172.html>).
13. Рискина А. Армия подседа на нефтяную иглу // Независимая газета. 2003. № 130 ([http://www.ng.ru/economics/2003-07-01/1\\_army.html](http://www.ng.ru/economics/2003-07-01/1_army.html)).
14. Родионов А.А. Налоговые схемы, за которые посадили Ходорковского. М.: Вершина, 2006.
15. Сатаров Г. Как измерять и контролировать коррупцию // Вопросы экономики. 2007. № 1 (<http://vopreco.ru/rus/redaction.files/1.pdf>).
16. Хилл Ф. Энергетическая империя. Нефть, газ и возрождение России // Прогнозис. 2005. № 3 (4).
17. Экономическая безопасность России: Общий курс. Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.
18. BP Statistical Review of World Energy 2008.
19. Harrison M., Kim B. Plans, Prices and Corruption: The Soviet Firm under Partial Centralization, 1930 to 1990 // The Journal of Economic History. 2006. № 1.
20. Hoff K., Stiglitz J.E. After The Big Bang? Obstacles To The Emergence Of The Rule Of Law In Post-Communist Societies // American Economic Review. 2004. Vol. 94. № 3. (<http://papers.nber.org/papers/w9282.pdf>).
21. Kotkin S. Armageddon Averted: The Soviet Collapse, 1970-2000. N.Y., Oxford University Press, 2001.
22. OPEC Basket Price (<http://www.opec.org/home/basket.aspx>).
23. Zable, Graham Population and Energy ([http://www.mnforsustain.org/pop\\_population\\_and\\_energy\\_zable.g.htm](http://www.mnforsustain.org/pop_population_and_energy_zable.g.htm)).

## УСПЕХИ И ПРОВАЛЫ ПЕРВОЙ «ПЯТИЛЕТКИ» ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

**АЛАБЕРДЕЕВ Р.Р.**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры организации оперативно-розыскной деятельности  
Академии управления МВД России*

Рассмотрены результаты и перспективы развития российского нефтегазового комплекса с точки зрения возможности выполнения принятой в 2003 г. Энергетической стратегии до 2020 г. Сделан вывод, что взлет цен на нефть обеспечил благоприятные возможности для выполнения этой программы. Однако за 5 лет так не удалось решить тех проблем (прежде всего, институциональных), которые тормозят развитие отрасли.

*Ключевые слова:* нефтегазовый комплекс, энергетическая безопасность, долгосрочное планирование, изменения в добыче и транспортировке нефти и газа, модернизация экономики.

*Коды классификатора JEL:* P28, P41

### Условия выработки Стратегии

Энергетическая сфера является ведущей отраслью в структуре советской, а потом и российской экономики. Эта сложный и многоплановый комплекс включает в себя отрасли по производству и транспортировке энергии – от системы разведки сырьевой базы до предприятий, производящих конечную продукцию, доставляющих и реализующих ее потребителям через систему коммуникаций.

Источниками энергии являются различные природные ресурсы, основу которых составляют нефтегазовые ресурсы (нефть обеспечивает 40%, газ – еще 23% энергопотребления) [11, с. 6]. Однако их использование связано с рядом трудностей – с ухудшением условий извлечения этих природных ресурсов, уменьшением их запасов и рядом других факторов. Поэтому на современном этапе экономического развития России остро встает вопрос об обеспечении энергетической безопасности.

Российская энергетика стоит перед новым вызовом, обусловленным экономическим ростом. Это требует качественно новой стратегии, ускорения развития ресурсной базы и транспортных сетей энергетических ресурсов, замены и масштабного ввода новых генерирующих мощностей, кардинального повышения надежности системы снабжения, улучшения энергоэффективности и многого другого, без чего наша энергетика превратится из локомотива развития страны в сдерживающий фактор. Энергетический вызов может быть нейтрализован только на основе самых последних достижений науки и техники, на основе инновационного развития.

Энергетика, являясь ведущим сектором экономики, имеет для страны особое значение. Она не только обеспечивает жизнедеятельность всех отраслей отечественной экономики и консолидацию регионов России, но является также инструментом проведения внешней и внутренней политики, во многом определяет геополитическое влияние страны.

В доперестроечную эпоху энергетика всегда находилась в центре внимания, развивалась опережающими темпами и получала масштабное инвестирование. В 1990-е гг. энергетика столкнулась с серьезными проблемами: происходит десятикратное сокращение вводимых мощностей, а износ оборудования достигает угрожа-

ющих величин. 50% генерирующих и электропередающих мощностей и до 60% теплосетей страны выработали свой ресурс и нуждаются в замене, а от 10 до 20% из них находятся в аварийном состоянии [11, с. 9]. Снижается уровень капитализации в отраслях ТЭК, что ставит под угрозу само его существование. В этой связи, специалисты выделяют два основных сдерживающих фактора: недостаточность внутренних накоплений энергетических компаний, а также недостаточный объем привлечения средств отечественных и зарубежных инвесторов из-за плохого инвестиционного климата в российской экономике (и, особенно, в энергетике) и низкой ожидаемой доходностью в отраслях ТЭК [11, с. 9]. Высказывания этих специалистов, по нашему мнению, следует дополнить – определенный негативный вклад внесли и руководители компаний сферы ТЭК, которые в годы экономических реформ активно уводили прибыли компаний за рубеж, а оставшиеся суммы выплачивали основным акционерам в виде дивидендов или похищали их путем использования различных противоправных схем.

С учетом угроз энергетической безопасности, в 2003 г. в России впервые была принята Энергетическая стратегия на период до 2020 г (далее Стратегия) [12]. Эту программу разработали для конкретизации целей, задач и основных направлений долгосрочной энергетической политики Российской Федерации на длительную перспективу с учетом складывающейся внутренней и внешней ситуации в энергетическом секторе и его роли в обеспечении единства экономического пространства Российской Федерации, а также политического, макроэкономического и научно-технологического развития страны.

Механизм разработки Стратегии вызвал существенные нарекания со стороны специалистов. Например, исполнительный директор Центра по эффективному использованию энергии (ЦЭНЭФ) И. Башмаков указывал, что системными прогнозами развития ТЭК страны занимаются немногочисленные группы экспертов, а используемые ими модели и допущения часто непрозрачны, что превращает прогнозы в «черный ящик» даже для их основных потребителей – правительства и крупнейших энергетических компаний, не говоря уже о сторонних экспертах [2, с. 105]. Кроме того, вызывает сомнения выбранный горизонт планирования. На Западе, например, действуют несколько исследовательских групп, которые анализируют проблемы развития глобальной экономики, энергетики и климата с горизонтом до 2100 г. Даже 2030 г. – это слишком близкий рубеж, чтобы можно было добиться существенных изменений в траектории развития мировой цивилизации [1, с. 140-144].

Критикуя механизм разработки и принятия Стратегии энергетической безопасности, И. Башмаков пишет: «что если ее (Стратегии) цель – очертить спектр возможных траекторий развития энергетики страны в будущем, то необходимо наладить соответствующую систему прогнозирования. ...Приемлема американская модель где правительство ежегодно публикует прогноз до 2030 г. в трех вариантах... По мере изменения ситуации эти прогнозы ежегодно корректируются. В США есть несколько групп экспертов, которые специализируются на таком прогнозировании. Правительство тщательно анализирует все имеющиеся прогнозы и вырабатывает собственный. Этот прогноз совершенно прозрачен» [2, с. 105].

Несмотря на все недостатки Стратегии, этот документ впервые определил перспективы развития энергетики в России и в связи с этим весьма интересен для понимания перспектив развития российской экономики.

Основной целью Стратегии являются достижение максимального эффекта от использования ресурсного потенциала для развития экономики страны, энергетической безопасности, энергетической эффективности экономики, сохранения биологической среды и реализация экологической безопасности. Главной же задачей этого документа является определение путей достижения качественно нового состояния ТЭК, роста конкурентоспособности его продукции и услуг на мировом рынке на основе использования потенциала и установления приоритетов развития комплекса, формирования мер и механизмов государственной энергетической политики с учетом прогнозируемых результатов ее реализации.

После утверждения Стратегии прошло уже 5 лет. Это повод подвести предварительные итоги ее реализации.

### **Старые негативные факторы и новые цены**

Необходимость выработки Стратегии вызвана тем обстоятельством, что к началу XXI века Россия так пока и не смогла устранить ряд факторов, негативно влияющих на функционирование и развитие ТЭК. Эти факторы, изложенные пять лет назад в Стратегии, сохраняются до сих пор.

Основными негативными факторами, сдерживающими развитие комплекса, остаются следующие явления.

1. Высокая (более 50%) степень износа основных фондов.
2. Практика продления ресурса оборудования, что закладывает будущее отставание в эффективности производства.
3. Сохраняющийся почти во всех отраслях ТЭК (кроме нефтяной отрасли) дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование.
4. Несоответствие производственного потенциала ТЭК мировому научно-техническому уровню.
5. Отставание развития и объективный рост затрат на освоение перспективной сырьевой базы добычи углеводородов (особенно, в газовой отрасли).
6. Отсутствие рыночной инфраструктуры и цивилизованного энергетического рынка.
7. Высокая зависимость нефтегазового сектора и, как следствие, доходов государства, от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка.
8. Отсутствие развитого и стабильного законодательства, учитывающего в полной мере специфику функционирования предприятий ТЭК.

При подготовке Стратегии была проведена оценка основных тенденций в экономике на среднесрочную и долгосрочную перспективы, выполненные на основе прогнозирования возможных сценариев развития и макроэкономических параметров, учитывающих как благоприятное, так и неблагоприятное сочетание внутренних и внешних факторов. Сегодня можно отметить, что развитие экономики России в 2000-е гг. пошло по самому благоприятному сценарию, который обеспечен, прежде всего, высокими ценами на нефть и повышением спроса на российские углеводородные ресурсы в мире.

При разработке благополучного сценария развития экономики России в Стратегии предполагалось, что должны быть высокие цены на нефть (до 30 долл. за баррель в 2020 г.) и на газ (138 долл. на 1000 куб м в 2020 г.) [9]. Развитие мирового рынка энергоресурсов привело к тому, что цены на нефть к середине 2008 г. достигли 150 долл. Хотя затем (с августа) эти цены начали стремительно падать (ниже 50 долл. за баррель в декабре 2008 г.), однако они продолжают заметно превышать прогнозируемые Стратегией ориентиры.

Высокий спрос на энергоносители обусловлен тем, что создалась неблагоприятная политическая ситуация в некоторых странах-поставщиках энергоносителей на мировой рынок (Иран, Ирак, Венесуэла, Нигерия и др.), а также возрос спрос на эти товары со стороны развивающихся стран (Китай, Индия, Южная Корея, страны Азиатско-Тихоокеанского региона). Эксперты констатируют, например, что потребление нефти в АТР с 1965 г. увеличилось в 6 раз, тогда как по миру в целом – менее чем в 2 раза [11, с. 129–130].

### **Перспективные направления развития**

Из приведенных данных можно сделать вывод, что наиболее перспективным направлением развития ТЭК остается восточное направление. Данное направление привлекательно и тем, что транспортировка углеводородных ресурсов на восток возможна исключительно через территорию России – при сценарии строительства трубопровода «Восточная Сибирь – Тихий Океан» (ВСТО) с выходом на побережье Тихого

океана (нефтяной терминал Козьмино). Это даст возможность предлагать углеводородные ресурсы различным странам АТР, что невозможно при строительстве трубопровода в направлении одного только Китая. Если бы единственным покупателем на Востоке стал Китай, то возник рынок одного покупателя, что позволило бы ему диктовать свои ценовые условия.

Строительство первой очереди ВСТО должно было завершиться в 2008 г. Однако оно, увы, затягивается – с одной стороны, из-за изменения конфигурации и длины трубопровода, отвода трассы от озера Байкал, а, с другой стороны, из-за затягивания строительства подрядными организациями. В настоящее время установлен новый срок завершения строительства первого этапа трубопровода (Тайшет – Сковородино) – 4-й квартал 2009 г. Строительство второго этапа (Сковородино – Козьмино), возможно, будет начато во втором полугодии 2009 г. О важности своевременного завершения строительства данного трубопровода свидетельствует тот факт, что стройка находится на контроле у Президента Российской Федерации. При встрече в Кремле в июне 2008 г. с президентом ОАО «АК Транснефть» Н. Токаревым он сказал по поводу этой стройки буквально следующее: «С теми подрядчиками, которые не выполнили свои работы, нужно разобраться по полной программе, предъявляя иски в судах, истребуя от них необходимые деньги, если были оплачены соответствующие части работ, если были внесены авансы или еще что-то. ...Вы понимаете, что ВСТО – это очень важная магистраль для развития нашей страны, для решения как экономических, так и социально-политических задач. И, конечно здесь мы не должны допускать никаких сбоев в проведении работ и в сдаче этих работ под ключ в необходимые согласованные сроки» [8].

Чтобы не зависеть от сопредельных государств, строится также трубопровод через Балтийское море на Германию. О важности строительства этого трубопровода свидетельствует и ситуация по экспорту газа через территорию Украины в декабре 2008 г. – январе 2009 г., когда из трубопровода несанкционированно выкачивался газ предназначенный для стран Евросоюза, а потом транзит был полностью перекрыт в связи с чем Россия недополучила по экспортным контрактам более 1 млрд дол США [10].

В мае 2008 г. введен в эксплуатацию первый пусковой комплекс проекта «Север», который включает в себя магистральный нефтепровод «Кстово-Ярославль-Кириши-Приморск» и морской терминал по перегрузке светлых нефтепродуктов в порту Приморск Ленинградской области. Ввод в эксплуатацию первой очереди этого проекта позволит создать конкурентные схемы экспорта российских нефтепродуктов и перенаправить грузопотоки из стран Балтии в российские порты. На юге планируется строительство Трансбалканского трубопровода (Бургас – Александруполис) через Черное море на Грецию и далее на рынки Западной Европы. Эти проекты позволят беспрепятственно и наиболее экономически эффективно экспортировать российские углеводороды на рынки различных регионов и своевременно выполнять условия контрактов.

Еще одним перспективным направлением развития ТЭК в современных условиях является освоение континентального шельфа России. Дело в том, что месторождения углеводородов на суше эксплуатируются уже долгое время и имеют тенденции к истощению. Новые месторождения, которые разведаны в последнее десятилетие, расположены в неудобных, труднодоступных местах с суровыми климатическими условиями, что осложняет их освоение. Кроме этих месторождений у России есть разведанные запасы углеводородов на шельфе прилегающих морей. По мере истощения запасов углеводородов Западной Сибири придется заниматься их освоением.

По оценкам специалистов ВНИГНИ и ВНИИОкеангеологии, перспективными с точки зрения наличия залежей нефти и газа являются 4 млн. кв. км континентального шельфа России из имеющихся 6 млн. Однако освоение этих месторождений затрудняется их высокой затратностью и рисками, связанными с работами по освоению и добыче. Это подтверждается тем, что пока не осваиваются даже разведанные месторождения шельфа Баренцева, Карского и Охотского морей. О перспективах возможного освоения этих месторождений специалисты говорят, что открытие на шельфе

месторождений, даже гигантских, еще не означает, как показывает опыт, что они будут разрабатываться раньше чем через 15-20 лет [3, с. 76–78].

Перспективным районом добычи нефти также является российский сектор Каспийского моря, где планируется к 2015 г. добывать не менее 8 млн. тн., а к 2020 г. довести уровень добычи до 20 млн. тн. нефти и конденсата. Освоение Северо-Каспийской и Тимано-Печорской нефтегазоносных провинций позволит в перспективе стабилизировать увеличение добычи нефти в европейской части страны на уровне 140-150 млн. тн. в год [5]. По нашему мнению наиболее перспективным из этих провинций по запасам нефти и по природно-климатическим условиям ее добычи является Северо-Каспийский регион, где по мнению различных специалистов ее запасы составляют от 17 до 250 млрд. баррелей. Наиболее осторожно по запасам нефти Каспийского региона высказываются представители российских научных и государственных структур, так генеральный директор РО «Союзморгео» Б.Сенин пишет, что «современные оценки извлекаемых ресурсов нефти в Каспийском море колеблются, в основном, в пределах от 4 до 30 и более млрд. тн. условного топлива. Наиболее оптимистические высказывания исходят от представителей Госдепартамента США, которые еще в 1999 г. сообщили, что «доказанные и возможные» запасы нефти на Каспии составляют 178 млрд. баррелей, стоимостью 4 трлн. долл. В 2007 г. Государственная нефтяная компания Азербайджанской республики (ГНКАР) сообщила, что запасы Каспийского региона составляют 40 млрд. баррелей. Для сравнения – запасы США составляют 222 млрд. баррелей нефти, а в Средиземном море – 17 млрд. баррелей [4, с. 54–60].

Кроме того, в Северо-Каспийском регионе прогнозируется увеличение добычи нефти российскими компаниями за рубежом, прежде всего, в странах Каспийского региона – Казахстане, Туркменистане, Узбекистане, Азербайджане. Российская компания «ЛУКОЙЛ» успешно сотрудничает с Азербайджаном и Казахстаном, свои интересы в этом регионе имеет «Роснефть» и «Газпромнефть». При успешной реализации совместных проектов из этих стран также возможны поставки нефти российскими операторами в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, прежде всего, в Китай.

## Нерешенные проблемы

Одним из основных направлений развития ТЭК в Стратегии отмечено развитие внутреннего рынка энергоносителей. Сегодня с полной уверенностью можно сказать, к сожалению, что все попытки правительства России, направленные на создание этого рынка, провалились. Как таковой данный рынок отсутствует, это связано с отсутствием биржевой торговли углеводородными ресурсами. Данное обстоятельство способствует тому, что руководители нефтегазовых компаний используют различные схемы по сокрытию прибыли (такие как, например, установление внутрикорпоративных цен и др.). Отсутствие биржевой торговли углеводородами позволяет любую операцию с продуктами комплекса признавать рыночной, так как не установлены официальные источники информации о рыночных ценах на товары комплекса и биржевые котировки.

Согласно Стратегии, к 2020 г. российский ТЭК будет в основном работать на отечественном оборудовании, а доля импортного оборудования снизится до 5–10%. Однако, по состоянию на сегодняшний день, существенных изменений в этом направлении не происходит. Работники комплекса продолжают отдавать предпочтение импортному оборудованию более высокого производственного качества. По официальным данным ОАО «АК Транснефть» от 7 июня 2008 г., при строительстве нефтеперекачивающей станции «Сковородино» все станции будут оснащены усовершенствованными насосами швейцарского производства, которые отличаются высокой производительностью [8]. В сфере нефтедобычи, по прогнозам статистических и маркетинговых агентств, для значительного обновления парка бурового оборудования России потребуется 15 лет.

Центральное место в Стратегии уделяется энергетической безопасности – защищенности страны, общества и граждан от угроз в сфере обеспечения энергетическими ресурсами. В этой связи необходимо отметить, что в настоящее время основные угрозы исходят от тотальной монополизации комплекса, что ведет к деградации всей энергетической сферы. Это обусловлено тем, что монопольная среда не способствует развитию комплекса, ведет к повышению цен путем всевозможных корпоративных сговоров – как между субъектами монополий, так и с представителями государственных контролирующих и правоохранительных структур. Данное обстоятельство подтверждается тем, что до настоящего времени в России не решена проблема с качеством нефтепродуктов. Л. Рубан, в частности, отмечает, что 90% производимого в стране бензин не соответствует экологическим требованиям по содержанию серы, бензола и свинца: они соответственно в 10, 5 и 2 раза выше, чем у бензинов производимых в странах Европы и в Америке. По дизельному топливу – абсолютно аналогичная ситуация с той лишь разницей, что 75% топлива содержит в 100 раз, а остальные 25% – в 7 раз больше серы, чем регламентировано европейскими стандартами. При этом следует отметить, что при стоимости нефти 12–20 долл. за баррель цена отечественных бензинов и дизельного топлива, несмотря на их низкое качество, сопоставимо со стоимостью подобных продуктов в США. Состояние производства моторных и трансмиссионных масел также оставляет желать лучшего [11, с. 25–30].

Российская экономика так и не смогла провести качественные изменения по модернизации технологий, остается высокоэнергетозатратной. В нашей стране затрачивается при производстве товаров и услуг в 5 раз больше энергии, чем в Западной Европе, в 3 раза больше, чем в Норвегии, в 10 раз больше, чем в США, в 2 раза больше, чем в развивающихся странах. Столь высокая энергоемкость экономики ставит Россию по показателю удельного потребления энергии на душу населения в один ряд с США, где ВВП на душу населения выше нашего в разы. В то же время большинство развивающихся экономик (Китай, Индия), сопоставимых с Россией по показателю ВВП на душу населения, потребляют многократно меньше энергии на душу населения, чем Россия. В результате этого разрыва между потреблением энергоресурсов и эффектом данного потребления Россия оказывается неконкурентоспособной.

Еще одним негативным фактором является морально и материально устаревшая технологическая база ТЭК. Отставание по объемам капиталовложений в развитие комплекса достигает 130 млрд руб. в год по отношению к уровню, определенному Стратегией. В последние 10–15 лет инвестиции использовались преимущественно для простого воспроизводства в отрасли ТЭК. Однако и для этого средств было недостаточно. В результате в ТЭК накапливалась значительная доля изношенного оборудования, происходило некомпенсированное выбытие производственных фондов, снижение или стагнация технического уровня и экономической эффективности энергетики.

Энергетическую безопасность страны может обеспечить только равномерное использование всех источников энергии, которыми она располагает. У нас же доля газа в структуре энерготарифа достигла 63% от общей суммы расходов на органическое топливо. Данная доля имеет тенденцию к росту в среднем на 2,3% в год. Это, по нашему мнению, угрожающе много. Необходимо более сбалансировано задействовать различные энергетические источники, дифференцированно подходить к вопросу развития отраслей энергетики в различных регионах.

### **Институциональные аспекты энергетической политики**

Учитывая важность топливно-энергетического комплекса и его энергетической составляющей, руководством страны уделяется повышенное внимание совершенствованию институтов («правил игры») в нефтегазовом комплексе как основном поставщике энергоносителей.

Принимаются меры по укреплению рыночного и политического статуса государственных нефтегазовых компаний, таких, как «Газпром» и «Роснефть». Осуществляется активный государственный «пиар» как собственно нефтегазовой тематики, так и позитивных новостей, связанных с распределением доходов от нефтегазового экспорта.

Однако не все специалисты разделяют позицию руководства страны по этому вопросу.

Так, президент Института энергетической политики В. Милов пишет о том, что возможность решить все социальные проблемы россиян или добиться быстрой модернизации страны за счет нефтедолларов – это вредная иллюзия. Россия (в отличие от многих ближневосточных, африканских и латиноамериканских стран) является высокоиндустриальным государством с огромной территорией, что требует поддержания ресурсоемкой транспортной инфраструктуры с высоким внутренним спросом на энергоносители. Кроме того, ориентация только на экспорт углеводородов способствует возникновению отрицательных последствий «голландской болезни» – потере конкурентоспособности наукоемкими национальными производствами в результате обильного притока нефтедолларов в добычу сырья, роста заработной платы и издержек, удорожания национальной валюты [6, с. 6].

Следует подчеркнуть, однако, что подобные негативные последствия наступят не фатально, а при неумелом использовании поступающих в страну нефтедолларов. Чтобы эти последствия не наступили, необходимо направить поступающую валюту на создание новых технологий, модернизацию оборудования различных отраслей ТЭК, на создание энергосберегающих технологий, на развитие фундаментальной науки, бесплатной медицины, образование, в туристический бизнес и др.

Отказываться от интенсивной добычи и экспорта углеводородов, по нашему мнению, не целесообразно, пока эти ресурсы востребованы и за них платят хорошие деньги. Важным стимулирующим фактором торговли углеводородами является то обстоятельство, что в настоящее время во всем мире интенсивно ведутся работы по изысканию новых видов топлива. При их обнаружении может наступить закат эры нефти и газа. К обрушению высоких цен на нефть и газ может также повлиять обнаружение ранее неизвестных значительных запасов углеводородов в других районах мира. В средствах массовой информации периодически проходят сведения об этом, что не исключает их фактического подтверждения.

О значимости российского ТЭК свидетельствует то обстоятельство, что доходы бюджета России от экспорта углеводородов составляют более 50%. Учитывая значительность поступающих в страну средств от реализации углеводородных ресурсов, в январе 2004 г. Минфин основал Стабилизационный фонд для аккумуляции в нем части бюджетных доходов, полученных от роста мировых цен на нефть выше базовой цены. На 1 января 2008 г. в стабилизационный фонд от продажи нефти и газа поступило 3,8 трлн. руб. [7, 47–48] – очень существенный страховой запас в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

Учитывая состояние и важность топливно-энергетического комплекса для страны, по нашему мнению, назрела необходимость в разработке энергетической Стратегии развития. Для разработки этой Стратегии Правительству Российской Федерации необходимо объявить конкурс среди научных учреждений и коллективов на разработку проекта Стратегии, предварительно создав экспертную комиссию при Правительстве Российской Федерации. Поступающие на конкурс работы должны тщательно изучаться экспертной комиссией с привлечением специалистов соответствующих отраслей. На основе поступивших вариантов Стратегий и должна быть разработана государственная стратегия. После разработки Стратегия должна быть опубликована в периодической печати для публичного обсуждения и внесения предложений заинтересованными ведомствами и структурами, а лишь затем утверждаться Правительством Российской Федерации.

При организации данной работы Правительство должно учитывать, что для разработки действенной Стратегии необходимо, прежде всего, выстроить систему сбора



сведений о состоянии добычи, транспортировки, переработки и реализации углеводородных ресурсов. Современная система сбора этих сведений, к сожалению, не позволяет объективно оценивать ситуацию в отраслях комплекса. В этой связи ряд авторов предлагают ускорить разработку форм статистической отчетности и форматов единого топливно-энергетического баланса (ЕТЭБ), разговоры о необходимости разработки которых ведутся более 70 лет (с конца 1930-х гг.) [2, с. 106].

Стратегия должна быть направлена на модернизацию отраслей энергетической сферы – перевод их на инновационный путь развития, преодоление структурных диспропорций, создание общероссийского рынка углеводородных товаров и на преодоление ценовых диспропорций между взаимозаменяемыми энергетическими ресурсами (уголь, газ, нефть и т.п.). Необходимо направить усилия по совершенствованию действующего законодательства в этой сфере – например, в законе «О недрах» нужно заложить принцип дифференцированного налогообложения для нефтегазовых предприятий в зависимости от затрат и сложности извлекаемых природных ресурсов, что будет способствовать инвестированию финансов в освоение новых месторождений.

Одним из ключевых вопросов экономической безопасности в сфере ТЭК должно стать создание целостной системы управления государственным имуществом, с четким определением границ государственной собственности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Башмаков И. Россия – 2050 // Вопросы экономики. 2008. № 8.
2. Башмаков И. Энергетика России: стратегия инерции или стратегия эффективности? // Вопросы экономики. 2007. № 8.
3. Караганов В.В., Кульпин Л.Г., Мурзин Р.Р., Симонов Ю.А. Шельф России: прогноз добычи углеводородов до 2030 г. и инфраструктура технико-технологического обеспечения // Нефтяное хозяйство. 2006. № 6.
4. Катаева Е.Г., Рубан Л.С. Каспий – море возможностей. М.: Академия, 2008.
5. Конторович А.Э., Кожубаев А.Г. Прогноз развития нефтегазового комплекса России и экспорта нефти, нефтепродуктов и газа на новых рынках АТР (<http://www.sibai.ru/content/view/427/541/>).
6. Милов В. Может ли Россия стать нефтяным раем? // Pro et Contra. 2006. № 2-3 (32).
7. Некипелов А., Голанд Ю. От замораживания к инвестированию: новые подходы к денежно-кредитной и валютной политике // Вопросы экономики. 2008. № 3.
8. Разобраться по полной программе – президент РФ о проблемах строительства нефтепровода «Восточный Сибирь – Тихий океан» (<http://ria-sibir.ru/viewnews/27915.html>).
9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.08.2003 №1234-р. «Энергетическая стратегия России на период до 2020 года».
10. Россия потеряла \$1,1 млрд по контрактам на поставку газа. (<http://top.rbc.ru/economics/14/01/2009/273996.shtml>).
11. Рубан Л.С. Восточный маршрут российских углеводородов. М.: ДА МИД РФ, РГТУ, 2008.
12. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2003 г № 1234-р ([http://energosp.perm.ru/doc/1234-p\\_RP\\_28\\_08\\_2003.doc](http://energosp.perm.ru/doc/1234-p_RP_28_08_2003.doc)).

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В ПРОГНОЗИРУЕМОМ БУДУЩЕМ<sup>1</sup>

ТОРСТЕЙН ВЕБЛЕН

Перевод с английского Оганесян А.А.

Мнение, что прогнозируемое будущее экономической науки находится в руках грядущего поколения экономистов, и что они ответственны за создание модели экономики согласно их собственным представлениям, может показаться неуместным трюизмом. Точно так же, подобно другим людям предшествующих поколений, эти будущие экономисты должны представлять собой продукт тех наследственных факторов и той среды, которые дали им жизнь.

В отношении наследственности много говорить не приходится. Во всяком случае, об особых характеристиках, отличающих данное поколение экономистов от людей предыдущих поколений, скажем, последних 10000 лет или около того, сказать особо нечего. Что можно было бы справедливо предположить, – так это то, что они будут обладать вполне традиционным складом ума – рождение таких людей происходит каждую минуту, согласно широкому мальтузианскому принципу воспроизводства, реализуемому в зависимости от имеющихся средств существования.

Таким образом, любые отличительные характеристики или специфические особенности, к обнаружению которых должна стремиться наука, касающиеся её предметного поля и метода, области исследования, направлений и тенденций развития сферы её интересов, её логики и исходных данных должны будут проистекать из того особого типичного образа мышления, порождаемого грядущим поколением экономистов в процессе адаптации, через который они должны были пройти в период собственного развития и созревания, а также тех пограничных лет пониженной мобильности, которые знаменуют начальную фазу взрослой жизни.

Любой решающий поворот событий в ходе исследовательского процесса также будет оказывать своё влияние в части направления интереса и формирования перспектив их науки. Однако эти текущие события, которые поглотят внимание экономистов, обязательно будут предвосхищены и изложены в соответствии с той схемой знаний и убеждений, которые являются результатом их прошлого опыта. К тому же, текущие факты должны являться результатом тех форм и категорий, которые сформировались на основе прошлого опыта и составлять материал для построения теоретической структуры, соответствующей этому прошлому опыту. Именно этот опыт, который послужил фундаментом для построения тенденций современными экономистами, относится к двадцатому веку, а не к девятнадцатому, то есть, к более позднему периоду, чем тот, который был приобретён их предшественниками.

В некоторых существенных, возможно, критических и решающих, аспектах, таким образом, эти грядущие экономисты будут обладать этим преимуществом над прошлым поколением, которое обычно привыкает к последующему. События следующей четверти века должны быть смоделированы и проработаны ими на основе убеждений, вынесенных ими из прошлой четверти века; вместо этих отживших представлений из области знаний и убеждений, относящихся к девятнадцатому веку, с которыми уходящее поколение экономистов приступало к работе.

Однако существует также ещё одно гипотетическое различие, которое необходимо предвосхитить – между этой грядущей эпохой в науке и любым соответствующим периодом, имевшем место ранее, заключающееся в том, что текущие факты в этом прогнозируемом будущем предположительно должны продолжать изменяться со временем – в целом и в частности, кумулятивно и небывальными темпами; в то время как образ мышления экономистов, которым придётся работать с этими эфемерными текущими будущими фактами, содержание и логика их знаний и убеждений будет харак-

<sup>1</sup> Впервые опубликовано: Veblen T. Economic Theory in the Calculable Future // American Economic Review, Vol. 15, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-seventh Annual Meeting (Mar., 1925), pp. 48–55

теризоваться лишь той степенью гибкости и приспособляемости, которая обусловлена прочно укоренившимися человеческими предубеждениями; а предубеждения – в некотором роде фундамент навязчивых идей, и они поддаются текущим изменениям и подстраиваются под них лишь постепенно и с запозданием. Так что в данных обстоятельствах справедливо было бы предположить, что отчасти действительное различие, опять-таки, следовало бы искать, – это различие между рабочими категориями и формулами, применяемыми экономистами, с одной стороны, и текущими потребностями экономической сферы – с другой; различие, которое должно быть значительно более резко выражено в этом прогнозируемом будущем науки, чем в любом периоде прошлого и соответствующее большему исследуемому временному интервалу, что обусловлено более стремительным течением событий.

Следовательно, особые значимые факторы, которые необходимо учитывать при противопоставлении этой предстоящей стадии развития экономической науки уходящей, – это: (а) определённый особый образ мышления, присущий данному поколению экономистов, порождённый спецификой их обучения и опыта, в форме мировоззрения, интеллектуальных интересов и оценочных принципов, а также (б) ряд современных экономических событий, которые будут стимулировать исследовательскую деятельность, и изучению которых должна быть посвящена их наука. При этом оба этих пункта предполагают существование дополнительных факторов, которые следует учитывать.

Жизненные условия, материальные и духовные, претерпевали изменения на протяжении этой четверти века и более и, таким образом, в некотором роде постепенно обуславливали изменения существующего мировоззрения, направление и логику научного исследования, основы оценивания. Образование, полученное данным поколением студентов, также отличается от того, что преподавалось их предшественникам. В то же самое время, совокупность событий, которая пробудит их исследовательский интерес и задаст направление их исследовательской деятельности, были, и всё ещё остаются, вовлечены в процесс кумулятивных изменений, устремлённый в будущее. К чему могут привести эти изменения в прогнозируемом будущем, в основном, конечно, можно лишь догадываться.

В противоположность девятнадцатому веку, материальные условия жизни на протяжении нескольких последних десятилетий характеризовались ярко выраженной и всё возрастающей механизацией, обусловленной требованиями современной промышленности, которая, продолжая непрерывно развиваться, задала степень механической стандартизации повседневной трудовой деятельности, уровень жизни, которых не обнаруживало ни одно из предшествующих поколений. Эта механическая стандартизация оказала наиболее непосредственное и наиболее сильное влияние на городскую жизнь, но ни одна часть общества не была и не является свободной. Текущие показатели свидетельствуют о том, что эта механизация способов и средств существования в прогнозируемом будущем должна продолжаться, по-видимому, возрастающими темпами, до тех пор, пока внешние причины не приведут к коллапсу или значительному регрессу в развитии промышленной деятельности и снижению численности населения. Показатели не говорят однозначно о том, что может случиться нечто вроде такого регресса или коллапса, в результате разжигания чересчур воинствующего патриотизма, направляемого и управляемого коммерческими предприятиями, приводящего к напрасным авантюрам на националистической почве, сопровождающимся вспышками религиозных предрассудков, подобных тем, что последовали за Первой мировой войной. Может показаться, что случайные события не имеют значения, однако всё же полностью игнорировать их нельзя.

Непрерывная механизация жизни, вследствие соответствующей адаптации, повлекла за собой изменение повседневного образа мышления данного поколения, обусловив то, что определённые факты материальной действительности более устойчивы и более убедительны, чем в прошлом. Экономистов это затронуло в не меньшей степени, чем остальных; вероятно, даже в большей, поскольку образование, полученное экономистами, обязательно предполагает их более или менее тесное взаимодействие

с физикой и биологией, где механистические концепции уже являются стандартными методами исследования, за некоторыми незначительными исключениями. При более широком, чем ранее, прикладном поле, основная общепринятая картина реальности в отношении всех знаний и убеждений стремится воплотиться в материальной действительности, объективной и беспристрастной; так что даже духовные стороны реальности будут считаться помещёнными в трёхмерное пространство с тем, чтобы это могло послужить тревожным сигналом для хранителей Истины.

Известно, что научное исследование в целом представляет собой всё более и более скрупулёзный процесс в своём стремлении к чётким объективным измерителям и расчётам, и в то же время всё более и более пренебрежительный к любым постулатам и ценностям, которые не поддерживают данный вид логики или данный метод. В этом отношении экономисты отчасти, как и следовало ожидать, отстают, демонстрируя, однако, ощутимый сдвиг в данном направлении, возможно, не меньший в области обозреваемых явлений, чем официальных заявлений. Так что те авторитетные преимущественно теоретические статьи, которые так много значили для уходящего поколения экономистов, потеряли свою актуальность, устаревая в результате невосприимчивости на протяжении последней четверти века.

Автономная система экономической теории, сбалансированная и связанная, более не является центром внимания, и ощутимой потребности в этом не возникает. Скорее акцент смещается в сторону моментов, общих для экономической науки и тех областей знаний и убеждений, которые культивируются материальными науками и биологией. Между тем, скрупулёзное детализированное монографическое исследование, описание, анализ и оценка конкретных процессов, протекающих в промышленной и коммерческой сфере, в наибольшей степени захватили внимание экономистов – вместо этой мелочной перестройки и дискутирования о схематичных теориях, которые одно время были так важны и которые впоследствии служили источником утешения и уверенности для своих приверженцев и их последователей. Мало надежды на то, что нынешнее поколение экономистов разработает аккуратную систему экономической теории вообще. К своей работе, заключающейся в детальном исследовании, они приступают довольно уверенно, мало в чём полагаясь на общие принципы, за исключением принципов здравого смысла, математики и общей информации.

Эти принципы здравого смысла и общей информации, распространённые в первой четверти данного столетия, характеризуются эволюционной, или генетической, сложностью, ввиду того, что они акцентируются на непрерывных изменениях, а не на «природном состоянии человека», по выражению Нассуа Сениора, к которому, согласно прежним убеждениям, неизбежно стремился ход истории. Сегодня перед ведущими экономистами встаёт вопрос не о том, как вещи сами по себе приходят в «статичное состояние», а о том, как они бесконечно растут и изменяются. Но такое видение этой генетической пролиферации ступеней развития предполагает, что с позиций имеющихся знаний и убеждений рост и изменения рассматриваются лишь в той сфере, в которой викторианцы пытались обнаружить непреложную стабильность – сфере человеческих институтов, привычек и традиций, закона и обычаев, промышленных ремёсел; в то же время, нынешнее поколение воздерживается от поиска значимых изменений там, где было удобно викторианцам – в человеческом факторе. Для них не существует «совершенствования человеческой расы», посредством ли образования или воспитания; этому препятствуют менделеевские законы, и, на поверку, не без оснований. *Tempora mutantur sed nos non mutamur in illis*

Таковы условия развития и перспективы существующей системы знаний и убеждений, касающихся тех фактов, на основе которых экономисты должны будут вести свои исследования; именно профессия экономиста ограничена рамками случая, а также его вероятности. Как уже говорилось выше, самое пристальное внимание они уделяют монографической работе, детализированной и скрупулёзной, фокусирующейся на отдельных сферах или процессах экономической жизни. А в рамках каждого отдельного процесса, протекающего в коммерческой сфере или в сфере промышленности, наблюдаются рабочий и каждодневный процесс, чередующиеся между

этим данным процессом и смежными процессами рабочего цикла, прежде и потом, которые преимущественно являются источником концепций и категорий, применяемых при организации исследования и формулировании его результатов. Но если этим результатам суждено значительно пополнить общий запас знаний и убеждений, они должны соответствовать критериям системы знаний и убеждений, актуальных на данный момент.

В результате всей этой объективной и детализированной исследовательской и аналитической работы возникает, разумеется, предвзятость, обусловленная личной позицией отдельного учёного. Эта личная предвзятость, как правило, выражается весьма решительно и резко, возможно, в большей мере, чем у предшествующего поколения экономистов. Это придаёт большей части такой работы некую пристрастность, и так, по-видимому будет продолжаться и в будущем. Есть основания полагать, что занимаемые людьми позиции будут более устойчивыми и нетерпимыми, в отсутствие каких-либо полноценных корректирующих ссылок на краткие теоретические формулировки.

Такая тенденция распространения предвзятого мнения и специального пледирования существенно усилилась непосредственной формой представления фактов, которая резко отличается от той, что была присуща викторианской эпохе; так же и мировоззрение исследователя обнаруживает тенденцию развиваться согласно сегодняшним канонам, не возвращаясь к временам королевы Виктории. Постепенно на протяжении последней четверти века процесс экономической жизни в целом претерпел степень бифуркации, эквивалентную чему-то вроде дихотомии экономического сообщества, его функционирования и интересов. Всё более и более явно экономический процесс распадался на Коммерцию и Промышленность, так что в действительности любой данный экономистами анализ данных и проверка его результатов будут почти обязательно приводить к заключению в рамках состояния того или иного сегмента – промышленных ремёсел или ценовой системы. В каждой из этих сфер инициатива и предприимчивость человека находит свою дорогу и совершенствует свои цели, фактически отделившись от целей и потребностей, образующих структуру явлений в другой половине этой дихотомической экономической системы. Будучи, чужды друг другу, эти взаимодополняющие половины функционирующей системы, со своей логикой, своими целями и данными не могут быть охарактеризованы как противоположные. Мистер Тауссиг видел в этой бифуркации разделение труда в среде созидательного руководства между изобретателями и предпринимателями. В одной сфере ведущей силой выступает механистическая логика технологии в том виде, в каком она получила развитие во времена Промышленной революции; в другой сфере – логика коммерции, логика ценовой системы, распространившейся в ту же эпоху в ответ на потребности, связанные с распространением абсентеистской собственности во всё возрастающем масштабе.

Такое развитие абсентеистской собственности и коммерческого предпринимательства на протяжении викторианской эпохи – в числе тех явлений, которые экономисты того времени не смогли распознать, наряду с развитием современной технологии. Сегодня же эти феномены – главные индикаторы экономической ситуации, её основные институциональные факторы, и именно в развитие этих доминирующих институциональных факторов, совокупное и противоречивое, волей-неволей будет вовлечено новое поколение экономистов. На переднем плане в экономической науке находится, конечно, организация коммерческого предпринимательства, владельцы абсентеистской собственности и их агенты, которые наделены законом и обычаем инициативами и полномочиями в экономических отношениях. И экономисты переключают своё внимание главным образом именно на функционирование делового сообщества. По-видимому, в прогнозируемом будущем сохранятся эти тенденции развития исследовательского процесса и данные принципы мышления, поскольку ход событий, ожидаемых в ближайшем будущем, несомненно, приведёт к тому, что интересы и потребности коммерческой сферы превыше всего, и это совершенно справедливо. Эти аспекты явные, понятные, законные и актуальные, и, подобно другим

людям, экономисты пропитаны предубеждениями в отношении ценовой системы, на основе которых эти аспекты становятся понятными и актуальными, а другая часть существующего мира экономики – технологическая – непонятной и, в лучшем случае, второстепенной.

Так что экономическая наука должна, учитывая огромную сферу её влияния, а также всё большую и большую целостность и ясность, превратиться в науку о развитии коммерческой сферы – монографической, детализированной, строгой и пропитанной духом приверженности к явлениям, формирующимся в условиях первостепенных потребностей абсентеистской собственности, рассматриваемой как функционирующая система; а представители науки – постоянный штат экономистов – в той степени, в которой они остаются верны себе в рамках полученного образования и существующего рынка, должны быть приверженцами этой системы, причём разумно нетерпимыми.

Не то чтобы разногласия и противоречия, в том числе в пределах одной категории, будут отсутствовать; но линии раскола между предполагаемыми соответствующими группами и диспутантами должны по-прежнему пролегать в рамках теоретической области ценовой системы, а дискуссии должны всё в большей степени исходить из фактического развития коммерческой сферы. Таково очевидное положение вещей в научной сфере, наблюдавшееся на протяжении последней четверти века, и нет видимых причин, способных изменить его в ближайшем будущем. Проще говоря, на сегодняшний день обсуждение экономических проблем не получит должного широкого распространения до тех пор, пока не будет сформулирована в виде «выгодного предложения», согласно правилам функционирования коммерческой сферы.

Следует сказать, что, следуя примеру, который даёт ежедневная коммерческая деятельность, внимание экономистов и формулируемые ими теории должны сойтись на способах и средствах получения дифференциальной прибыли. Поскольку функционирование бизнес-сообщества основано на стремлении получения дохода, превышающего издержки отдельного коммерческого предприятия; полученная таким образом прибыль предстаёт в форме разницы цен. Как в коммерческой сфере, так и в научном исследовании теории коммерческого предприятия, возникновение или установление такой разницы цен является *terminus ad quem*, центральным моментом и конечным пунктом, в выходе за пределы которого не заинтересован ни предприниматель, ни экономист, изучающий деятельность бизнес-организаций, разве что *obiter dictum*.

Иначе обстоит дело со второй половиной – технологической составляющей нынешней экономики. Коммерческий процесс направлен на извлечение дифференциальной прибыли, основанной на разнице цен; технологическое же предприятие в силу необходимости стремится получить прибыль от эффективности продукта в целом. Любое данное коммерческое предприятие может извлечь выгоду из бедственного положения конкурентов; если конкуренты ослабнут, его дифференциальная прибыль возрастет. Любой данный «технолог» при ухудшении положения своих коллег, работающих в той же сфере, пострадает. Также и техническая эффективность любого данного промышленного предприятия вместе с его персоналом усиливается благодаря эффективному функционированию других предприятий, чья деятельность прямо или косвенно связана с производством аналогичной продукции, и затрудняется при возникновении каких бы то ни было помех в деятельности коллег. Формально, в отношении эффективности квалифицированной рабочей силы, несколько промышленных предприятий вовлечены в коллективную работу; в качестве коммерческих единиц они являются конкурентами, заинтересованные в поддержании стратегии взаимных неудач. Монополия – это актив предприятия, причём наиболее ценный из нематериальных активов. В технической части экономического мира в существовании монополии попросту не возникает необходимости.

Однако как показали события последней четверти века, ознаменованной стремительным прогрессом, и их ожидаемое развитие в прогнозируемом будущем, любой технический прогресс может получить распространение и достичь практического результата лишь тогда и лишь в той мере, в какой он может быть представлен в форме

«делового предложения», или, иначе говоря, в той степени, в которой он послужит источником дифференциальной прибыли для определённого предприятия. Точно так же и экономист, рискнувший дать оценку какого-либо технологического процесса и поместить соответствующие факты в рамки своей теоретической позиции, неминуемо будет позиционировать это явление как «деловое предложение», источник дифференциальной прибыли для одного коммерческого предприятия среди множества других. Научные факты, те категории, которые являются материалом конечных и определяющих моментов экономического анализа и к которым, следовательно, этот анализ стремится, во всё возрастающей степени представлены реалиями коммерческой сферы и дифференциальной прибыли. Так что реалии промышленной сферы образуют реалии экономические, если и в такой степени, когда они позволяют извлечь дифференциальную прибыль.

И государственные деятели, в области поддерживаемой и проводимой ими политики, а также в отношении направлений использования властных полномочий и национальных границ, действуют сообща до самого конца. Для них тоже экономические интересы означают преимущества в торговле, возможности извлечения дифференциальной прибыли коммерческими предприятиями, функционирующими в пределах национальных границ, в отличие от аутсайдеров. Ход событий приобрёл такой оборот, что страны, национальные интересы, государственная политика и национальные вооружения более не будут иметь иного применения, служить иной цели, кроме извлечения дифференциальной прибыли коммерческими предприятиями, конкурирующими в ведении бизнеса с аутсайдерами. Война, как и этот мир сомнений, горечи и споров, к которым она в конечном итоге привела, сделали эту ситуацию очевидной. Искусство управлять государством и патриотическая гордость не будут находить другого применения, как и экономисты и комиссии по проведению экономических исследований, вовлечённые в обслуживание правящих кругов, не способствуют достижению никакой иной цели и направляют свои усилия не на что иное, как на служение банкирам и торговцам своей страны. Экономическая наука, в той мере в какой она внедрена в процесс обучения госслужащих, в силу сложившихся обстоятельств характеризуется так же.

И школы, в которых преподаётся экономическая наука, тоже переключают свои усилия на достижение этих целей. Всё в большей степени экономические факультеты включают в свои программы курсы делового администрирования, финансов предприятия, национальной торговли и торгового дела, всё больше особого внимания уделяя последнему – искусству торговли и увеличения товарооборота. Таково текущее состояние академической экономической науки, и, по-видимому, таковы и её дальнейшие перспективы, обусловленные обстоятельствами, которые будут сопутствовать ей в ближайшем будущем. Конечно, по-прежнему сохраняются некоторые формальные пережитки викторианской эпохи, в отношении стандартных статей по экономической теории, которые поверхностно преподаются в школах; вместе с тем, вряд ли они представляют иной интерес, кроме исторического. Это уже вопрос выживаемости, а не распространённости.

## ОХОТА НА ВЕДЬМ: ЭКОНОМИКА ПРОТИВ ДЕМОНОЛОГИИ

**ШМАКОВ А.В.**

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории,  
Новосибирский государственный технический университет  
e-mail: a.shmakov@mail.ru*

В статье на примере средневековой охоты на ведьм демонстрируется влияние характера правовой системы и политической стабильности на эффективность принимаемых правовых норм.

*Ключевые слова:* общественные институты; характер правовой системы; политическая стабильность; эффективность правовых норм; охота на ведьм.

*Коды классификатора JEL:* Z12, Z19

### Постановка проблемы

История демонстрирует массу примеров того, как слабая государственная власть создает неэффективные правовые нормы, ведущие к упадку в государстве, но удовлетворяющие перераспределительные интересы политически сильных групп. Одним из таких примеров является средневековая охота на ведьм и ее современные аналоги.

Критикуя процесс «Салемских ведьм» в 1692 г., Томас Браттл сформулировал ряд крайне неудобных для преследователей ведовства вопросов, демонстрирующих нелогичность обвинительных схем, неубедительность доказательств и пристрастность правосудия [3, с. 482]. Данные вопросы, подкрепленные историческими фактами, вызывают сомнение: лежит ли в основе охоты на ведьм борьба с негативным социальным явлением или же существует иная причина? Какие факторы способствуют распространению антиведовской истерии? Может ли охота на ведьм повториться в современном мире, и какие формы она может принять?

### Охота на ведьм в странах кодифицированного права

Для анализа ведовства в странах кодифицированного права воспользуемся опытом Германии и Франции. Во Франции в период 1390–1490 гг. проходят немногочисленные ведовские процессы, сохраняющие видимость законности. В 1490 г. Карл VIII издает эдикт «Против предсказателей, чародеев и некромантов», предусматривающий конфискацию имущества осужденных [8]. С этого времени церковь и светские суды взяли на вооружение конфискацию имущества еретиков. В период 1497–1575 гг. начинается быстрое распространение ведовских процессов. Период 1575–1625 гг. характеризуется как пик охоты на ведьм. В период 1625–1682 гг. общественное волнение и обнищание привело к закату «борьбы с ведовством». А принятие эдикта от июля 1682 года, предусматривающего наказание за ведовство, но не предусматривающего конфискацию имущества, привело к прекращению охоты на ведьм. Очевидно, что присвоение конфискованного имущества стало стимулом к преследованию граждан, а демонология является лишь инструментом легитимного перераспределения доходов.

В Германии распространение охоты на ведьм происходило в соответствии с теми же закономерностями. Например, в Оффенбурге 27 июня 1628 г. было введено вознаграждение в 2 шиллинга за каждую указанную ведьму, и тут же началась истеричес-



кая антиведовская компания. В сентябре 1630 г. иезуит-исповедник Фердинанда II, отец Ламормайни, довел до его сведения, что всеобщая враждебность, вызванная его пассивностью в незаконных делах по ведовству, препятствует избранию его сына на императорский престол. Фердинанд II приказал публично оглашать основания для ареста, предоставлять обвиняемому адвоката, запретил конфискацию имущества и к лету 1631 г. террор прекратился. В Баварии охота на ведьм началась с принятия герцогом Максимилианом в 1611 г. эдикта, содержащего строки: «Все, кто вступает в союз с дьяволом, подлежат пытке, казни огнем и конфискации имущества» [7].

Подтверждают гипотезу о меркантильных целях преследователей и специфические перерывы в охоте на ведьм. Например, 7 июля 1629 г. австрийские власти, которым принадлежала значительная часть собственности Оффенбурга, заявили свои права на собственность казненных ведьм. Городской совет прекратил преследование ведьм до тех пор, пока не решился вопрос с конфискацией, и Австрия не отказалась от своих притязаний. В сентябре того же года возникло разногласие в вопросе раздела конфискованного имущества (клирики не устраивала их доля конфискованного), процессы были приостановлены, до тех пор, пока совет не достиг нового соглашения с церковью. В результате нового соглашения священнослужители почувствовали себя обманутыми, и стали подговаривать осужденных ведьм отказаться от своих показаний. В ответ клирики выступили против пыток, как аморального способа воздействий. Ведовские процессы на несколько лет были приостановлены.

Охота на ведьм продолжалась до тех пор, пока это было выгодно преследователям. И чем более выгодно, тем более жестокими и незаконными становились процессы. В тех местах, где конфискация собственности была запрещена (семьи осужденных и здесь оплачивали все расходы по ведению процесса и казни), процессы оставались относительно гуманными и немногочисленными. Там же, где конфискация разрешена, количество процессов существенно возрастало, на одного охотника нередко приходилось за тысячу жертв. Например, выездной судья Франц Бьюирман, обладавший правом полной конфискации собственности, в одних только деревнях Райнбах, Мекенхайм и Флерцхайм (всего 300 дворов) сжег 150 человек.

Совершенствование механизма пыток, направленного на получение признания, позволило отыскать немало ведьм, в том числе среди богатейших граждан. Например, в Бамберге в апреле 1631 г., уже во время спада террора, в тюрьме для обвиняемых в ведовстве сидели 22 человека, чья конфискованная собственность составила 220000 флоринов. Пленники или их родственники дополнительно обязаны были оплатить все расходы по проведению процесса и казни. Впечатляет быстрота, с которой проходят процессы. Средний процесс, основанный на выколачивании признания, длился 15–20 дней. «Ибо всякий, кто попадет в эту тюрьму, должен сознаться в ведовстве, иначе его будут мучить до тех пор, пока он не выдумает что-нибудь и не оговорит себя [2, с. 90].» Поиск обвиняемых также упрощается. Если в начале антиведовской компании имена подозреваемых добывали под пытками, то немного позже ведьму, когда запас имен иссякал, выводили на улицу и заставляли показывать на прохожих. В Баварии, если палач Йорг Абриель – известный охотник на ведьм – не находил никаких доказательств, то заявлял, что какая-либо женщина похожа на ведьму, на основании чего ее арестовывали и пытали до тех пор, пока она не сознавалась. Осмотр ведьмы данным палачом стоил 2 флорина, казнь – 8 флоринов.

Оппозиционных граждан, в том числе и священников, вынуждали молчать, обвиняя их в ведовстве и сжигая, как это было, например, в Оффенбурге в январе 1629 г. В Трире гражданский суд под руководством Дитриха Фладе не занимался охотой на ведьм и в 1589 г. он сам был обвинен в ведовстве. В Бамберге вице-канцлер Георг Хаан пытался обуздать ведовские процессы, был обвинен в сочувствии ведьмам и казнен в 1628 г. вопреки приказу императора вернуть ему свободу. Мэр Райнбаха доктор Шульгтайс Швайгель в 1661 г. воспротивился ведовским процессам и был арестован и убит. Проповедник герцога Баварии Максимилиана Иеремия Дрексель заявил, что всякий, кто противится преследованию ведьм, недостоин имени христианина. Во

многих немецких государствах, ослабленных антиведовским террором, процессы остановились только со вступлением на их территорию шведской армии.

Йоган Линден в «Истории Трира» так описывает состояние дел в период разгара ведовских процессов: «Настолько далеко зашло безумие разъяренной толпы и жажда судей до крови и поживы, что не осталось ни одного человека, кто не был бы запятнан подозрением в этом преступлении. Тем временем нотариусы, переписчики и содержатели трактиров богатели. Палач разъезжал на чистокровном жеребце, точно придворный, и одевался в серебро и золото; его жена соперничала с благородными дамами пышностью своего наряда. Детей осужденных отправляли в изгнание, их имущество конфисковывали, пахарей и виноградарей почти совсем не осталось – отсюда и неурожай... Наконец, хотя пламя еще не насытилось, но люди обнищали, и были приняты законы, которые ограничили стоимость судебного разбирательства и прибыли инквизиторов, и тут же, подобно тому как это бывает, когда подходят к концу отпущенные на войну средства, пыл преследователей угас» [1, с. 67–69].

### Охота на ведьм в странах прецедентного права

Для анализа ведовства в странах прецедентного права воспользуемся опытом Англии и Северной Америки. В Англии начало борьбы с ведовством связано с принятием в 1563 г. статута королевы Елизаветы. Данный акт предусматривал смертную казнь «за заклинание злого духа с любой целью», он не предусматривал конфискации имущества: «за женой такого человека сохраняется вдовья часть наследства, а за наследниками и приемниками такого человека сохраняется его или их право наследования имущества» [4]. Более поздний статут Якова I от 1604 года также предусматривал сохранение прав собственности за женой и наследниками обвиненного в ведовстве [6]. Даже в случае конфискации по причине отсутствия наследников процесс Уорбойских ведьм (последнее десятилетие 16 века) положил традицию тратить имущество осужденных на чтение проповедей против ведовства, греховности и преступности, сохранившуюся вплоть до 1812 г.

И, как следствие, масштабы ведовских процессов в Англии значительно меньше, чем в континентальной Европе: за 100 лет с 1566 по 1685 гг. число казненных оценивается менее чем в 1000 человек. Из пятых обвиняемых лишь одному выносили приговор. Не применялись наиболее варварские пытки континентальной Европы, а пределом жестокости стали пытки бессонницей, связывание конечностей и диета из воды и хлеба (против европейских дыбы, тисков и подогреваемого на огне железного стула).

Стимулы обвинений в ведовстве не изменились: в 1620 г. Уильям Перри в Билсоне обвинял в ведовстве, поскольку ему нравилось внимание; в 1633 г. Эдмунд Робинсон в Пендл-Форсте обвинял людей в ведовстве из жажды наживы (ходил по графству, выбирал ведьм по виду, а за каждую ведьму получал плату) и т.д. Однако отсутствие узаконенной конфискации имущества и наличие сильного механизма принуждения к выполнению данной нормы снижало стимулы потенциальных охотников на ведьм<sup>1</sup>. Не смотря на то, что уже имелись мощные, опробованные инструменты извлечения дохода – развитое учение демонологии, орудия пыток и практика континентальной Европы.

Самое массовое в истории Англии истребление ведьм началось летом 1645 г., когда конфликт между королем и парламентом, перешедший в гражданскую войну, привел к ослаблению центральной власти и сделал возможным ряд ведовских процессов, самым известным из которых стал процесс «Фавершемских ведьм». Появилась возможность аморального обогащения. Для примера, известный охотник на ведьм Мэтью Хопкинс брал 1 фунт за каждую обнаруженную ведьму, а также содержание для себя и своей команды. За год своей деятельности он заработал около 1000 фунтов стерлингов только в качестве гонимых за разоблачение. Для получения доказательства

<sup>1</sup> Нельзя забывать также о роли отсутствия централизованной обвинительной организации вроде инквизиции, развития Англиканской церковью скептицизма и слабости позиций непримиримых кальвинистов.

им широко использовались спектральное доказательство<sup>2</sup>, наговор из чувства вражды или с целью получения платы за доноительство.

На исходе гражданской войны под властью Кромвеля восстановилась политическая стабильность, и массовая охота на ведьм стихла. После 1667 г. смертных казней не было, а после 1700 г. любой, рискнувший обвинить кого-либо в ведовстве, сам подвергался опасности наказания. Позже статутом Георга II от 1736 года ведовство в Англии перестало быть уголовным преступлением [5].

В Северной Америке процессы против ведьм проводились редко и в еще менее жестоких формах. В общей сложности в Америке за ведовство казнили 36 человек. Нужно помнить, что речь в данном случае идет о фермерских семьях, имеющих незначительное количество наличных денег, а, следовательно, даже издержки на тюремное заключение для них были велики (издержки оплачивались за счет обвиняемых, даже в случае оправдания). А стоимость пыток, необходимых для получения признания, оказывалась запредельно высокой. И это одна из причин малого количества судебных процессов. Кроме того параграф 47 Корпуса свобод 1641 г. запрещал использовать из телесных наказаний бесчеловечные, варварские и жестокие.

Одним из процессов, выходящим за пределы подобной практики, стало дело Салемских ведьм 1692 г. Установлено, что в этом процессе имела место противозаконная конфискация собственности. Например, шериф конфисковал собственность семьи Прокторов, находившихся в тюрьме по обвинению в ведовстве. Появление экономических стимулов через конфискацию привело к другим злоупотреблениям: в этом процессе использовались пытки, давление на обвиняемых и судей. По признанию одной из обвиняемых, Маргарет Джейкобс, у нее был выбор: не сознаться и быть повешенной или сознаться и остаться в живых. Судья Дадли Бредстрит выдал 40 ордеров на арест ведьм, но позже отказался подписывать новые. Ему немедленно предъявили обвинение в 9 убийствах и вынудили подписывать ордера. Резонанс в обществе и подрыв доверия к спектральному доказательству означал невозможность осуждения за ведовство. Начиная с 1693 г. ведовские процессы прекратились.

## Выводы

Основной причиной, стимулом разворачивания антиведовской компании, стали не суеверия, а рациональная жажда наживы. Масштабы охоты на ведьм зависят от характеристик общественных институтов, среди которых особенно важны характер правовой системы и политическая стабильность. Наибольший размах охоты на ведьм приняла в странах континентальной Европы (странах кодифицированного права). На Британских островах и в Северной Америке (странах прецедентного права) ведовские процессы получили меньшее распространение. Согласно исследованию Андрея Шлейфера и Эдварда Глезера «Происхождение права»<sup>3</sup> характер правовой системы объясняется уровнем политической стабильности в момент его формирования [9]. Следовательно, можно выделить основное условие распространения охоты на ведьм – политическая нестабильность. При слабой центральной власти правительство часто не может установить эффективные и устойчивые права собственности, поскольку они могут отменить привилегии политически сильных групп и уменьшить степень их поддержки правительства. В результате принимаются законы, отвечающие интересам власть предержащих, а не максимизирующие общественное благосостояние. В том числе законы, ведущие к непроизводительному (неэффективному) перераспре-

<sup>2</sup> Связь дьявола с обвиняемой устанавливалась на основе свидетельских показаний. Помимо спектрального доказательства использовались еще две доктрины, не увязывающиеся с юридическими нормами: ассоциативная вина и признание виновным на основании простого обвинения.

<sup>3</sup> А. Шлейфер и Э. Глезер обосновывают причины образования системы кодифицированного или прецедентного права силой королевской власти и доказывают это на примере Англии и Франции (12-13 века). Правовая система изначально предназначалась, чтобы разрешать конфликты. При сильной королевской власти (Англия) решение конфликта на местах не могло ущемлять интересы короля, король делегировал власть на места, и частные дела улаживались без его вмешательства. Появилась система общего права. При слабой королевской власти (Франция) феодалы могли принимать решения в свою пользу и ущемлять интересы центральной власти. Король назначал судей, которые решали споры по предписанию короля. Появилась система кодифицированного права [9].

делению, частным случаем которых является требование конфискации в ходе анти-ведовских процессов.

Причины устойчивой политической стабильности в одних странах и нестабильности в других однозначно не установлены. Недостаточно исследован также вопрос влияния ведовской истерии на экономический рост. Очевидно, что уничтожение или эмиграция экономически активного класса приводит к экономическому упадку и влияет на дальнейшую траекторию развития. Однако вопрос количественной оценки данного влияния остается открытым.

Охота на ведьм как пример массовой истерии, вызванной стремлением политически сильных групп к обогащению, не является исключительным феноменом средних веков. Аналогичные процессы могут происходить в современном обществе при выполнении указанных предпосылок. Примером такой истерии в отечественной истории являются, например, сталинские репрессии. Имеется множество параллелей между сталинскими репрессиями и охотой на ведьм: завуалированная личная заинтересованность, использование давления для получения признания (вызванное, видимо, требованием узаконивания своих действий), массовый и стихийный характер репрессий, использование доносов для поиска жертв и т.д.. Особенностью сталинских репрессий (изменения, обусловленные институциональной средой) стал характер стимулов, выраженных не в непосредственной материальной форме, а в возможном карьерном росте (с последующим ростом доходов) и получении разного рода социальных благ. Однако условие распространения осталось неизменно – нестабильность политической власти (действующей в рамках кодифицированной системы права).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Линден И.* История Трира // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика, 2005.
2. Письмо бургомистра Иоганна Юния дочери Веронике (24 июля 1628 г.) // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика, 2005.
3. Письмо Томаса Браттла (Бостон, 1692) // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика, 2005.
4. Статут Елизаветы от 1563 г. Акт против заклинаний, чародейства и ведовства. (<http://www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html>).
5. Статут Георга II от 1736 года. (<http://www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html>).
6. Статут Якова I от 1604 г. Акт против заклинаний, ведовства и сношений со злыми духами. Режим доступа: (<http://www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html>).
7. Эдикт герцога Баварии Максимилиана 1611 г. // Midelfort H. Which Hunting in Southwestern Germany, 1562 – 1684. Stanford, 1972.
8. Эдикт Карла VIII 1490 г. «Против предсказателей, чародеев и некромантов» // Monter E.W. Witchcraft in France and Switzerland. Ithaca, 1976.
9. Glaeser E., Shleifer A. Legal Origins // The Quarterly Journal of Economics, November, 2002.

## СОДЕРЖАНИЕ КУЛЬТУРНОГО ПРОСТРАНСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЛИДЕРСКОГО КОМПОНЕНТА

**ИСОПЕСКУЛЬ О.Ю.**

*Пермский филиал Государственного университета – Высшей школы экономики,  
декан факультета менеджмента, кандидат экономических наук, доцент  
e-mail: IsopeskulOU@hse.perm.ru*

**ТАМАРЧЕНКО С.А.**

*Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации,  
кандидат филологических наук, доцент кафедры менеджмента  
e-mail: tamarchenko@list.ru*

В статье рассматриваются проблемы различного видения руководителем и сотрудниками компании характеристик культуры предприятия, анализируются причины такого феномена на основе концепции эмоционального интеллекта.

*Ключевые слова:* культура предприятия; характерологический тип; концепция эмоционального интеллекта

*Коды классификатора:* JEL: L22, O 31

Лидерский компонент является неотъемлемым элементом культуры предприятия, которая, с одной стороны, определяет содержательные характеристики данного организационного института, а с другой – подвергается определенной корректировке в процессе его функционирования. Г. Миллер считает, что «... лидер играет центральную роль в формировании общего видения организации по тем вопросам, которые фактически составляют конституцию иерархии – распределение общепринятых обязанностей, правила игры, а также права собственности, обеспечивающие долгосрочные стимулы для инвестиций в фирму» [3, С. 217].

Работая в рамках концепции эмоционального интеллекта, исследователи М. Кетс де Врис и Д. Миллер пришли к заключению, что существует определенная связь между характерологическими признаками руководителей и сложившимся в организации типом культуры. Они выдвинули гипотезу о существовании параллели между индивидуальной патологией лидера и патологией организации в целом [2, С. 148-168].

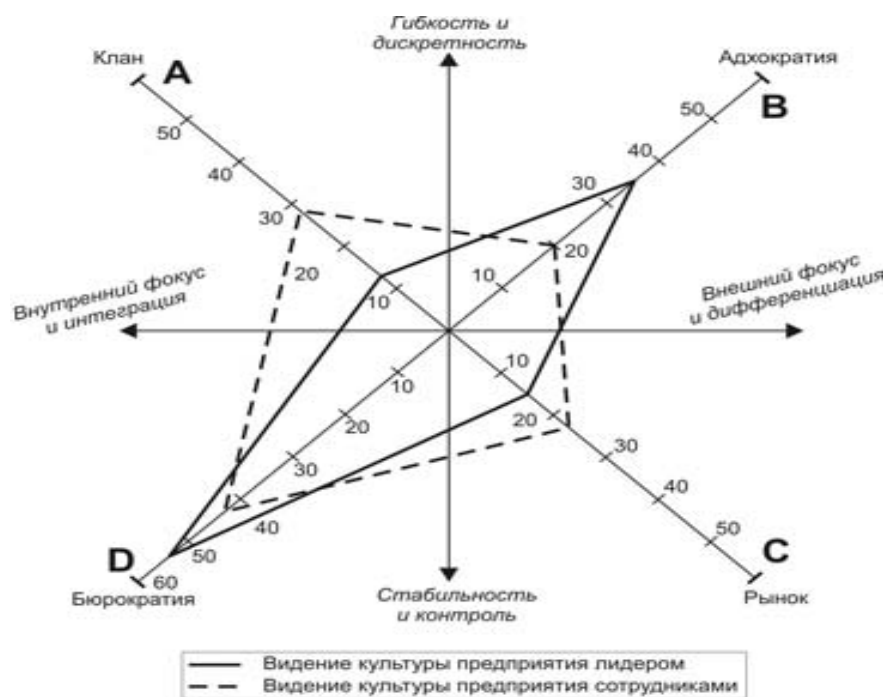
На наш взгляд, данный подход является чрезвычайно продуктивным с точки зрения реальной практики управления, т.к. он позволяет выйти за рамки традиционного менеджмента и использовать достижения других наук, в том числе для диагностики и моделирования культуры предприятия.

Продолжая данную концептуальную линию, можно выделить целый ряд характерологических типов по МКБ-10. Специфика реальной управленческой практики, как показало наше исследование, делает возможным доминирование лишь четырех характерологических типов данной классификации: обсессивно-компульсивного, нарциссического, завистливого и садистического. При этом следует отметить, что мы рассматриваем только тяготение лидера к какому-либо из представленных типов. Характерологические черты могут быть не так ярко выражены, представлены в смягченной форме, однако фиксируются повторяющиеся сценарии поведения, паттерны наиболее близкие к чертам определенного типа.

Руководитель предприятия, обладая определенным набором характерологических черт, интуитивно воспринимает организационную реальность через их призму.

Этим, на наш взгляд, обуславливается наличие существенного различия в интерпретации культурного пространства лидером и сотрудниками предприятия.

Диагностика культуры предприятия ООО «Оптима», основной сферой деятельности которого является строительство, позволил нам сделать вывод о доминировании в культурном пространстве фирмы бюрократического квадранта как в представлении лидера, так и с позиции сотрудников предприятия (рис.1)



**Рис. 1.** Культурный профиль ООО «Оптима»

Такое доминирование бюрократического квадранта в восприятии первого лица компании (52,1) во многом обусловлено, на наш взгляд, его тяготением к обсессивно-компульсивному типу, для которого характерно стремление к совершенству и тотальному контролю, поглощенность деталями и правилами, трудоголизм, педантичность, скрупулезность, отсутствие гибкости в отношении нравственности и этики, чрезмерная сдержанность в проявлении аффекта и т.д. Потребности, сформированные такими характерологическими чертами находят свое удовлетворение именно в бюрократическом квадранте.

Вместе с тем, на наш взгляд, очевидно, что культура, построенная только с учетом характерологических черт лидера, является нежизнеспособной и закономерно сталкивается с ограничительными тенденциями со стороны работников и внешней среды. Культура предприятия, как правило, корректируется с помощью адаптивных механизмов, которые позволяют перевести необъективированные стремления руководителя в организационно легитимизированную форму. При этом такие механизмы могут формироваться как целенаправленно, так и стихийно. Последняя тенденция, как показала наша практика, является более распространенной и объясняется неспособностью многих современных руководителей осуществить адекватную самооценку.

Обсессивно-компульсивную лидерскую доминанту в культурном профиле компании имеет смысл корректировать с помощью следующих механизмов (табл.1)

Представленные в табл.1 адаптационные механизмы позволят сгладить противоречия между ожиданиями лидера и требованиями внешней среды. Действие этих механизмов нашло свое отражение в восприятии культурного пространства сотрудниками предприятия, которое, как видно из рис. 1 так же имеет бюрократическую до-

минанту, но уже менее выраженную (-10,1). Сотрудники, стремясь создать приемлемые условия для осуществления своей трудовой деятельности спонтанно «включают» механизмы, усиливающие клановую (+ 16) составляющую (объединение индивидов «против общего врага»), а также механизмы, ориентированные на повышение влияния рыночного (+ 9) квадранта (персонифицированная система стимулирования, с акцентом на индивидуальный вклад и т.д.).

Таблица 1

**Специфика адаптационных механизмов культуры  
с обсессивно-компульсивной доминантой [1, С. 75]**

| <i>Критерии</i>                                                         | <i>Характеристика культуры с учетом лидерской доминанты</i>                                                               | <i>Адаптационные механизмы</i>                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Синергизированная доминанта базовых психических конструкций организации | Ориентация на тотальный контроль. Чрезмерная добросовестность, скрупулезность, отсутствие гибкости нравственных выборов   | Система промежуточного контроля деятельности сотрудников. Формализация функционально-ролевых отношений. Разработка этического кодекса поведения сотрудников предприятия                                                                                                            |
| Типичные поведенческие реакции в эмоциогенных ситуациях                 | Компульсии. Повторение управленческих реакций вне зависимости от их результативности и эффективности                      | Формирование «буферных» звеньев управления (зам.директора), купирующих компульсии управленческих решений лидера.                                                                                                                                                                   |
| Тип взаимоотношений                                                     | Субъект-объектный. Контроль и манипулирование                                                                             | Субъект-объектный. Контроль и манипулирование                                                                                                                                                                                                                                      |
| Основные черты характера, предпочитаемые и поощряемые организацией      | Пунктуальность; педантичность; поглощенность делами в ущерб личной жизни; сдержанность в проявлении эмоциональных реакций | Привлечение в организацию двух типов сотрудников: первый – скалькированный с лидера; второй – педантичный, преданный работе, но, обладающий развитой амплитудой эмоциональных реакций с преобладанием положительных и навыками прогнозирования эмоционального поведения окружающих |
| Базовая иллюзия                                                         | Возможность тотального контроля                                                                                           | Возможность тотального контроля                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Тип взаимоотношений с внешней средой                                    | Иллюзорные представления о внешней среде как защитная реакция на невозможность ее контролировать                          | Введение должности заместителя директора по развитию способного адекватно оценивать конкурентную среду предприятия                                                                                                                                                                 |
| Критериальность поощрений и наказаний                                   | Уравнительная система поощрений и наказаний, обусловленная субъектно-объектным отношением к персоналу                     | Система стимулирования ключевого персонала, ориентированная на долю в общем объеме дохода предприятия                                                                                                                                                                              |
| Структура власти                                                        | Единоличная                                                                                                               | Формирование вертикали власти с делегированием полномочий на нижележащие уровни управления                                                                                                                                                                                         |
| Специфика конфигурации коммуникационных сетей                           | Коммуникации осуществляются по типу «колесо», в которых информационные линии замыкаются на руководителе                   | Формализация и субординация должностных взаимоотношений с организацией соответствующих потоков восходящих, нисходящих и горизонтальных коммуникаций                                                                                                                                |

Диагностика культуры кадрового агентства «Шанс» также позволила нам очертить культурные контуры данной организации как с точки зрения руководителя предприятия, так и с позиции его подчиненных (рис. 2)

Как следует из рис. 2, лидер и сотрудники по-разному оценивают доминанты культурного профиля. Для руководителя – культура предприятия – это кланово-адхократическая конструкция, в то время как сотрудники оценивают ее с позиции доминирования рыночного квадранта.

Как нам представляется такая оценка руководителем культурного контекста предприятия обусловлена его характерологическим типом (нарциссическим), а видение культуры сотрудниками – действием адаптационных механизмов (табл. 2).

Как следует из табл. 2, базовой иллюзией нарциссического типа выступает «слияние», поддерживаемое культивируемым чувством единой семьи и уникальности как лидера, так и организации в целом. Этим, на наш взгляд, обусловлено доминирование кланового квадранта, ориентированного на поддержание и воспроизводство харизмы лидера (34,9).

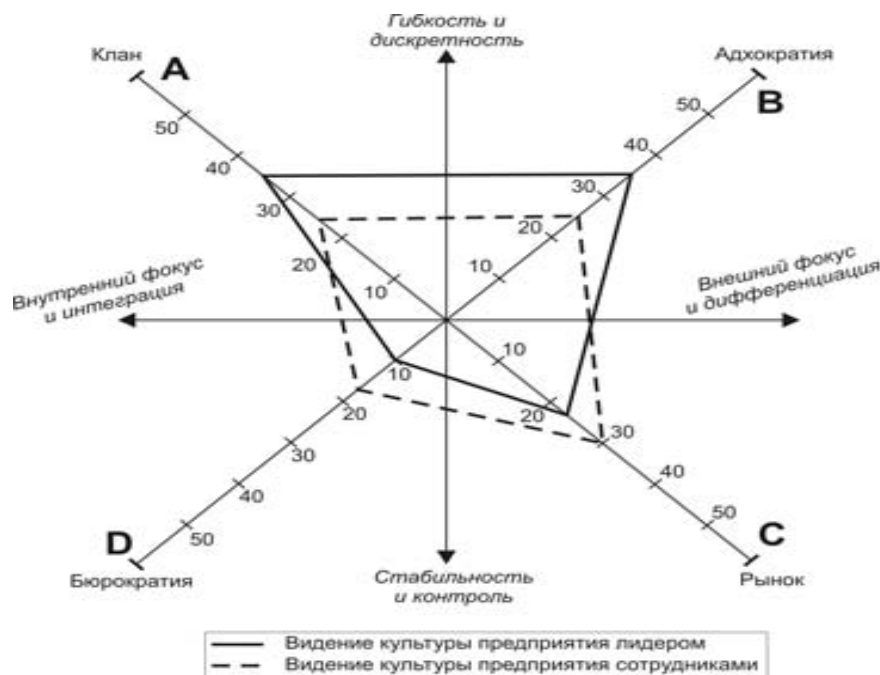


Рис. 2. Культурный профиль кадрового агентства «Шанс»

Адхократическая составляющая, также, как и рыночная закономерно занимают второе (32,1) и третье (23,2) место соответственно в структуре культурного профиля, поскольку нацеленность на результат может выступать в качестве одного из критериев успешной деятельности предприятия с лидером – нарциссом, ориентированном только на самые лучшие показатели в любом из аспектов, как организационной, так и личной сферы деятельности. А развитие инноваций в данном случае выступает инструментом занятия лидирующих (самых лучших для нарцисса) позиций в конкурентном пространстве.

Восприятие культуры кадрового агентства «Шанс» сотрудниками может, на наш взгляд, свидетельствовать о тех адаптационных механизмах, которые стихийно сформировались в данной организации. Как видно из рис. 2, персонал не идеализирует ни клановую (-11,3), ни адхократическую (-7,6) составляющие. Адаптационные механизмы закономерно усиливают рыночный квадрант (+6,8) культуры (коммерческое предпринимательское формирование), игнорирование которого не позволило бы ему закрепиться на рынке. Усиление же иерархического квадранта (+8,1) может свидетельствовать о создании элементов формализованной системы организации, оценки и контроля деятельности.

Практика исследований показала, что лидеры с зависимым и садистическим типом встречаются значительно реже руководителей нарциссического и обсессивно-компуль-



сивного типов. Однако закономерности в видении такими лидерами культуры своей компании, на наш взгляд, все-таки существуют.

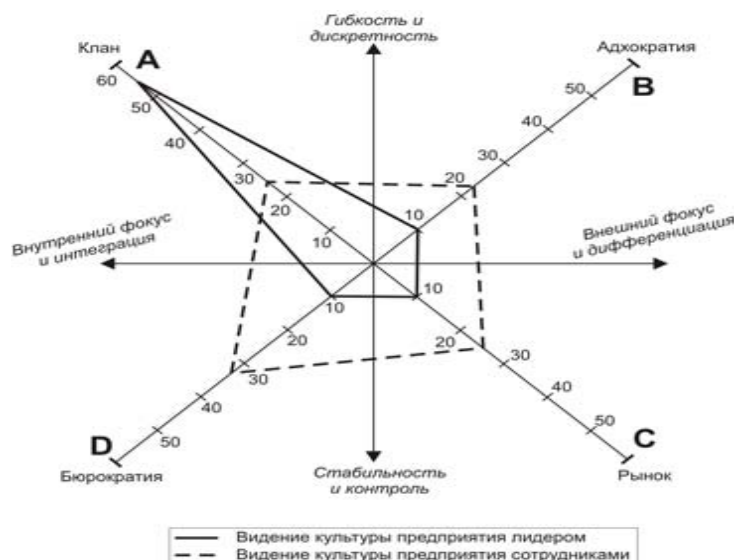
Таблица 2

**Специфика адаптационных механизмов культуры  
с нарциссической доминантой [1, С. 79]**

| <i>Критерии</i>                                                         | <i>Характеристика культуры с учетом лидерской доминанты</i>                                                                                                    | <i>Адаптационные механизмы</i>                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Синергизированная доминанта базовых психических конструкций организации | Эксплицитно выраженная вера в собственную исключительность, потребность быть в центре внимания                                                                 | Имплицитно выраженная вера в собственную уникальность                                                                              |
| Типичные поведенческие реакции в эмоциональных ситуациях                | Проявление ярости и ненависти                                                                                                                                  | Создание «буферных» звеньев управления, опосредующих негативные эмоциональные реакции руководителя                                 |
| Тип взаимоотношений                                                     | Объектный. Манипулирование на основе формирования чувства приобщенности                                                                                        | Объектный. Манипулирование на основе формирования чувства приобщенности                                                            |
| Основные черты характера, предпочитаемые и поощряемые организацией      | Импульсивность, неустойчивость, эгоцентричность                                                                                                                | Привлечение эмоционально устойчивых, дипломатичных сотрудников, формирующих «зоны устойчивости» эмоционального климата организации |
| Базовая иллюзия                                                         | Слияние                                                                                                                                                        | Слияние                                                                                                                            |
| Тип взаимоотношений с внешней средой                                    | Пассивно-агрессивное доказательство собственной исключительности                                                                                               | Создание системы PR для формирования и коррекции образа организации                                                                |
| Критериальность поощрений и наказаний                                   | Несбалансированная система стимулирования с преобладанием наказания, и незначительным объемом поощрения, критерием которого является личная преданность лидеру | Разработка квазиформализованной критериальной системы стимулирования                                                               |
| Структура власти                                                        | Единоличная. Высший менеджмент – люди, лично преданные лидеру, вне зависимости от их профессионализма                                                          | Формирование «третьего круга» в вертикали власти, состоящего из профессионалов, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия   |
| Специфика конфигурации коммуникационных сетей                           | Односторонняя нисходящая «гроздевая цепь»                                                                                                                      | Обеспечение обратной связи через «буферные» звенья                                                                                 |

Руководитель частной клиники, согласно результатам диагностики по методике ТАТ, имеет зависимый характерологический тип, отличающийся симбиотической зависимостью (созависимость) по отношению к одной или нескольким персонам из близкого окружения. При этом подобные взаимодействия наделяются качеством исключительной необходимости и являются решающим условием самой жизни, в то время как межличностные связи с другими субъектами носят второстепенный характер. Индивиды, тяготеющие к этому типу, трудно переносят одиночество, обнаруживают неспособность к самостоятельной заботе о себе, проявляют несостоятельность в принятии любых важных решений, избегают ответственности и стремятся переложить ее на других. Такие свойства обычно сочетаются с пассивностью, подчиняемостью, внушаемостью и конформизмом. Зависимый лидер ощущает страх ситуаций неодобрения, поэтому неосознанно ориентируется на создание вокруг себя такой обстановки, при которой культура предприятия будет носить характер поддерживающей, направленной на взаимопомощь атмосферы. В связи с этим, обобщенный тип культуры,

как показала наша диагностика, имеет ярко выраженный клановый (55,1) характер (рис. 3.)



**Рис. 3.** Культурный профиль частной клиники

Таким образом, профиль культуры частной клиники, представленный на рис. 3 чрезвычайно иллюстративен. Невозможность для руководителя осуществлять эффективную деятельность вне рамок доброжелательно настроенной группы снижает до минимума значимость других квадрантов культуры.

Однако для того, чтобы предприятие было конкурентоспособным, насаждаемый лидером доминирующий тип культуры необходимо корректировать с помощью соответствующих адаптационных механизмов (табл. 3).

В результате действия данных механизмов в профиле культуры клиники с позиции сотрудников усиливается доля рыночного (+15) и бюрократического (+18,8) квадрантов, обусловленных требованиями рынка. Однако в целом культурный профиль компании также носит клановый характер, но уже не столь ярко выраженный (-26,8). Практика показывает, что для персонала любого предприятия с любым типом руководителя всегда в качестве идеального варианта выступает именно клановая культура. Однако в условиях зависимого типа лидера она является максимально комфортной и для сотрудников, и для руководителя.

Садистический тип руководителя в нашей практике исследований был зафиксирован лишь однажды (рис. 4).

Как видно из графика, культура данного предпринимательского формирования носит явно выраженный бюрократическо-рыночный характер, что также можно объяснить психологическими детерминантами личности руководителя, ориентированного на возможность контроля посредством соответствующих психологических инструментов (унижение, наказание и т.д.). Для лидера с садистической доминантой характерна способность использовать моральное насилие с целью установления доминирования над окружающими; применение унижения для установления власти; жестокое обращение с индивидами, находящимися в его власти; ограничение независимости людей, с которыми он имеет близкие отношения.

Таблица 3

**Специфика адаптационных механизмов культуры  
с зависимой доминантой**

| <i>Критерии</i>                                                         | <i>Характеристика культуры с учетом лидерской доминанты</i>                                                                                                  | <i>Адаптационные механизмы</i>                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Синергизированная доминанта базовых психических конструкций организации | Стремление к психологическому комфорту, желание заслужить одобрение и любовь окружающих. Доминирование неформальных отношений над формальными                | Система промежуточного контроля деятельности сотрудников. Формализация функционально-ролевых отношений. Разработка этического кодекса поведения сотрудников предприятия |
| Типичные поведенческие реакции в эмоциогенных ситуациях                 | Затруднена способность принятия адекватных решений без многочисленных консультаций с авторитетными лицами                                                    | Создание «буферных» звеньев управления, формирующих стратегические и тактические направления деятельности                                                               |
| Тип взаимоотношений                                                     | Субъект-субъектный. Стремление к получению одобрения заставляет индивида ставить интересы партнера выше собственных                                          | Субъект-субъектный. Стремление к получению одобрения заставляет индивида ставить интересы партнера выше собственных                                                     |
| Основные черты характера, предпочитаемые и поощряемые организацией      | Конформность. Умеренная активность, склонность к формированию неформальных отношений на работе. Развитие личной симпатии                                     | Привлечение в организацию сотрудников, обладающих высокой стрессоустойчивостью и способных брать на себя ответственность                                                |
| Базовая иллюзия                                                         | Идеальная группа, возможность существования идеальных отношений                                                                                              | Идеальная группа, возможность существования идеальных отношений                                                                                                         |
| Тип взаимоотношений с внешней средой                                    | Стремление избегать активных действий из-за боязни оказаться в ситуации неодобрения. Активность носит реактивный характер                                    | Введение должности заместителя директора по развитию, способного адекватно оценивать конкурентную среду предприятия                                                     |
| Критериальность поощрений и наказаний                                   | Тотальность оценочных суждений: не отдельных качеств и действий индивида, а в целом его личности. Система мотивации базируется на характере личных отношений | Разработка формализованной системы стимулирования                                                                                                                       |
| Структура власти                                                        | Слабо дифференцированная, характеризуется попустительским стилем управления. Избегание единоличного принятия решений и четкого делегирования полномочий.     | Разработка четкой иерархии власти, четкой структуризации по направлениям деятельности                                                                                   |
| Специфика конфигурации коммуникационных сетей                           | Коммуникационная сеть по типу «сложная звезда» с многочисленными пересечениями, без явных доминирующих звеньев                                               | Структуризация в соответствии с иерархией власти и направлениями деятельности                                                                                           |

Очевидно, что чистая культура, обусловленная садистической характеристикой лидерского компонента, будет неэффективна, а скорее всего – нежизнеспособна. В связи с этим, как нам представляется, данный тип более других нуждается в реальных механизмах адаптации (табл. 4)

Адаптационные механизмы для данного типа культуры базируются на стремлении ограничить степень влияния импульсивных или целенаправленных воздействий руководителя на окружающую среду.

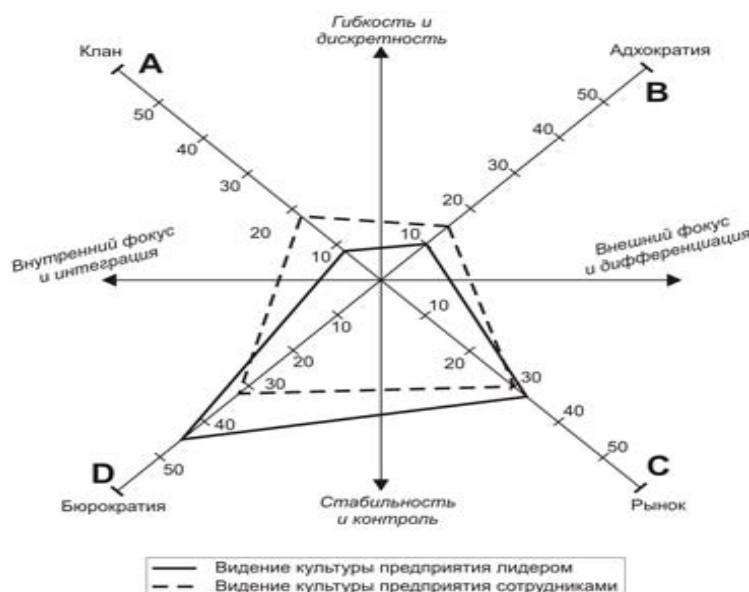


Рис. 4. Культура компании «Х»

Таблица 4

**Специфика адаптационных механизмов культуры  
с садистической доминантой**

| Критерии                                                                | Характеристика культуры с учетом лидерской доминанты                                                                             | Адаптационные механизмы                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Синергизированная доминанта базовых психических конструкций организации | Стремление к эмоционально-психическому комфорту за счет унижения других                                                          | Формализация функционально-ролевых отношений. Разработка этического кодекса поведения сотрудников предприятия                                                                       |
| Типичные поведенческие реакции в эмоциогенных ситуациях                 | Возможность проявления физической или моральной жестокости и применения силы с целью установления доминирования над сотрудниками | Создание «буферных» игроков в звеньях управления, способных аккумулировать и нейтрализовать садистическую энергию лидера                                                            |
| Тип взаимоотношений                                                     | Субъект-объектный. Эмоциональное давление                                                                                        | Субъект-объектный. Эмоциональное давление                                                                                                                                           |
| Основные черты характера, предпочитаемые и поощряемые организацией      | Приемлемость ограничения свободы действий; эмоциональность; импульсивность; неустойчивость                                       | Привлечение в организацию сотрудников, обладающих способностью к нейтрализации унижений, приемлющих ограничение независимости, конформистов, с высокой степенью стрессоустойчивости |
| Базовая иллюзия                                                         | Возможность полного контроля посредством запугивания и унижения                                                                  | Возможность полного контроля посредством запугивания и унижения                                                                                                                     |
| Тип взаимоотношений с внешней средой                                    | Агрессивно-уничтожительное отношение к внешней среде, особенно к слабым игрокам конкурентного пространства                       | Введение должности заместителя директора, способного адекватно оценивать внешнюю конкурентную среду, и цивилизовано предприятие                                                     |
| Критериальность поощрений и наказаний                                   | Дифференцированная система поощрений и наказаний, обусловленная спонтанным субъектно-объектным отношением к персоналу            | Разработка формализованной системы стимулирования и механизмов ее реализации                                                                                                        |
| Структура власти                                                        | Единоличная (концентрация власти в руках руководителя).                                                                          | Разработка четкой иерархии власти на основе делегирования полномочий                                                                                                                |
| Специфика конфигурации коммуникационных сетей                           | Односторонняя нисходящая «гроздевая цепь»                                                                                        | Обеспечение обратной связи через «буферные» звенья                                                                                                                                  |

Сотрудники, стремясь нейтрализовать негативную энергию руководителя, объединяются, формируя определенные субкультуры, внутри которых роль клановости неизбежно растет (+11,3). Увеличению подвергается также и рыночный квадрант (+9), обеспечивающий способность предприятия выступать активным игроком конкурентного пространства.

Таким образом, роль лидерского компонента в создании и поддержании культуры предпринимательского формирования сложно переоценить. В связи с этим, исследование данного организационного института должно включать не только традиционную диагностику культуры и моделирование оптимального с точки зрения сотрудников ее профиля, но и исследование латентных и явных характерологических черт руководителя предприятия. В данном случае такое исследование позволит осуществить разностороннюю динамическую оценку института организационной культуры и выявить возможные тренды его развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Тмарченко С.А., Исопескуль О.Ю. Проблема взаимосвязи характерологических черт лидера и типа организационной культуры предприятия. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. № 3/2 С. 71–80
2. Кетс де Врис Манфред. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта./ пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
3. Miller G.J. Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchy. Cambridge: Cambridge University Press. 1992.

## НОВАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

**ОВЧАРЕНКО Г.В.**

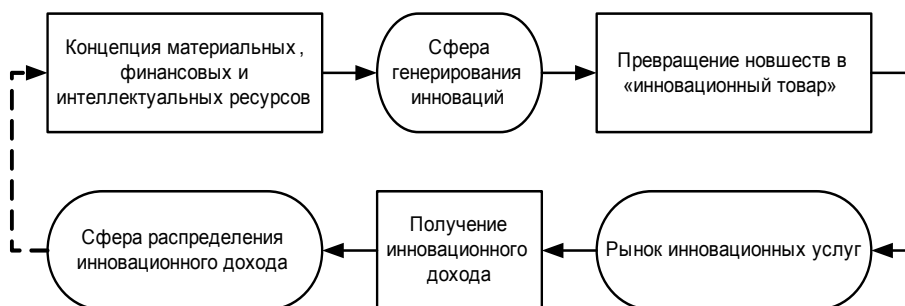
*д.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент в машиностроении» Ростовской государственной академии сельскохозяйственного машиностроения*

Необходимость инноваций в виде технологических изменений для инновационно-экономического роста описана в «факторной модели экономического роста» Р. Солоу.

В современных условиях применение модели Роберта Солоу представляющей собой непрерывную односекторную модель экономической динамики позволяет математически выразить факторы результатов экономического роста. В этой связи макроэкономика представлена пятью переменными и системой уравнений, определяющих факторы изменения данных переменных.

Эвристический потенциал модели Р. Солоу весьма широк. Она позволяет выявить тенденцию экономического роста с оптимальной капиталовооруженностью, оптимальную норму накоплений, эффективную производственную функцию как результат инновационного роста [1].

Характеризуя процесс-инноваций как совокупность единичных инновационных актов, их реализацию можно обобщенно выразить следующей схемой.



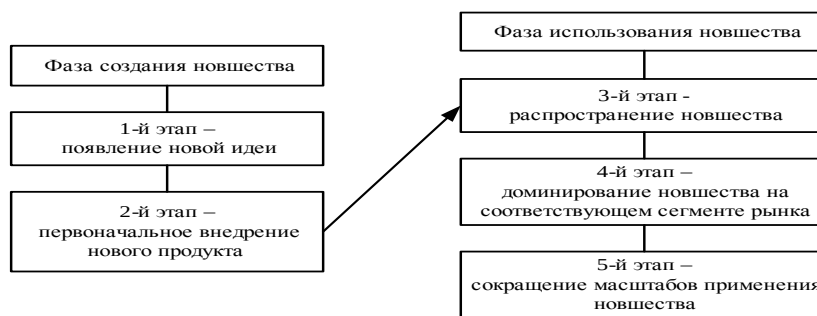
**Схема 1.1.** Пофазная характеристика инновационного цикла

Осуществляя новую комбинацию в организации производства нового продукта необходим анализ исходного накопления ресурсов, который позволит генерировать новационные изменения в производственной функции и товарном ассортименте. Эта фаза созревания и появления инноваций определяется как «множество нововведений» есть еще дорыночная стадия. Лишь в процессе рыночной апробации конкурентоспособности той или иной инновации, соответствия ее формируемым потребностям, часть этих нововведений образует совокупность реальных инновационных товаров в пределах данного цикла инновационного процесса.

Далее, на рынке инновационных услуг происходит не только практическая реализация новшества, внедрение его в различные отрасли экономики, но и получение специфического инновационного дохода как особой формы избыточной прибыли. Этот инновационный доход (своего рода квазиарента) является многофакторной категорией, источником которой выступает внутреннее «нарушение» экономического механизма. Пока рыночные силы «впитывают» инновационный доход, возникший после осуществления одной «новой комбинации» (по терминологии И. Шумпетера), другие предприниматели осуществляют иные из «множества нововведений» [2], вновь вы-

водя экономику за рамки сложившегося равновесия. Таким образом, инновационный доход не имеет состояния покоя и с каждым новым инновационным циклом, исчезая и возникая, существует постоянно, создавая новые стимулы для перелива ресурсов и развития новой волны инновационного цикла, который аналогично “жизненному циклу товара”, условно делится исследователями данной проблемы на две фазы: фаза создания нововведения и фаза использования нововведения [3].

Учет реальности инновационного процесса в большей мере содержится в пофазной характеристике инновационного цикла, представленной на схеме 1.2.



**Схема 1.2.** Основные этапы инновационного цикла

По нашему мнению, эта схема является более целесообразной в силу следующих обстоятельств:

- во-первых – позволяет показать инновацию как единичный элемент общего инновационного процесса постепенно приобретающий рыночные атрибуты;
- во-вторых, инновация становится реальностью не на этапе генерирования (или на фазе создания нововведений), а лишь в результате предпочтения на рынке инновационных услуг;
- в-третьих, целью экономического роста является механизм мультицикличности инновационного процесса: каждая инновация носит стохастический (вероятностный) характер, целенаправленный на генерирование, распространение в рыночной среде, в ходе которого накопление инновационных импульсов создает мультипликационно расширяющийся новаторский сектор постиндустриальной экономики.

Спецификой инновационного процесса является объективное формирование им “множества нововведений”. Такое множество есть нечто иное, как своего рода “критическая масса” этого процесса, необходимая для его ускорения. Конкретные параметры “критической массы” для каждой отрасли различны, однако существует минимальный предел, лишь достижение которого способно обеспечить практическое ускорение инновационной интенсификации.

Целенаправление “критического” множества нововведений состоит в сокращении “исходного” множества, но в таких пределах, чтобы в нем остались только те инновации, внедрение которых принесет максимальную эффективность.

Для экономической характеристики инновационного роста учет такого аспекта в инновационном процессе, как “критическая масса”, имеет не только методологическое, но и методико-прикладное значение, позволяющее объективно оценить инновационный процесс отрасли (сферы) экономики данной страны с позиции темпов его прироста, а также динамики инновационного цикла.

С субъектной стороны это – процесс взаимодействия трех социальных сторон, представленных, согласно принятой нами терминологии, в формах: **“новатора”**, **“инвестора”** и **“производителя”**.

Новатор – представлен фирмой, персоналом и факторами производства, которые непосредственно участвуют в исследовании, разработке и освоении новшеств и новых технологий.

Инвестор – персонифицирует те институты рыночной инфраструктуры, которые обеспечивают массовое внедрение нововведений.

Производитель – обозначает совокупность собственников тех специфических производственных факторов, которые необходимы новаторам для реализации данной инновации. Совокупность ресурсодержателей (образующих “внешнюю среду” для новаторов) фактически обозначает объективно заданные параметры “инновационного потенциала” – способность промышленных отраслей производить наукоемкую продукцию.

Важной “транзакционной” особенностью инновационного роста является развитие гибких моделей бизнеса, как консультирование, создание “центров науки”, появление миникорпораций, способствующих превращению научных знаний в специфический товарный продукт. Многие университеты развитых стран имеют компании с ограниченной ответственностью для реализации инновационной деятельности в рамках “научных парков” с участием региональных агломераций промышленных компаний.

Современный этап инновационного роста характеризуется распространением новых гибких форм кооперации-партнерства промышленности и государства, т. е. возникает специфический механизм интеграции в инновационной сфере и новые виды стратегий для инновационного развития:

- перенос – национальная экономика строится на базе применения зарубежного научно-технического потенциала;
- заимствования – использование дешевой рабочей силы и освоение нового производства продукции на базе интеллектуально-технического потенциала;
- наращивания – наличие научно-технического потенциала на отечественной базе в направлении интернационализации экономики страны;
- интеллект – создание информационных сетей с электронной доской объявлений: “Евро-ученый”;
- инновационный проект – эффективность инновационной сферы и быстрая окупаемость нового продукта или услуги.
- эффект ускорения (А. Тоффлер) – источник “эффекта инновации” (П. Друкер), то есть специалисты приносят в фирму капитал в форме знаний – возникает “эффект овладения” капиталом через квалификацию.

Действительной ценностью инновационно-экономического роста является попытка смоделировать эндогенный компонент технического прогресса в качестве неотъемлемой части инновационного развития общества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Овчаренко Г.В. Рыночная концепция инновационного процесса подхода, версии, модели. Ростов-на-Дону. 1998. С. 32.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. С. 167.
3. Инновационный менеджмент: Справ. пособие / Под ред. П. Завлина, А. Казанцева, Л. Миндели. – М.: ЦИСН, 1998. – С. 560.



## КОНЦЕПЦИЯ ИНСТИТУТОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ДУГЛАСА НОРТА: ГЛАЗАМИ ТЕОРЕТИКА ПРАВА

КРАВЦОВ Н.А.

Юридический факультет ЮФУ  
доцент, кандидат юридических наук

В статье проводится критический анализ концепции институциональных изменений Дугласа Норта. Последовательно рассматриваются теория институтов, государства, контрактов и институциональных изменений с позиций критического правового подхода. Обсуждается вопрос синтеза экономической теории и права.

*Ключевые слова:* институты, правила, теория институциональных изменений Д. Норта, институциональная структура, правовая структура.

*Коды классификатора JEL:* B25

Прежде всего, необходимо заметить, что рассматриваемая теория не производит впечатления чего-либо качественно нового в истории мысли. Всё что Норт пишет об институтах, прямо не формулировалось, но явно подразумевалось у многих его предшественников. Его рассуждения о формальных и неформальных ограничениях сильно напоминают то, что писал по этому поводу Л. Петражицкий. А его понимание социальной роли государства вызывает смутные воспоминания об учении К. Шмитта.

Нельзя не отметить и того, что само понятие института – исходное понятие концепции Норта – может вызвать определённые возражения. Норт пишет: «Институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен». [1, с. 17]

Данное определение института – чрезмерно общее. Под него можно, при желании, подвести что угодно. Такое понимание института не даёт возможности, например, отграничить право от воровских законов. Оно вообще не даёт возможности разграничения правового и неправового. Дело в том, что в нем отсутствуют оценочные критерии. Оно, вдобавок, не позволяет провести формального отграничения права от других регулятивных систем. Вопрос ведь состоит не только в том, какие формы поведения ограничивают институты, но и в том, ПОЧЕМУ они их ограничивают. Как и в том, почему эти формы поведения ограничивают ИМЕННО ЭТИ ИНСТИТУТЫ.

Норт поднимает проблему «неотмирания» неэффективных институтов [1, с. 23]. Эта проблема, возможно, гораздо более перспективно, чем в концепции Норта, разрешается с точки зрения рассмотрения политики, как царства воплощённого абсурда. Следует осознавать, что неэффективные с точки зрения здравого смысла и общественных интересов институты чаще всего сохраняются ввиду их эффективности для достаточно узкого круга лиц, преследующих свои собственные корыстные цели. Не исключён и вариант, при котором эти лица действуют иррационально, имея при этом возможность сохранять свои социальные позиции. В этой ситуации высказанное Нортом пожелание того, чтобы «действовали правила, устраняющие проигравшие

экономические и политические организации» в большинстве случаев остаётся только пожеланием. Можно говорить об определённом идеализме автора в отношении к общественным институтам, поскольку он, несмотря на многочисленные оговорки, в целом принципиально предполагает их существование во имя каких-либо общепользовательных целей.

Сам Норт замечает: «Институты не обязательно – и даже далеко не всегда – создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил» [1, с. 33]. Этим, собственно, на наш взгляд, снимаются все проблемные вопросы и разрешаются все загадки существования неэффективных институтов, и помимо этого можно было ничего не писать. Вопрос остаётся только в том, ПОЧЕМУ определённые лица способны изменять институты, или, наоборот – консервировать их. А также – почему общество позволяет им это.

Применительно к странам «третьего мира», мы встречаемся у Норта со следующей характеристикой [1, с. 25]: «в этом случае политические и экономические руководители имеют смешанный набор возможностей, но все же по большей части эти возможности поощряют скорее деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ, формируют скорее монополии, чем конкурентную среду, и скорее ограничивают, чем расширяют выбор. Они редко стимулируют инвестиции в образование, которое повышает производительность. Организации, развивающиеся в этих институциональных рамках, становятся более эффективными, но только эффективными в снижении общей продуктивности общества и в развитии базовой институциональной структуры, еще менее благоприятной для продуктивной деятельности. Такая траектория развития может быть долговременной и устойчивой, потому что в подобных экономиках транзакционные издержки политических и экономических рынков, наряду с субъективными моделями, господствующими в восприятии “актеров”, не способствуют постепенному продвижению этих обществ к более эффективным результатам».

Ошибка Норта, на наш взгляд, состоит в том, что данная характеристика относится исключительно к странам «третьего мира», однако она должна относиться к правительствам любого государства, поскольку они всегда жизненно заинтересованы в стабильности, но ни в коем случае – не в процветании. Процветание поощряется, если оно гарантирует стабильность.

Норт рассматривает ситуации, при которых сохраняются неэффективные институты, как серьёзную проблему. Но, на наш взгляд, это не проблема, а норма. Миф о том, что должны выживать только эффективные институты вытекает из преувеличенного мнения о значении экономической и прочей эффективности в человеческом сознании. Способность пожертвовать эффективностью во имя идеи относится автором к области индивидуальных нравственных подвигов. Но это явление может носить не просто национальный, но даже цивилизационный характер. Для целых культур стабильность и система нравственных или иных идеальных ценностей значит гораздо больше, чем экономическая эффективность. В пример можно привести конфуцианство – как идеологию не просто абсурдную, но почти преступную с точки зрения экономической науки. И дело здесь вовсе не в человеческом потенциале и природных условиях, как это считает Норт.

В работе излагается теория сотрудничества, основанная на представлении о некотором необходимом общепризнанном минимальном знании «актёров» друг о друге, которая, по существу не вносит ничего нового [1, с. 31]. Она, похоже, есть лишь вариация на тему концепции «лица» («персоны») в праве и её основы были интуитивно понятны уже римским юристам. Близка к этому и концепция «неперсонифицированного» обмена [1, с. 54]. Однако с правовой точки зрения, этот термин крайне неудачен, поскольку в праве как раз и происходит «персонификация» индивидуальностей в исконном смысле этого слова. Индивид персонифицируется в том смысле, что в определённом социальном отношении он предстаёт перед другими участниками этого

отношения исключительно через призму очень ограниченного числа характеристик, которые только и важны в рамках этого отношения.

Если использовать логику этой концепции сотрудничества и неперсонифицированного обмена, то придётся заключить, что специфика права как раз и состоит в том, что оно «разруливает» ситуации несовпадения минимума взаимных знаний с реальным положением вещей. Однако, модель «актёры – арбитры», которой придерживается Норт, нивелирует как раз специфику правовой среды, ибо распространяется на все возможные институты.

В праве правильность моделей ситуаций не подразумевается (в отличие от того, что, согласно Норту, характерно для экономических институтов), а императивно провозглашается. Но в чём источник императива? С точки зрения юснатурализма, модель ситуации императивно провозглашена, поскольку она правильна. С точки зрения юридического позитивизма – она правильна, поскольку императивно провозглашена. А мудрый Фома Аквинский давно ещё говорил о возможности сочетания этих позиций. Нечто является разрешённым, или запрещённым, поскольку оно есть добро, или зло, а нечто есть добро, или зло, поскольку оно разрешено или запрещено. В возможности такого сочетания – ещё один элемент специфики права по отношению к прочим институтам.

Вообще, надо заметить, что представления Норты о правовой среде весьма упрощены и ограничены. Если внимательно изучить то, что на с. 53. он пишет о «юридической структуре», то легко можно будет понять, что, по существу он сводит он всю её к только к механизму определения и защиты имущественных прав.

В рассуждениях Норты большое значение придаётся вопросу о соотношении формальных и неформальных ограничений. Однако при этом он не выдвигает достаточно чётких критериев их различения. В самом деле, где начинается подлинная формальность? Тот же обычай (который Норт постоянно приводит в качестве примера неформального ограничения, на самом деле, есть ФОРМА права. Нельзя не пройти мимо вопроса о том, как соотносятся форма и содержание ограничений. Определяется ли форма содержанием, или содержание формой? Мы можем вернуться, в связи с этим, к упомянутой выше формуле Св. Фомы, и поставить вопрос по-другому: нечто является злом, ибо запрещено (в том числе – формально), или нечто запрещено (в том числе – формально), ибо зло? Эта проблема формальности и содержательности ограничений должна быть разрешена в концепции, придающей понятию ограничений такую роль, какая придаётся им в учении Норты. Однако сам Норт не делает ни малейших попыток её разрешения.

У нас возникает и ещё один вопрос: состоятельно ли понимание Нортом неформальных ограничений, как продолжения формальных правил? Притом, что никто, в том числе Норт, не отрицают закрепления их в формальных источниках, по прошествии определённого времени. Во всяком случае, такое понимание неформальных правил никак не объясняет структур архаического права. Не менее спорно и утверждение [1, с. 67] о том, что «формальные и неформальные ограничения отличаются друг от друга только по степени проявления». Ситуация осложняется ещё и тем, что, сам Норт [1, с. 68] указывает: «Формальные правила могут вводиться для того, чтобы модифицировать, пересмотреть или изменить неформальные ограничения». Это явно противоречит сказанному выше о сущности неформальных ограничений, как продолжения формальных правил.

Уже упомянутый нами идеализм Норты приводит его к принципиальному убеждению в том, что «правила снижают конфликт». В эту оптимистическую формулу никак не вписываются правила, вроде «чужой-свой», «обострение классовой борьбы», «правила о чистоте расы»? Непонятно, рассматриваются ли они вообще Нортом как институты? Если – да, то здесь с необходимостью должен быть подключён «ценностный подход». Но, исходя из нортского определения института, неясно как он вообще может быть совместим с теорией институтов?

Переходя к рассмотрению места права в системе формальных правил, Норт демонстрирует чрезвычайную ограниченность своего правопонимания: «Формальные

правила включают политические (и юридические), экономические правила и контракты. Иерархия этих правил – от конституций до статуты (законодательных актов) и обычного права, до законодательных постановлений и распоряжений и, наконец, до индивидуальных контрактов – составляет общие и конкретные ограничения. Конституции обычно составляются таким образом, чтобы изменить их было труднее, чем законодательные акты, а законодательные акты – труднее, чем индивидуальные контракты. Политические правила в самом широком виде определяют иерархическую структуру общества, его фундаментальную структуру принятия решений и наиболее важные характеристики контроля над политическими процедурами. Экономические правила устанавливают права собственности, то есть пучок прав по использованию и получению дохода от собственности и ограничению доступа других лиц к имуществу или ресурсу. Контракты содержат условия конкретного соглашения по обмену».

Такое понимание правовой структуры уместно лишь применительно к англо-американской традиции, да и эту традицию оно уж слишком упрощает и схематизирует. О контракте, как источнике права нужно говорить с большой осторожностью. Да – есть договоры с нормативным содержанием. Но большинство контрактов отличается от нормативных актов разница в методе регулирования отношений – метод здесь не императивный, а диспозитивный.

Целью, как контракта, так и права вообще Норт, по существу, провозглашает эффективность экономического обмена, тем самым, оставляя читателя в недоумении относительно того, что делать с советским правом, а ещё лучше – с каноническим правом и религиозными правовыми системами? В этом проявляется специфика «экономиста до мозга костей», наверняка, толком не изучавшего юриспруденции. Плюс ко всему, если мы рассматриваем контракт как источник права, нам необходимо отталкиваться от юридических представлений о природе контракта. Но, Норт оказывается пленником исключительно экономического понимания его. Иллюстрацию такого понимания он нам предоставляет сам: «В качестве примера непосредственного обмена возьмем передачу прав на жилище в современных Соединенных Штатах. Она предполагает передачу пучка прав на материальное имущество в обмен на некоторую сумму денег». Чтобы рассматриваться в качестве регулятора отношений, контракт должен трактоваться не как обмен «пучка» прав, или чего бы то ни было на некоторую денежную сумму, а как сложное взаимное волеизъявление, соответствующее закону, заключённое в определённой форме с учётом интересов третьих лиц, и порождающее систему отношений: субъекты-объекты-права-обязанности-ответственность.

Чисто экономический взгляд на природу социальных отношений вообще никогда не оставляет Норта, распространяясь и на сферу политики. На с. 73 мы встречаемся со знаменательным, в этом плане, пассажем: «Эволюция политических систем от абсолютных правителей к демократическим правительствам обычно рассматривается как движение в сторону большей политической эффективности. В том смысле, что демократическое правительство дает все более и более широкий доступ общественности к процессу принятия политических решений, ликвидирует возможности конфискации богатства по произволу правителя и развивает механизмы обеспечения контрактной дисциплины с помощью независимой судебной системы – в этом смысле результат эволюции политической системы действительно является шагом в направлении большей политической эффективности. Но было бы неверно рассматривать этот результат как возникновение эффективных политических рынков, понимаемых так же, как мы понимаем эффективные экономические рынки». Видно, что здесь весьма прямолинейно, и, притом, совершенно искусственно экономические конструкции переносятся на политические.

К выводам, противоречащим тем, которые сделал сам Норт, должно привести и последовательное развитие тех мыслей, которые он высказал, рассматривая проблему эффективности «неперсонифицированного» обмена без внешнего контроля. Норт по этому поводу пишет: «При торговых сделках, требовавших перевозки товаров на дальние расстояния и протекавших в условиях неперсонифицированного обмена, одним из механизмов, обеспечивающих выполнение соглашений, было поддержа-

ние высокой репутации, позволяющей экономить издержки получения информации. Родственные связи, личная верность, группы меньшинств, сплачиваемые общими верованиями против враждебного мира, – все это создавало такие условия, которые делали выгодным соблюдение соглашений» [1, с. 78]. Из этого должен следовать вывод о том, что в условиях неперсонифицированного обмена наилучшие гарантии создаются при девиантном, с точки зрения смысла системы, самопозиционировании, выражающемся, как раз, в стремлении к максимально возможной персонификации. Но это значит, что от государства разумнее требовать создания информационной среды, чем системы контроля и наказаний за нарушение контрактов.

Тем более что, нельзя, как это делает Норт фактически рассматривать право только как систему, с помощью которой государство следит за выполнением контрактов. Мы не можем оставить за скобками государственное регулирование самих контрактов, нормативное утверждение юридической концепции договора, и пр. Однако, всё, что говорится по этому поводу, у Норта, слишком лаконично и прямолинейно: «Иерархическая система правил – конституции, статуты, обычное право (и даже второстепенные правовые нормы) – в совокупности определяет формальную структуру прав в конкретном акте обмена. Более того, когда заключается контракт, его участники в неявном виде принимают во внимание механизмы, обеспечивающие контроль и соблюдение контракта» [1, с. 84].

Норт предусматривает ситуацию, при которой даже в случае хорошего развития юрисдикции может быть затруднительным делом установить сам факт нарушения контракта. Он, кажется, не понимает всей сложности правовой среды. В условиях развитой правовой системы и современного гражданского законодательства, иногда трудность представляет установление самого факта заключения контракта. Внешний контроль с усложнением рыночных отношений требует усложнения гражданского законодательства, что влечёт за собой катастрофическое понижение эффективности и повышение себестоимости услуг «специализированных организаций и лиц». Норт призывает к установлению положения вещей, при котором «результат дела зависит от обоснованности иска», а не от чужих интересов. Как просто он видит проблему! В современных условиях даже вне посторонних интересов, формально-юридическая обоснованность иска – сложное, громоздкое и дорогостоящее предприятие! И проблема в этом, а не только в невозможности незаинтересованной деятельности представителей государства, как полагает Норт.

Недостаточное понимание Нормом действительной роли права приводит его к формулированию странной социальной программы [1, с. 139]: «Что может заставить политический рынок приблизиться к тому состоянию, которое характеризуется моделью нулевых транзакционных издержек экономического обмена? На этот вопрос нетрудно ответить. Необходимо ввести такое законодательство, которое позволяет увеличить совокупный доход и при котором общий выигрыш победителей уравновешивает общую потерю побежденных. Причем этот баланс достигается на таком низком уровне транзакционных издержек, который приемлем для обеих сторон».

Эта формула, если внимательно в неё вчитаться, никакого специфического отношения к современной общественной среде не имеет, поскольку по своему смыслу может относиться и к феодальному, и даже к рабовладельческому законодательству.

Нам остаётся сделать ещё пару замечаний по поводу концепции Норта.

Концепция эта исходит из предположения о том, что эффективность обмена зависит от взаимной информированности игроков и эффективности регулирующих институтов – как формальных, так и неформальных. Отсюда игровые параллели «футбольного» типа. Однако в условиях современной глобальной экономики, более того – в сегодняшних условиях глобального кризиса более корректна параллель с карточной игрой. Здесь имеется фактор случайной карты. И этот фактор всегда делает оправданным риск неправового поведения – шулерства и блефа. Что разрушает саму теорию институтов. В частности в аспекте взаимной информированности. Карточная игра предполагает изначально ограниченную информированность игроков о раскладе карт. И всякая дополнительная информация, объективно необходимая для

эффективности может быть добыта лишь с помощью нарушения правил игры. Такая ассоциация абсолютно оправдана в мире, где охраняется коммерческая тайна. Хватит говорить о «проблеме безбилетника» там, где чаще мы имеем дело с «проблемой шулера»! Шулер в отличие от безбилетника почти всегда экономически оправдывает риск, связанный с особенностями его игры не по правилам.

Увы! – прибыль с экономической точки зрения не может быть законной, или незаконной. Любой вид деятельности, объективно выгодный экономически, будет осуществляться независимо ни от чего. Поэтому полный синтез экономики и юриспруденции невозможен. Приходится признать, что это же касается и политики. Возможно, связи с этим может и должна иметь место теория «контринститутов»? Ведь сам Норт приводит пример того, какими изящными были способы преодоления мер против ростовщичества.

Норт, подчеркнём это ещё раз, рассматривает институты всё же, как экономист, с точки зрения их эффективности. Юридический же подход требует привлечения иных категорий, например, справедливости. К примеру, всякий ли безбилетник действительно является безбилетником? А если его трудовой вклад в общественное благосостояние велик, зарплата ничтожно мала, а цена билета неоправданно высока?...

Всё сказанное выше приводит нас к выводу о том, что если и возможен синтез экономической науки и юриспруденции, то возможен он вовсе не на основе нортвской концепции институциональных изменений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Дуглас Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.* – М., 1997.

## РАЗВИТАЯ НЕФОРМАЛЬНОСТЬ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

**БАРСУКОВА С.Ю.**

*доктор социологических наук., профессор ГУ-ВШЭ*

**Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies / edited by  
B.Guha-Khasnobis, R.Kanbur, E.Ostrom. Oxford university press. 2006. – 294 p.  
ISBN 0-19-920476-4**

Авторы книги пытаются найти форму наиболее эффективной связи формальной и неформальной экономики для развивающихся стран. Формальное правило – это идея того, как должно жить общество в понимании бюрократии, это идея подчинения писаному правилу. Неформальное право – самостоятельно сформированное и закрепленное в нормах и обычаях представление людей о способах разрешения жизненных коллизий. Вопрос в том, можно ли создать эффективное партнерство самоорганизации и бюрократии.

Книга представляет собой сборник статей, посвященных неформальной экономике развивающихся стран. Это Индия, Лима, Вьетнам, Либерия, Индонезия, Южная Африка, Мозамбик, Боливия. Укрепление формального порядка проходило в одних странах через расширение сферы государственного вмешательства (интервенция вширь), в других – через усиление роли государства в уже регулируемых сферах (интервенция вглубь).

Главный вывод книги состоит в том, что нет достаточного основания считать, что формализация однозначно улучшает или ухудшает социально-экономическое положение страны. То есть государственная интервенция на неформальную экономику может быть оценена в терминах «больше» или «меньше», но это не имеет однозначного соответствия в терминах «лучше» или «хуже».

Книга состоит из двух частей, посвященных теории и эмпирике соответственно. Моя задача – представить читателям основные идеи книги, формулируя их в форме тезисов.

### **От «неформального сектора» к «неформальной экономике»**

Тезис 1: Ранняя концепция «неформального сектора» перешла в расширенный концепт «неформальной экономики», являющейся не периферийным элементом, а базовым компонентом экономики многих стран.

Про это считают своим долгом написать практически все авторы сборника. Кратко эволюция термина и история его возникновения выглядит следующим образом.

Победное шествие понятия «неформальный сектор» и его массивное эмпирическое изучение началось с 1971 г. с доклада К.Харта «Городская безработица в Африке». Основной посыл работы: бедные в Аккре не являются безработными. Это было новостью, поскольку крупные компании предоставляли очень ограниченное число рабочих мест, и соответственно экономисты оценивали безработицу в Африке на уровне 50% и выше. При этом люди, исключенные из участия в пользовании благами, гарантированными государством и корпорациями, создавали собственными способами выживания.

Заметим, что К.Харт был не первым, кто пытался довести до общественности мысль о «дуальности» экономики развивающихся стран. Еще в 1963 г. К.Гиртц, изучавший предпринимательство в Индонезии, ввел понятие «базарной экономики» (bazaar-type) в противовес «фирменной экономике» (firm-type) как экономике круп-

ных западных корпораций, обеспечивающих работников защитой закона. Но аналитическую конструкцию Гиртца экономисты не приняли.

Почему идеи Гиртца проигнорировали, а работу Харта оценили столь высоко, что он стал фактически основателем целого направления исследований? Думается, тому есть несколько причин. Начнем с того, что К.Харт публицистически ярок. Далее, по его собственному мнению, он смог вызвать интерес экономистов, представив этнографию на их языке (р.25). И самое, пожалуй, важное, что К.Харт не просто описал явление, но дал ему принципиальную оценку. Он «оправдал» неформальный сектор. Именно поэтому идеи К.Харта были восприняты как руководство к действию, и дискуссия приняла практический характер, фокусируясь вокруг вариантов помощи неформальному сектору развивающихся стран<sup>1</sup>.

В 1980-е годы происходит сдвиг в экономической доктрине. Растут сомнения в разумности государственного регулирования (политика Рейгана, Тэтчер). Начинается абсолютизация саморегулятивного потенциала рынка. Тема неформальной экономики получает второе рождение, но уже не как сектора, а как правил игры, пронизывающих все без исключения формы хозяйствования.

В 1990-е годы на авансцену вышла тема взаимоконвертации формальных и неформальных институтов в ходе так называемого транзитного периода. Почти вся экономика некоторых стран становится неформальной.

Таким образом, концепция «неформальной экономики / сектора», зародившись в дискуссии 1970-х годов о городской бедности стран Третьего мира, перешла в статус универсальной темы. Стало ясно, что формальные правила с необходимостью абстрактны, и жизнь выходит за их рамки. Этот выход возможен как в форме существования «неформальной зоны» (неформального сектора), так и в форме неформальных практик внутри формальной сферы. Практики кажутся неформальными, поскольку со стороны не видны их регулятивные основы.

Приведу сравнение старого и нового взгляда на неформальную экономику (в своей редакции):

| <i>Старый взгляд на НЭ</i>                                                                     | <i>Новый взгляд на НЭ</i>                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отомрет по мере индустриализации                                                               | Расширяется по мере экономического роста                                                                                                                                                                                                                                           |
| Маргинальное пространство                                                                      | Основное место поиска работы, а также производства товаров и услуг для низкодоходных групп. Значительная доля в ВВП                                                                                                                                                                |
| Существует отдельно от формальной экономики                                                    | Связана с формальной экономикой, в т.ч. через субконтракты                                                                                                                                                                                                                         |
| Резервация для избыточного труда                                                               | Неформальная занятость растет не от избытка рабочей силы, а в результате сокращения формального найма через разнообразные способы его деформализации                                                                                                                               |
| Охватывает уличных торговцев и мельчайших производителей                                       | Широкий спектр: от временных работников в агробизнесе до надомников, привлекаемых крупными фирмами                                                                                                                                                                                 |
| Неформальные предприниматели не регистрируют бизнес, чтобы избежать контроль и налогообложение | Неформальные предприниматели заинтересованы в легализации при условии снижения барьеров входа в легальное пространство и роста выгод от регистрации. Большинство наемных неформальных работников стремится к легализации ради роста стабильности и гарантированности трудовых прав |
| Арена выживания бедных                                                                         | Включает широкий спектр предприятий, в т.ч. стабильных и быстро растущих.                                                                                                                                                                                                          |

<sup>1</sup> Более подробно историю термина «неформальный сектор» и «неформальная экономика» см.: Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. – М.: Изд.дом ГУ-ВШЭ, 2004. Гл.1 (с. 13–39).



## Две исследовательские перспективы: секторальная и институциональная

Тезис 2: Существуют конкурирующие исследовательские перспективы изучения формального и неформального порядка: секторальная и институциональная.

Формальное и неформальное зачастую используется как метафора. Однако разнообразие трактовок неформальности сводится к двум принципиально различным подходам.

1) Неформальное – это то, что находится вне государственного контроля, учета и налогообложения, т.е. это нерегулируемая властью деятельность. В этой традиции неформальность является ответом на давление аппарата административного и фискального принуждения со стороны государства. Отсюда вытекает дискуссия об уровне допустимого регулирования. Главный проверочный тест – правильно ли осуществлена формализация – это то, приходят ли люди в «зону», регулирующую государством, или бегут из нее. То есть хотят оказаться «внутри» или «вне» регулируемой государством системы.

2) Неформальное – это характеристика правил игры, которым подчиняется организация при отсутствии прописанной (формализованной) системы правил. Отсюда частое отождествление неформального с неструктурированным, внутренне нерегулируемым, неустойчивым, что в политическом смысле оправдывает интервенцию на неформальное. Отождествление неформального с хаотичным оправдывает решимость государства нести «порядок» туда, где его, дескать, нет.

Исследований неформальной экономики множество, но все они тяготеют к одному из этих базовых суждений. Соответственно экономическую активность можно охарактеризовать по двум направлениям:

- степень взаимодействия с государственными органами на национальном и местном уровнях, то есть насколько формализованы отношения с властью (например, зарегистрирована ли предпринимательская деятельность),
- степень структурированности действий в соответствии с предписанными требованиями, то есть насколько формализованы отношения внутри организации и с партнерами (например, оформлены ли контрактные обязательства, подчиняется ли разделение труда должностным инструкциям). При этом неформальное регулирование может порождать жестко структурированное взаимодействие. Так, Гамбетта отмечал крайнюю упорядоченность (т.е. структурированность) отношений внутри криминальных групп, что было ответом на риски нелегальной деятельности.

Жесткого взаимного соответствия этих характеристик нет. Уклоняющийся от налогов предприниматель может быть крайне педантичен в заключении договоров с партнерами. И наоборот. Другими словами, неверно думать, что неформальность в одном измерении порождает неформальность в другом.

Авторы книги явно делают акцент на изучении степени подчинения государству, степени контроля «извне», отодвигая на второй план вопрос о природе и качестве неформального регулирования «внутри» как регулятивной основы не прописанных ролей и структурных позиций. Нужно сказать, что большая часть авторов не рефлексирует различие исследовательских перспектив, воспринимая секторальный вариант как единственно возможный. Пожалуй, только одна глава выдержана в явно институциональном духе (гл. 4).

Если «отцом» секторального подхода был К. Харт, то концепция неформальности как институциональной исследовательской перспективы связана с работами Д.Норта. Он определил институты как ограничения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия. Институты делятся на неформальные, суть которых в самопринуждении (self-enforcing) (например, табу, традиции, коды поведения, конвенции), и формальные, которые создаются и поддерживаются государством (писанные зако-

ны). Роль институтов состоит в снижении неопределенности посредством установления стабильной (и необязательно эффективной) структуры взаимодействия.

Д. Норт отмечал, что индивид совершает выбор между множеством норм различной природы и признает более вескими те нормы, которые соответствуют данной ситуации. Индивид рационален в том смысле, что он минимизирует когнитивные издержки ментального процесса в условиях ограниченной информации. С точки зрения индивида, тот факт, что правила формальны, т.е. исходят от государства, не определяют однозначно доверия к ним в данной конкретной ситуации.

Институциональный подход не предполагает выделение сегментов, но формирует «пронизывающее» исследование экономической реальности на предмет поиска ее формальных и неформальных регуляторов.

### Неформальный сектор как статистический артефакт

Тезис 3: Занятость в неформальном секторе не является неформальной занятостью; неформальный сектор в статистической традиции утратил содержательное единство с аналитическим смыслом, изначально присущим концепции неформального сектора.

К.Харт с явным неудовольствием пишет, что экономисты перевели термин «неформальный сектор» в количественные показатели: маломасштабный, низко производительный, низко доходный, слабо механизированный. А это есть характеристики предприятий. В то время как он «подчеркивал природу дохода, наличие или отсутствие бюрократической формы» (р.26), что есть характеристика отдельных рабочих мест.

Сказалась трудность приведения аналитического концепта к статистическому. Окончательно неформальность исчезла в понятии «неформальный сектор», когда его стали определять согласно резолюции 15 международной конференции статистиков труда (1993 г.). Именно тогда закрепилась операционализация неформального сектора, основанная на характеристике предприятий, а не отдельных рабочих мест. Такой «неформальный сектор» в принципе не может улавливать неформальную занятость, так как фирма может быть неоднородной внутри (формальные и неформальные работники), а подсчет ведется на уровне целых предприятий. В результате возник разрыв между неформальным сектором как артефактом национальной статистики, позволяющим проводить межстрановые сравнения, и традицией содержательной (хартовской) трактовки этого термина.

Одна из глав книги особенно детализировано проводит мысль, что неформальная занятость имеет место как внутри, так и вне неформальных предприятий (гл. 5). Это приводит к формуле: неформальная занятость = неформальные предприниматели, преимущественно самозанятые и семейный бизнес + бесконтрактный найм на формальных и неформальных предприятиях. Соотношение этих слагаемых в развивающихся странах: 60% и 40% (р.83).

Новые формы организации бизнеса позволяют формальным фирмам расширять зону неформального найма (р.86):

- в рамках «стоимостных цепей» (субконтрактных отношений) фирма объявляет, что с остальными звеньями цепи у нее лишь коммерческие отношения, и они не лежат в области трудовых отношений этой фирмы;
- отношения найма не безусловны (например, при взятии товара на реализацию);
- найм безусловен, но нет ясности – с кем (например, временный найм через агентство).
- перенос субконтрактных подразделений в Третий мир с устойчивой традицией неформальности.

Таким образом, статистика, фиксирующая занятость в неформальном секторе, ни в коей мере не может служить основой нашего знания о неформальной занятости.

### **Дихотомия versus континуум**

Тезис 4: Континуум формального – неформального более продуктивен как исследовательская модель, чем жесткая дихотомия.

Пожалуй, ни одна мысль не повторяется в книге так часто, как призыв видеть в паре формального и неформального не дихотомию, а полюса континуума.

Обилие эмпирического материала, приведенного в книге в виде национальных кейсов, доказывает, что нет дихотомии формального и неформального сектора, а есть их отраслевые и региональные континуумы и подвижка состояния на них может пойти как на пользу, так и во вред бедным странам.

Важную мысль высказал в этой связи К.Харт: формальное и неформальное существует отдельно, когда мы используем понятие «сектор». Это подразумевает, что они имеют разные локализации. Но как только мы включаемся в дискуссию о бюрократическом и небюрократическом управлении, то выходим на неразрывность формального и неформального порядка (р.22).

В доказательство того, что формальное и неформальное диалектически связаны, К.Харт приводит забавный пример: правящие и деловые элиты идентифицируются с мужским костюмом, но этот стиль был выбран в 1920-е годы как неформальная протестная альтернатива смокингу (р.29).

Неразрывность тандема формального и неформального следует хотя бы из того, что сама «неформальная экономика» порождена институциональными усилиями организовать общество по формальным схемам. Формальные институты гарантируются законом, а неформальные поддерживаются «приватно», через личные взаимодействия и механизм репутации. Однако очевидно, что в развитых странах доверие к фирме, ее репутация защищают ее интересы не менее, чем закон. А положение человека в неформальной сети существенно зависит от формальных признаков его материальной и интеллектуальной состоятельности. Следовательно, неформальное не может быть сведено к доверию, а формальное не может сводиться к писаному и гарантированному государством. Скорее, имеет место континуум действий, опирающихся на разные механизмы поддержки доверия и модели принуждения к исполнению.

### **Влияние качества институтов на результат регулирования**

Тезис 5: Рост государственного регулирования ведет к замедлению экономического роста и расширению неформальности. Однако при высоком «качестве власти» этой связи может не быть.

Этот тезис доказывается на данных кросс-культурного сравнения (гл. 7). Выборка – 75 стран, в т.ч. 22 развитые и 53 развивающиеся.

Авторы строят индексы регулирования бизнеса для стран, вошедших в выборку. Эти индексы отражают степень регулирования государством таких аспектов бизнеса, как: вход на рынок, торговые барьеры, финансовый рынок, контрактное право, банкротство, рынок труда, фискальное регулирование. Далее по трем показателям (уровень политической коррупции, законности и демократии) строится индекс «качества власти» (“governance index”) (данные берутся из International Country Risk Guide).

Строятся две регрессии: отдельно для ежегодного роста GDP и размера неформальной экономики. Речь идет о скрывающейся неформальной экономике, данные о которой берутся из межстранового сравнительного исследования, проведенного под руководством Ф.Шнайдера.

Расчеты показывают, что все виды регулирования, кроме фискального, негативно влияют на экономический рост. Но если «качество власти» высокое, то негативного

воздействия регулирования на экономический рост практически не наблюдается.

Регулирование ведет также к расширению скрывающейся неформальной экономики. При этом по мере «ухудшения власти» влияние фискального регулирования на неформальную экономику ослабевает. Так, при очень низком уровне этого индекса (например, в Колумбии и Пакистане) фискальное регулирование практически не влияет на неформальную экономику. То есть хоть поднимай налоги, хоть опускай, граница теневой экономики не сдвинется.

Таким образом, рост регулирования вызывает замедление экономического роста и расширение неформальной экономики. Однако качество регулирования, понимаемое как институциональная рамка, имеет значение. В тех странах, где по оценке Мирового банка институты характеризуются как более «правильные», регулирование может быть довольно эффективно. В других странах те же регулирующие меры ведут к развалу экономики: замедлению экономического роста и теневизации экономики<sup>2</sup>.

### Ситуационная привлекательность формальных правил

Тезис 6: Государственные правила (формальные институты) могут вызывать меньшее доверие в некоторых развивающихся странах (читай – при слабом государстве), чем неформальные институты. Предпочтительность формальных правил – результат сложной констелляции экономических, политических, культурных и идеологических факторов.

Авторы не жалеют сил, пытаясь на многочисленных примерах показать, что при определенных условиях вполне рациональный субъект может предпочесть неформальный контракт формальному. И что неформальный контракт может быть более эффективным: например, неформальный кредитор получает долги быстрее, чем формальный через суд. И что формальные нормы могут «разъедаться» неформальными или быть «захваченными» ими. Для российских исследователей это едва ли новый ход.

Общее правило двуедино: не спешите заменять неформальные правила формальными, а найдите в неформальном сильные стороны и их укрепляйте. А если формальные нормы не работают, не спешите их менять, создайте дискуссию с теми, кто от них уклоняется.

Это все правильно, но про это написано уже так много, что текст может казаться новаторским только для тех, кто абсолютно «не в теме». Но это на уровне теории. Эмпирика же вполне достойна внимания, поскольку наше знание «неформального» зарубежья, как правило, ограничивается бестселлером Э. де Сото о ситуации в Лиме.

На примере Вьетнама рассматривается влияние финансовой либерализации на положение формальных и неформальных кредиторов (гл.8). Традиционно Вьетнам имеет обширный неформальный финансовый сектор, который удовлетворяет кредитные потребности значительной части населения. Неформальное кредитование включает в себя займы у друзей и родственников, кредитование через кредитные ассоциации, продажу товаров владельцами магазинов в долг под будущий урожай. На эти формы неформального кредитования в начале 1990-х приходилось примерно 60-70% всего рынка кредитов.

В 1995 г. во Вьетнаме прошла реформа, направленная на дерегулирование финансовой системы. Ее суть: облегчение входа на рынок для новых игроков, стимулирование прихода иностранных банков, либерализация процентной ставки. Что изменилось с точки зрения соотношения формального и неформального кредитования домохозяйств?

<sup>2</sup> Очень похожие выводы о важности качества институтов делают российские ученые применительно к «ресурсному проклятию». Используя схожую идею кросс-национального исследования и технику регрессионного анализа, показывают, что «ресурсное проклятие» работает только при низком качестве институтов [Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия» - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. ].

Статистика свидетельствует об успешности процесса формализации финансовой сферы: доля формального кредитования заметно увеличилась, хотя в абсолютном выражении неформальный сектор кредитования остается лидирующим. Однако эконометрический анализ показывает, что «чистым» результатом дерегулирования финансового рынка стало снижение относительной роли формального финансового сектора. Интегральный же его рост связан с совершенно иными факторами.

Поучителен опыт Боливии в формализации прав собственности на леса (гл.11). В 1996 г. в Боливии было децентрализовано управление лесами, и экономические агенты (в т.ч. фермеры) получили возможность оформить формальные права собственности на лесные ресурсы. Все либерально мыслящие аналитики оценили этот шаг как исключительно положительный. Но практика показала его неоднозначность.

В условиях экономической и политической нестабильности получившие право собственности крестьяне стремились побыстрее получить прибыль от этой собственности, а не выстроить долговременную стратегию использования леса. Де факто произошло снижение стимулов к инвестированию в лесное хозяйство. То есть установление формальных прав собственности на лес оказалось недостаточным для превращения лесоводства в успешную коммерческую отрасль.

### Подведем итоги

Книга в очередной раз показала, что в современной науке дискуссии, посвященные неформальной экономике, кристаллизуются вокруг трех традиций (р.84):

- дуализм: неформальная активность имеет слабую связь с формальной экономикой, представляя собой отдельный сектор. В этой традиции ведутся ожесточенные споры по измерению неформального сектора, раздаются призывы помогать неформальному сектору в форме кредитов, обучающих программ и пр. Связь с государственным регулированием в целом не рассматривается.
- структурализм: формальная и неформальная экономика неразрывно связаны, конкуренция вынуждает фирмы формального сектора уменьшать издержки за счет привлечения неформальных работников и включать неформальные фирмы в стоимостные цепи (вертикаль создания продукта) через систему субконтрактных отношений. В этой традиции звучит призыв к государству регулировать «неравные» коммерческие отношения между крупными фирмами и мелкими субподрядчиками, а также трудовые отношения.
- легализм: акцент на связи неформальных предприятий с формальной регулятивной средой, а не с формальными фирмами. Утверждается, что государственное дерегулирование ведет к росту предпринимательской свободы.

Данная книга – это панорама летописей неформальности беднейших стран мира, выполненных в разных традициях – от дуализма до легализма. Более широкого сборника исследований (как в географическом, так и в методологическом смысле) трудно найти.

Сборник преимущественно эмпирический. Для кого-то – к сожалению. Для кого-то – к счастью. Но думаю, что любители эмпирики разделят мои разочарования по поводу некоторых глав, которым присуща описательность и назидательность.

Описательность плоха тем, что из нее нет выхода на обобщающие суждения. При всем моем уважении к индийским неформальным работникам читать бесконечные статистические сводки, разбитые на виды деятельности, которым трудно найти аналог в России, довольно грустно (гл.6). Ничего не доказывается и не опровергается, а просто приводится как зарисовка.

Порой назидательность заменяет доказательность. Необходимость дать «зеленый свет» неформальному сектору развивающихся стран иногда кажется авторам самоочевидной и единственной задачей развития (гл.9). Странно, что власть не прислушивается к таким советам. Видно, такой уровень аргументации и в Африке не кажется достаточным.

В целом, книга отражает состояние исследований неформальности в развивающихся странах со всеми «плюсами» и «минусами». Часть выводов актуальна и вне Третьего мира, что я попыталась показать. Очень хотелось бы надеяться на ответный ход развитых стран, включая Россию. Нам есть что сказать про неформальность. По крайней мере, данная книга не оставила впечатления, что в этой теме непочатый край для самообразования.

## ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ВОРВАЛАСЬ В СФЕРУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

**О.Ю. МАМЕДОВ**

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет*

В 2008 году Крис Эдвардс и Даниэл Митчелл опубликовали своего рода «манифест» современного эффективного налогообложения<sup>1</sup>. Эта публикация подвела промежуточный теоретический итог давно уже происходящей, но всё ещё мало кому известной, Великой Конкурентной Битве, которую ведут между собой государства в пространстве интегрированной глобальной экономики. Это - сражение между правительствами во имя привлечения долгосрочных инвестиций и квалифицированной рабочей силы путем пересмотра своих налоговых кодексов во имя создания максимально привлекательного делового климата. Авторы полагают, что основная задача американского правительства – активное участие США в налоговой конкуренции на международном рынке<sup>2</sup>.

В книге исследуется один из самых динамичных и захватывающих аспектов глобализации международной налоговой конкуренции – по мере повышения межстрановой мобильности и роста капитала крупные корпорации и финансовые институты получают возможность работать и инвестировать в страны с более низкими (а, значит, и более эффективными для капитала) налоговыми ставками. Эти налоговые послабления оказывают обратное давление на правительства тех стран, в которых налоги на доходы, инвестиции и богатства являются неоправданно завышенными.

В книге излагается хроника налоговых реформ во всем мире в последние десятилетия – как звенья развёртывающейся революции в глобальном налогообложении. Авторы описывают драматические страницы налоговых метаморфоз национального бизнеса – снижение налогов в Ирландии, бегство предпринимателей от высокого уровня налоговых ставок во Франции, а также муки внедрения упрощённого “плоского налогообложения” в более чем двух десятках стран.

Как и другие аспекты глобализации, налоговая конкуренция порождает интенсивную политическую оппозицию внутри стран. Поэтому в то время, как ряд международных организаций и правительства одних стран борются за снижение налогов, правительства других стран пытаются ограничить такое снижение. К. Эдвардс и Д. Митчелл на стороне усилий первых, утверждая, что налоговая конкуренция способствует процветанию национальной экономики, её ускоренному продвижению вперед, расширяет права предпринимателей и становится основным инструментом в борьбе с раздувшимся налоговым аппетитом правительств.

В монографии последовательно проводится идея – американская экономика может быть активизирована путем всеохватывающей конкуренции и капитального обновления федерального налогового кодекса. Авторы убедительно показывают, как текущий налоговый пресс подавляет возможный рост заработной платы работников и предпринимательские инвестиции, одновременно описывая те налоговые изменения, которые необходимы для работников и предпринимателей, чтобы преуспеть в

<sup>1</sup> Global Tax Revolution: The Rise of Tax Competition and the Battle to Defend It. By Chris Edwards and Daniel J. Mitchell. Publication Date: September 2008, ISBN: 978-1-933995-18-2, Number of Pages: 250, Hardcover, 2008-12-07 (Крис Эдвардс, Даниэл Митчелл. Революция в глобальном налогообложении: рост налоговой концепции и борьба в её защиту. Дата публикации: сентябрь 2008 года, ISBN: 978-1-933995-18-2, количество страниц: 250, в твёрдой обложке, 2008-12-07). Крис Эдвардс – директор налоговой политики исследований в Институте Катона, Даниэл Митчелл – старший научный сотрудник данного Института.

<sup>2</sup> См. <http://www.catostore.org/index.asp?fa=ProductDetails&method=&pid=1441407>.

быстро развивающейся глобальной экономике. Вместо того чтобы привычно жаловаться на сложившуюся конъюнктуру и отток национального капитала в оффшорные зоны, авторы настойчиво убеждают читателей в том, что органам власти необходимо предпринять крупные налоговые реформы – с целью обеспечения роста уровня жизни американцев в ближайшие годы.

Работа демонстрирует – в мире происходит захватывающее всё более широкий круг стран движение по сокращению индивидуальных и предпринимательских налогов (особенно интенсивно это осуществляется в Центральной и Восточной Европе). На этом фоне США, бывший лидер по части революционных изменений в налоговой сфере, в настоящее время, по мнению этих двух ведущих специалистов, становятся в этом направлении аутсайдером. И если изучаемый в книге процесс не пробудит, «близорукий Вашингтон», то активных действий, угрожающе констатируется в работе, потребует уже американский народ.

Авторы сделали то, что так редко можно встретить в мире профессиональных сочинений, – вовлечение читателя в увлекательную экскурсию по налоговым реформам с 1980-х годов XX века, для того, чтобы подвести к важному выводу – американские политики должны последовать примеру двух десятков стран, иначе американской экономике грозит стратегическое отставание.

Глобализация сталкивает национальные правительства в области построения все более конкурентоспособной налоговой среды. Благодаря этому инвесторы в настоящее время реально располагают широким выбором между конкурирующим в различных странах налоговым климатом. Тенденции динамики глобального налогообложения показывают, что страны, игнорирующие революцию в данной сфере, подвергают свою национальную экономику повышенной опасности. Собственно говоря, эта книга – мощный теоретический сигнал о необходимости ускоренной налоговой реформы по ослаблению фискального бремени в эпоху глобализации.

Книга адресована практически всем – рядовым налогоплательщикам, лидерам деловых кругов, политикам, экспертам, органам федеральной и региональной власти.



Для разработки концепции инновационного ускорения российской экономики идеи рецензируемой книги имеют первостепенное значение. Мы действительно сильно отстаём по реальной демонополизации налоговых условий, в которых работает отечественный предприниматель. А ведь такая демонополизация в условиях глобализации становится условием экономического роста, инновационности и национальной экономической безопасности. Кроме того, поскольку России – огромное территориально-экономическое образование, следует учитывать, что ближайшие годы станут временем возникновения ожесточённой конкурентной битвы по либеральному налогообложению между российскими регионами. И эта битва будет обостряться по мере реальной регионализации российской экономики.

**Регионам Юга России необходимо готовиться к участию в начинающей налоговой революции на территориальном уровне национальной экономики. Готовиться – и победить!**



## РЕВ ГРУСТНОГО СЛОНА

*Дж. Мэйнстринг*

Впервые публикуемая ниже новелла известного основателя американского Дж. Мэйнстринга (1885-1943) институционализма вызвала в своё время немало споров. Это был период становления в США мелкого бизнеса, которому мешали административные силы. Новелла полна намёков, понятных обывателю тех дней. Образ слона позволил противникам Мэйнстринга упрекать его в приверженности к республиканской партии.

Вчера я проходил мимо цирка. В проёме задней стены виднелась огромная голова слона. В этот миг он выставил хобот и заревел так, что на Сентр-авеню останавливались омнибусы.

Я подошёл ближе и спросил, чего он ревёт.

Слон перестал орать, недоверчиво посмотрел на меня, неожиданно всхлипнул и приблизил кончик хобота к моему уху:

– А вы действительно хотите знать?

Он серьёзно и грустно смотрел на меня.

Мне стало неловко. Я утвердительно кивнул.

Слон по-детски выдохнул воздух и вдруг прошептал:

– Мне не дают заниматься мелким бизнесом.

Я оторопел. Слон продолжил:

– Я хотел подработать... Вы же знаете, что в цирк приходит много детишек... Я думал продавать им леденцы и воздушные шары, прямо из хобота... А он (тут слон покосился на проходившего мимо директора цирка) потребовал, чтобы я закупал шары и леденцы (слон снова всхлипнул) у него, а у него в три раза дороже...

Слон уже надрывно рыдал, утирая хоботом слёзы, текшие из больших глаз.

Я не выдержал:

– Не расстраивайтесь, да и зачем вам это? На бананы не хватает?

Слон с недоумением посмотрел на меня:

– **А КАК ЖЕ САМОРЕАЛИЗАЦИЯ?**

## EDITORIAL

- Mamedov O.Yu.** Economic secret of financial crisis–2008 . . . . . 7

## CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Dementjev V.V.** What do we investigate during  
the investigation of institutes? . . . . . 13
- Rozmainisky I.V.** Kh.Ph. Minsky's contribution to the economic  
theory and major causes of crises in late industrial monetary economy . . . . 31
- Skorobogatov A.S.** Endogenous money supply theory: money demand,  
financial innovations and business cycle . . . . . 43
- Kardash V.A.** On inevitable change of paradigm in economic science . . . . . 51
- Morozova N.O.** Shadow economy based on taxation and subsidies  
measurement method: surplus concept application . . . . . 58
- Abazieva K.G.** To work or not to work being pensioned off:  
gender aspects of choice . . . . . 67
- Ponomarev A.E.** Network market Shumpeterian competition  
evolutionary model and different tax routines efficiency appraisal  
(on example of the mobile communication market in Russia) . . . . . 75

## ENERGY INDUSTRY OF RUSSIAN ECONOMY

- Latov Yu.V.** Influence of oil and gas complex on Russian national  
economic security . . . . . 91
- Alaberdeev R.R.** Success and failures of Russia's energy strategy first  
«five-year plan» . . . . . 105

## HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- Veblen T.** Economic theory in the calculable future . . . . . 113

## ECONOMIC HISTORY

- Shmakov A.V.** Hunt for witches: economics against demonology . . . . . 119

## ACTUAL MATTERS OF ECONOMIC PRACTICE

- Isopeskul O.Yu., Tamarchenko S.A.** The enterprise cultural space content  
in the light of leadership component . . . . . 124

## LETTER TO EDITORIAL BOARD

- Ovcharenko G.V.** Innovative changes as the qualitative economic  
growth factor . . . . . 133

*REVIVING THE WHOLENESS OF THE SOCIAL SCIENCE*

- Kravtsov N.A.** Douglas North's institutes and institutional changes  
concept: view of law theorist . . . . . 136

*REVIEWS*

- Barsukova S.Yu.** Developed informality in developing countries . . . . . 142
- Mamedov O.Yu.** Global competition has burst in taxation sphere . . . . . 150

*HE IS THE ONE*

- Meinstring J.** Roaring of the sad elephant . . . . . 152

В журнал принимаются для публикации статьи, выполненные на актуальные, по мнению редакции, проблемы современной экономической науки. Рекомендуемый объем статьи – 0,5 авторского листа (20 тыс. знаков, 12 машинописных страниц). Текст статьи набирается в редакторе Microsoft Word 97 – 2003, 14 шрифтом, полуторный интервал, красная строка – 1,25 см.

Сноски смысловые – постраничные, подстрочные. Оформление ссылок на литературу: [номер по списку литературы – в конце статьи, страница, если есть], например, [7, с. 159] Литература в конце статьи нумеруется по алфавиту, литература на иностранных языках располагается после литературы на русском языке, нумерация сквозная.

Формулы набираются в редакторе формул. Рисунки должны создаваться в графических редакторах, или как рисунок Microsoft Word. Таблицы должны быть выполнены табличными ячейками Microsoft Word. Каждому пункту таблицы должна соответствовать своя ячейка (не пользуйтесь символами абзаца для смысловой разбивки строк). Выравнивание текста и цифр внутри ячеек необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов, абзацев или дополнительных пустых строк. Не используйте в таблице выделение цветом. Каждая таблица (рисунок) должна иметь название, при необходимости – ссылку на источник данных и пояснения (примечания).

К статье обязательно должны прилагаться:

- фамилия, имя, отчество авторов (полностью);
- место работы каждого автора (в именительном падеже), должность, ученая степень;
- контактная информация (почтовый адрес, контактный телефон, e-mail) для каждого автора;
- название статьи;
- аннотация;
- ключевые слова (каждое ключевое слово или словосочетание отделяется от другого точкой с запятой);

**ПРИМЕЧАНИЕ: Все вышеперечисленные данные должны приводиться на русском и английском языках**

- коды классификатора по – «Journal of Economic Literature Classification System»  
URL: [http://www.aeaweb.org/journal/jel\\_class\\_system.html](http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html)
- пристатейные библиографические списки
- электронная версия (файл на компакт-диске);

**Файл статьи именуется фамилией автора.**

**Статья, аннотация и данные об авторе должны содержаться в одном файле.**

*Научно-аналитическое издание*

T E R R A E C O N O M I C U S

2009

7

---

ТОМ

1

---

НОМЕР



*Редакционно-издательские работы  
выполнены Издательством "АкадемЛит" (ИП Ковтун С.А.)*

Сдано в набор 28.01.09. Подписано в печать 20.03.09.  
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. печ. листов 45. Уч. изд. л. 47,5.  
Тираж 568 экз. Заказ № 96.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 115.  
тел.:(863)275-23-50