



ISSN 2073-6606

ПРОСТРАНСТВО
ЭКОНОМИКИ

TERRA
ECONOMICUS

7
ТОМ

2
номер

2009

TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

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

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

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.**,
Заслуженный деятель науки РФ, 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.В.**,
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. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
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

Мамедов О. Ю. Тайна инновационной экономики – в ее инновационной организации!	5
--	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Асемоглу Д. Кризис 2008 года: структурные уроки для экономики	9
Нуреев Р. М. Регионалистика: резервы институционального подхода	18
Наймушин В. Г. Уроки Великой депрессии для современной России	42
Пыжев И. С., Новгородцев Д. Я. Моделирование институциональной динамики контрактации через организацию неопределенности	50
Вольчик В. В., Бережной И. В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка	65
Воронкова О. В. Государственная политика регулирования уровня бедности населения в России и других странах	74
Ширяева Я. Д. Ненаблюдаемая экономика и ее оценка	82
Жильцов Е. В. Сравнительный анализ моделей экономического равновесия Л. Вальраса и В. А. Кардаша	97

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Мамедов О. Ю. Губительная страсть. Как неистовая любовь древнеримского государства к древнеримской экономике погубила эту самую экономику	104
Барышников М. Н. Из истории акционерного общества машиностроительного завода «Людвиг Нобель»	117
Булыгин Ю. А. Особенности консервативного и либерального сознания и делового мышления донского торгового казачества во второй половине XIX – начале XX веков	125

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Игнатов В. Г. Асимметрия социально-экономического развития регионов Российской Федерации и основные направления ее ослабления	132
---	-----

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Пястолов С. М., Балашев А. В., Толмачева С. А. Задачи проектирования образовательного сектора	138
Исаев Д. В. Информатизация стратегического управления в сфере образования	147

РЕЦЕНЗИИ

Корытцев М. А. Terra economicus – terra incognita?!	153
--	-----

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж. Старый Хью	157
--	-----


 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. Колоничский



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. Колоничский



ТАЙНА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ — В ЕЕ ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ!

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Благодаря экономистам мир узнал, что на белом свете возникла совершенно новая экономика — инновационная.

Благодаря отечественным экономистам россияне узнали, что им тоже, и как можно скорее, надо возводить эту самую инновационную экономику.

Теперь экономистам предстоит ответить на главный вопрос — как же это сделать?

В экономической науке, как и во всякой другой, существуют два взгляда, два подхода, два уровня объяснения — теоретический и практический.

И как-то так получилось, что они не просто существуют, а — **сосуществуют** — иногда мирно, иногда скандала.

Теоретические концепции давно уже не интересуют практиков, более того, теоретическая культура превратилась в нечто вроде «ученой латыни» — все о ней слышали, да никто на ней сегодня не говорит.

В свою очередь, и теоретиков мало интересуют заполонившие научные издания цифры о количестве баранов на склонах цветущих регионов, ибо они помнят указание классика — «в стоимости нет ни грана вещественного». Поэтому, как ни верти барана вместо вдовлицы Квикли (тут даже дилетанту понятно, что это — неравноценная замена!), все равно на теоретическое обобщение не выйдешь.

Такое противостояние до добра не доведет...

* * *

Термин «инновация» пленил большинство экономистов. Шумпетер был объявлен новым «экономическим богом», число диссертаций по инноватике скоро превысит Монблан, а студентов просто-таки изводят обязательными лекциями по инновациям.

Но если все же попытаться добиться от экономиста-практика вразумительного объяснения, что же такое эта самая, столь чтимая им «инновация», то окажется, что он имеет в виду очень полезное и очень хорошее изобретение, попутно снижающее производственные затраты, но при этом ухитряющееся увеличить выход продукции. Остается только внедрить инновацию, но именно с этим и возникают все проблемы.

Хозяйственная практика, которую лет семьдесят до этого изнуляли лозунгами о «научно-техническом прогрессе», и сама не прочь перейти на загадочную «инновацию», но ей все равно нужна **экономическая теория** инновационного прорыва.

* * *

Инновация имеет *экономическое* происхождение, и в этом — вся сложность ее понимания и осуществления!

Инновация — не техническое изобретение, доступное здравому смыслу, а **изобретение системного свойства**: для своего внедрения оно требует немедленного изменения не только технологии производства, но — в первую очередь — принципов его экономической организации.

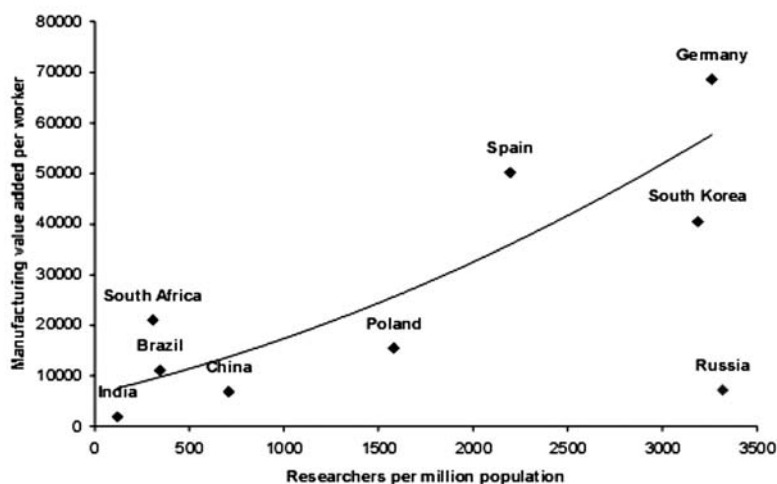
Инновация — это революция не в технологии производства, а *революция в экономической организации производства*, для чего национальная экономика должна доказать свою способность к постоянным революционным изменениям, желание и потребность

ориентироваться на такие революционные изменения, в ней должны отсутствовать препятствия для таких революционных изменений. В экономике, общественная организация которой построена из препятствий, барьеров, шлагбаумов, указателей, ограничений, монополий, отсутствия конкуренции, засилья чиновников, коррупции, непрозрачности, — в такой экономике инновационных прорывов нет и быть не может.

Дело не в таланте приглашенных или местных ученых, не в количестве цитируемости ихopusов за рубежом, не в арифметическом числе открытий, не в том, признают ли наш приоритет дальние или ближние соседи, дело в экономической организации: **тайна инновационной экономики — в ее инновационной организации!**

Только один пример: если судить по числу исследователей в стране, то Россия по производительности труда должна быть на очень высоком уровне. Однако этого не происходит. Почему? Низкая эффективность научного труда!

Обратимся к одному известному графику, отражающему корреляцию между числом исследователей, приходящихся в каждой стране на один миллион населения, и производительностью труда (в виде стоимостной выработки на одного занятого в экономике) в данной стране¹ (источник: отчёты World Bank-2006 и OECD-2005).



И мы видим удивительное — если по числу исследователей мы вровень с Германией и Южной Кореей, то по производительности труда наши координаты, мягко говоря, не впечатляющи.

Объяснение этой странности кроется в принципиальной альтернативности экономической структуры источников расходов на исследования и разработки (R&D) в нашей стране и в других странах: в России они в преобладающей части по-прежнему представлены бюджетными финансами (российский бюджет финансирует около 60 процентов отечественных R&D), тогда как среднее значение соответствующего показателя, например, по Европейскому сообществу, — около 30 процентов. И, наоборот, в то время как российский бизнес финансирует не более 25 процентов полных издержек R&D России, аналогичный показатель по Европейскому Сообществу составил не менее 65 процентов!

Когда же мы, включая все уровни управления, поймем — *инновационная экономика имеет другое строение и другие факторы развития*, которые, к сожалению, у нас пока отсутствуют и которые придется выращивать, и довольно долго. Мировая практика лидеров в рейтинге инновационно-развитых стран показывает, что к таким факторам относятся те институты, которые у нас до сих пор не уважаемы и недооцениваемы, осо-

¹ Enhancing Russia's Competitiveness and Innovative Capacity. Raj M. Desai and Itzhak Goldberg, editors. Finance and Private Sector Development Department. Europe and Central Asia Region. Document of the World Bank. 2007, p. 39.

бенно в регионах, — гражданское общество, конкуренция, либерализм, — то есть все то, что противодействует установлению сверхэтатизма в экономике.

Это трудно осознать. Так же трудно, как, например, нашим экономистам-прикладникам уловить различие между «производственным объединением» и «кластером»: первое — детище бюрократических амбиций, второе — специфическая форма добровольной, самоорганизуемой «гражданской экономики». Поэтому-то, при наличии множества диссертаций и специалистов по кластерной организации экономики, попытка создать юркие, подвижные, грациозные, верткие венчурные кластеры всегда оборачиваются созданием грузных, неповоротливых, малоэффективных «мастодонтов».

Теоретическая модель инновационной организации экономики не сложна. Сложнее преодолеть три мифа, которые укоренились в общественном сознании и препятствуют разработке стратегии инновационного прорыва российской экономики.

* * *

Миф первый касается представления о последовательности стадий переходов к инновационной экономике. Большинство простодушно полагает, что эта последовательность выглядит следующим образом:

- ◆ сначала — «наука» (делающая «эпохальное научное открытие»),
- ◆ затем — «технология» (инженерная разработка этого открытия),
- ◆ после чего наступает завершающая стадия — «производство» (массовое внедрение инженерной разработки открытия).

В соответствии с таким представлением все взгляды устремляются на науку, и ей же достаются все упреки, поскольку «ключ» к инновационному движению усматривают в активности именно науки.

Конечно, это — заблуждение: требовать от науки инновационности экономики — это все равно, что требовать от композитора безупречной игры оркестра, хотя за это отвечают дирижер и музыканты.

Истинная же структура рассматриваемой последовательности — иная, так как исходным элементом она включает именно то, что как раз-таки отсутствует в мифическом представлении: **«экономика — производство — наука — технология»**.

Инновации рождаются и могут рождаться только в инновационно-организованной экономике да, их «отцом» является высокотехнологическое производство, зато «матерью» — инновационно-организованная экономика. Ни отраслевое реструктурирование производства, ни щедрое финансирование национальных проектов, ни бюрократические выдумки критериев оценки работы ученых не в состоянии переломить ситуацию.

Открытая + конкурентная + гражданская экономика в союзе с высокотехнологичным производством добиваются от науки инноваций, обеспечивая и их технологическое сопровождение.

В нашей стране проблемы существуют, к сожалению, практически во всех названных элементах «инновационной экономики».

* * *

Миф второй — о всесильности науки. Да, наука всесильна, но — **какая?**

Выбирая из «академической», «отраслевой» и «вузовской», **ставку надо делать на вузовскую науку**. Только она открыта к конкуренции, тогда как академическая и отраслевая науки носят официальный, полузакрытый, полугосударственный характер, что снимает вопрос о конкуренции и часто вынуждает их лоббировать отраслевые или академические интересы.

А вот исследования в вузах изначально демократичны, представляя «науку гражданского общества».

Экономисты хорошо знают — недостаток денег часто компенсируется изменением структуры их расходов. Сегодня, кроме вузов, бюджетные деньги на науку вкладывать некуда, — отраслевая должна содержаться за счет отраслевых доходов, а академическая — относительно недорого. Беда в другом: заниматься наукой могут, конечно, все вузы, но — за *коммерческий* счет, а вот *бюджетные деньги следует сконцентрировать толь-*

ко в крупных государственных вузах. Продолжающееся и сегодня «размазывание» вечно скудных средств на науку между всеми вузами заведомо обрекают эти расходы на неэффективность, — деньги надо давать КРУПНЫМ государственным вузам. И это будет — при тех же средствах — финансовым прорывом к инновационности, который затем должен быть подкреплен организационно — превращением, наконец, КРУПНЫХ ВУЗОВ В КРУПНЫЕ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ!

* * *

Миф третий порождается наивным ожиданием прихода инновационной экономики «с минуты на минуту», дескать — «еще напор, еще удар», и — здравствуй, долгожданная Инновационная Экономика, добро пожаловать в Россию.

Между тем, в почившей в бозе политической экономии (как звалась экономическая наука в старину) общепризнанным являлся марксов тезис о том, что ни одна экономическая форма не исчезнет ранее, чем она разовьет заложенный в ней потенциал.

Ушедшие от нас политэкономы различали в этой связи «экстенсивное» и «интенсивное» производство. И до тех пор, пока не будут использованы все факторы экстенсивного производства, переход к интенсивному не состоится, как бы к этому ни понукались участники экстенсивного производства. А ведь в нашей стране по-прежнему огромное число неиспользуемых факторов экстенсивного характера, включение которых в производство способно придать ему невероятно ускорение, — это и чудовищная энергоемкость продукции, ее чрезмерная трудоемкость и невысокое качество. Так что, прежде чем тосковать и вызывать к инновационной экономике, можно и должно сформировать инновационные навыки уже в условиях экстенсивной экономики.

* * *

Наконец, существует еще одно устойчивое заблуждение, якобы инновационная экономика — инструмент решения наших традиционных («доиндустриальных»?) проблем: бедности пенсионеров, маленькой зарплаты работающих, некачественного труда, плохого здравоохранения, некачественного образования.

Так вот, — инновационная экономика явится к нам вовсе не для того, чтобы решать эти застарелые, какие-то извечные и уже надоевшие нам проблемы. При таком подходе здесь меняются местами причина и следствие: не инновационная экономика обеспечит нам богатство пенсионеров, высокую зарплату работающих, качественный труд, хорошее здравоохранение и качественное образование, а наоборот — это инновационная экономика явится результатом богатства пенсионеров, высокой зарплаты работающих, качественного труда, хорошего здравоохранения и качественного образования.

* * *

Основной инструмент обеспечения инновационной экономики — безопасность предпринимательства внутри страны! **Необходимо осознать: мы строим не «инновационную», не «эффективную», не «безопасную» экономику, — мы строим ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ экономику, которая и даст нам все это — и инновационность, и эффективность, и безопасность!**

Иерархия здесь такая: сначала — гарантии безопасности предпринимательства внутри страны, затем возникает предпринимательская экономика, и только после этого можно говорить об инновационной, то есть об эффективной, а значит, и о безопасной экономике страны.

Инновационная экономика нигде и никогда не была совместима с коррупцией, бюрократизмом и монополизмом. Поэтому строить инновационную экономику, не «проветрив» национальную экономику, просто невозможно. Но начинать надо — с экономической реорганизации производства!

КРИЗИС 2008 ГОДА: СТРУКТУРНЫЕ УРОКИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ¹**Д. АСЕМОГЛУ,***профессор прикладной экономики, Массачусетский
технологический институт (США)**Перевод А. А. Оганесян*

Пока что мы не знаем, войдет ли глобальный финансово-экономический кризис 2008 года в историю как знаменательное или, вернее, исключительно катастрофическое событие. Неписаная история богата событиями, воспринимаемыми как эпохальные их современниками, но давным-давно позабытыми сегодня. С другой же стороны, многое из того, что происходило на ранних стадиях Великой депрессии, обусловило недооценку ее значимости. И хотя слишком рано говорить о том, как вторая половина 2008 года будет изображаться в исторических источниках, она, несомненно, знаменует ключевую веху в экономической науке. Эта веха связана с представившейся нам — я имею в виду большинство представителей профессии экономиста, к которому, к сожалению, принадлежу и я, — возможностью освободиться от определенных заблуждений, которым не стоило бы так безоговорочно следовать. Также я говорю о возможности несколько отвлечься и взвесить, каковы наиболее ценные уроки, усвоенные в ходе наших теоретических и эмпирических исследований — еще не потускневших в свете последних событий, — и задаться вопросом, могут ли они послужить руководством в текущих политических дебатах.

Данный краткий очерк, прежде всего, передает мое видение того, каковы совершенные нами интеллектуальные ошибки и извлеченные из них уроки, побуждающие нас двигаться вперед. Моя главная мысль, однако, заключается не в том, чтобы подробно описать интеллектуальные течения прошлого, а в том, чтобы подчеркнуть, что экономическая теория по-прежнему многому может научить и нас, и политических деятелей по мере поиска путей преодоления кризиса. Я склонен утверждать, что некоторые экономические принципы, связанные с наиболее важным аспектом экономической конъюнктуры, долгосрочным потенциалом национального роста, все еще справедливы и содержат важные уроки для наших интеллектуальных дискуссий и практических мер, касающихся политики. Но что удивительно, эти принципы сыграли незначительную роль в недавних научных дискуссиях, а в политических дебатах вообще не упоминались. Именно об этих принципах и последствиях определенной политики для потенциала экономического роста глобальной экономики мы, как ученые-экономисты, должны напоминать политикам.

Уроки нашей интеллектуальной услужливости

Кризис продолжает развиваться, и во многом сохраняется неопределенность относительно того, что произошло на финансовых рынках и внутри многих корпораций. Кое-что прояснится в течение последующих лет. Но уже наши сегодняшние знания позволяют пролить свет на многие источники текущих проблем. Просто большинство из нас не распознало их перед кризисом. Три заблуждения заставили нас пренебречь этими надвигающимися проблемами и их причинами.

¹ Я признателен Дэвиду Отору, Рикардо Кабальеро, Саймону Джонсону, Бенгту Холмстрому и Джеймсу Потерба за комментарии. Все высказанные в статье мысли являются моими собственными.

Первое заключается в том, что эпоха агрегированной волатильности подошла к концу. Мы были убеждены, что посредством дальновидной политики или новых технологий, включая усовершенствованные способы управления передачей данных и запасами, деловой цикл удастся преодолеть. Наша вера в более милостивую экономику вселила в нас оптимизм в отношении фондовой биржи и рынка недвижимости. Если любая контрактация будет протекать более мягко и скоротечно, легче поверится в то, что финансовым посредникам, фирмам и потребителям не нужно будет беспокоиться из-за значительных падений стоимости активов.

Даже несмотря на то, что данные однозначно свидетельствовали о наличии отрицательной связи между величиной дохода на душу населения и волатильностью экономики, а множество исследований выявили заметное снижение агрегированной волатильности начиная с 1950-х годов и, разумеется, с довоенной эпохи, эти эмпирические схемы не подразумевали ни исчезновения деловых циклов, ни невозможности катастрофических событий в экономике. Те же самые изменения финансово-экономического характера, которые явились источником многоплановости современной экономики и обеспечили лучшую защищенность частных фирм, укрепили взаимосвязи между ними. Поскольку единственный способ диверсификации смешанных рисков заключается в разделении этих рисков между многими компаниями и индивидами, более полная диверсификация также породит множество контрагентских отношений. Такие взаимосвязи делают экономическую систему более устойчивой к незначительным потрясениям, так как новые финансовые продукты успешно справляются с диверсификацией широкого спектра смешанных рисков и смягчают коммерческие неудачи. Но они также делают экономику более уязвимой для событий особого рода, «маловероятных» событий, именно вследствие того, что наличие взаимосвязей, которые являются неизбежным следствием более масштабной диверсификации, потенциально создает эффект домино среди финансовых институтов, компаний и домохозяйств. В свете сказанного, наверное, нам не следует искать ничего удивительного в том, что годы экономического спокойствия могут предварять бурные времена, сопровождающиеся значительной волатильностью.

Существует еще один аспект, согласно которому миф об исчезновении делового цикла противоречит фундаментальным характеристикам капиталистической системы. Как давным-давно утверждал Шумпетер, функционирование рыночной системы и составляющая ее смысл динамика инноваций в значительной мере влекут за собой созидательное разрушение, в ходе которого существующие фирмы, процедуры и продукты замещаются новыми. В значительной степени созидательное разрушение происходит на микроуровне, однако не только. Многие компании обладают крупными размерами, и пополнение основной сферы их деятельности новыми фирмами и новыми продуктами должно иметь масштабные последствия. Более того, многие универсальные технологии поделены между разными компаниями, относящимися к разным сферам деятельности, так что их потенциально возможный провал и замещение новыми процессами тоже будут, опять-таки, иметь последствия агрегированного характера. В равной степени важно, что коммерческие предприятия и индивиды принимают решения, руководствуясь несовершенной информацией, располагая возможностью обучения друг у друга и на основе прошлого опыта. Этот процесс обучения будет обеспечивать дополнительную корреляцию и взаимные изменения в поведении экономических агентов, что также расширит сферу созидательного разрушения с микро- до макроуровня.

Значительное падение стоимости активов, сопровождаемое банкротством многих компаний, должно просигнализировать нам о том, что агрегированная волатильность — это неотъемлемая характеристика рыночной системы. Понимание того, что эта волатильность будет нас сопровождать, должно переориентировать наше внимание на модели, способствующие формированию представлений о различных ее источниках и описанию элементов, имеющих отношение к эффективному функционированию

рынков, а также результатов рыночных провалов, которые бы можно было избежать. Более углубленное исследование агрегированной волатильности также требует концептуального теоретического изучения того, как влияет постоянно возрастающая взаимосвязанность экономической и финансовой системы на распределение ресурсов, а также размещение и распределение рисков как компаний, так и индивидов.

Наше второе слишком поспешно принятое на веру заблуждение состоит в уверенности, что капиталистическая система существует в вакууме, лишенном институтов, где рынки чудесным образом контролируют оппортунистическое поведение. Пренебрегая институциональными основами рыночного взаимодействия, мы ошибочно поставили знак равенства между свободными рынками и нерегулируемыми рынками. Хотя мы понимаем, что даже функционирование освобожденных от контроля конкурентных рынков основывается на совокупности законов и институтов, гарантирующих права собственности, обеспечивающих контроль выполнения контрактов, а также регулирующих поведение фирм и качество продуктов и услуг, мы в еще большей степени абстрагируемся от роли институтов и норм, регулирующих и опосредующих рыночное взаимодействие в нашей концепции рынков. Конечно, за последние 15 лет или около того институты обратили на себя больше внимания, чем раньше, но при этом мышление сосредоточивалось на необходимости изучать роль институтов в стремлении понять, почему бедные страны бедны, а не на исследовании природы институтов, обеспечивающих длительное процветание развитых стран и направления необходимых их изменений перед лицом постоянно эволюционирующих экономических отношений. В нашем пренебрежении значимостью институтов, содействующих рыночному функционированию, мы были единомышленны с политиками. Они были увлечены идеологическими концепциями, скорее почерпнутыми из новелл Аюна Рэнда, чем из экономической теории. И мы допустили, чтобы их политические принципы и красноречие задавали стандарты нашего мышления об окружающем мире и, что еще хуже, возможно, нашего политического консультирования. Оглядываясь на прошлое, нам не следует удивляться, что в отсутствие регулирования стремящиеся получить выгоду индивиды принимали на себя риски, в результате чего выигрывали, в то время как другие терпели убытки.

Теперь нам известно большее. Немногие из нас станут сегодня утверждать, что рыночный контроль достаточен для предотвращения оппортунистического поведения. Многие члены научного сообщества, а также те, кто находится за его пределами, могут усмотреть в этом слабое место экономической теории. Я категорически не согласен с таким умозаключением. Напротив, осознание того, что в основе рыночного функционирования — фундамент, заложенный институтами, — что свободные рынки и нерегулируемые рынки не одно и то же — обогащает и теорию, и практику. Сегодня мы обязаны начать построение теории рыночных трансакций, в рамки которой более органично вписывались бы аспекты, связанные с их институциональными основаниями. Мы обязаны также обратиться к теории регулирования — как фирм, так и финансовых институтов — с обновленной энергией и с надеждой на дополнительную прозорливость, приобретенную благодаря текущему опыту. Глубокий и важный вклад экономической дисциплины состоит в формировании понимания того, что стремление к наживе, абстрактно выражаясь, не хорошо и не дурно. Будучи направлено на максимизацию прибыли, развитие конкурентного поведения и инновационной деятельности под покровительством разумных законов и норм, оно может выступать двигателем инноваций и экономического роста. Однако, не будучи обуздано соответствующими институциональными регуляторами, стремление к наживе вырождается в рентоориентированное поведение, коррупцию и преступность. В обуздании жадности, которая так или иначе присуща многим в нашем обществе, и состоит наш коллективный выбор. Экономическая теория содержит указания, способствующие формированию правильной системы стимулов, соответствующей структуры вознаграждений и превращению ее в силу, содействующую прогрессу.

Ошибочность третьей концепции, также разрушенной недавними событиями, на первый взгляд менее очевидна. Я в числе тех, кто был убежден в ее справедливости. Наша логика и модели внушили нам, что, даже если мы не можем полагаться на индивидов, в особенности в случаях несовершенной информации в отсутствие регулирования, мы можем доверять долгое время существующим крупным фирмам — таким как *Enrons*, *Bear Stearns*, *Merrill Lynchs* и *Lehman Brothers* — в осуществлении контроля своей деятельности и своей собственности, потому что они накопили достаточно «репутационного капитала». Наша вера в крупные компании-долгожители пошатнулась, но по-прежнему сохранялась после финансовых скандалов, в которых были замешаны *Enron* и другие гиганты в начале 2000-х. Сегодня она может подвергнуться смертельному удару.

Наша убежденность в способностях организации к самоконтролю игнорировала две ключевые проблемы. Первая состоит в том, что даже в рамках фирм контроль должен осуществляться индивидами — генеральными директорами, менеджерами, бухгалтерами. И подобным же образом, как нам не следовало слепо доверять стимулам, заставляющим биржевых брокеров принимать на себя астрономические риски, претендентами на остаточные требования по коим они не являлись, так и не следовало полагаться на индивидов, контролирующих других индивидов, просто потому, что они являются частью более крупных организаций. Вторая трудность даже более проблематична для нашего мышления о мире: контроль за репутацией требует, чтобы неудачи сурово наказывались. Но ограниченность специфического капитала и ноу-хау означает, что такие наказания зачастую ненадежны.

Разумным аргументом в пользу финансовой помощи для преодоления последствий Краха-2008 служит то, что организации, безусловно ответственные за проблемы, свалившиеся на нас сегодня, нужно спасти, оказав им поддержку, потому что только они располагают «специфическим капиталом», способным выволочить нас из текущего затруднительного положения. Этот аргумент небезоснователен. Но он и не является уникальным, относящимся конкретно к текущей ситуации. Всякий раз там, где присутствуют стимулы к компромиссному сохранению целостности, к жертвованию качеством и к принятию на себя лишних рисков, большинство компаний будут осуществлять это сообща. А поскольку *ex post* вакуум в области специальных навыков, капитала и знаний, образующийся в результате наложения на них взысканий, задаст такой курс деятельности, который будет слишком затратным для общества, то все виды взысканий утратят свою эффективность и надежность.

Исходя из этой цепочки рассуждений уроки для нашего образа мышления являются двоякими. Во-первых, нам надо переосмыслить роль деловой репутации фирмы в рыночных транзакциях, принимая во внимание общее равновесие — переоценку их навыков и профессиональных знаний, сопровождаемую ослаблением репутации некоторых из них. Во-вторых, необходимо пересмотреть ключевые аспекты экономической теории организации, с тем чтобы деловая репутация фирмы стала производной их поведения — и взаимодействия — директоров, менеджеров и служащих, а не гипотетической максимизации принципом чистой текущей дисконтированной стоимости фирмы.

Если обратиться к научным расчетам, мы всегда сможем упрекнуть себя за недостаток важной для экономической науки интуиции и за то, что мы не более дальновидны, чем политики. Мы даже можем обвинить себя в причастности к интеллектуальной атмосфере, навлекшей текущую катастрофу. Но светлой стороной является то, что кризис повысил жизнеспособность экономики и осветил спектр вопросов, многообещающих, актуальных и волнующих. Они простираются от способности рыночной системы справляться с рисками, взаимосвязями и неудачами, порождаемыми процессом

созидательного разрушения, до аспектов улучшения структуры регулирования и соотношения основополагающих институтов и функционирования рынков и организаций. Очень маловероятно, чтобы в грядущем десятилетии подающие надежды молодые экономисты обеспокоились поиском новых актуальных вопросов, подлежащих проработке.

Уроки нашего интеллектуального наследия

Хотя различные ранее нами поддерживаемые концепции нуждаются в переосмыслении, некоторые другие принципы, являющиеся частью нашего интеллектуального наследия, представляют ценность для понимания того, как мы достигли успеха, и для предупреждения наиболее грубых политических ошибок в ходе предпринимаемых нами — и, что еще более важно, политическими деятелями — попыток преодоления кризиса. Возможно, не удивительно, учитывая мой собственный интеллектуальный багаж, что я считаю эти принципы относящимися к экономическому росту и политической экономии.

Во-первых, очевидно, что мы должны обращать внимание на аспекты экономического роста. Если не говорить об абсолютном крахе глобальной системы, даже при ужасающей свирепости глобального кризиса величина возможных потерь ВВП для большинства стран колеблется в пределах пары процентных пунктов, при этом большая их часть, должно быть, неизбежна, учитывая чрезмерное расширение экономики за предшествующие годы. Напротив, умеренный характер изменений экономического роста приведет в целом к гораздо более внушительным цифрам в пределах одного-двух десятилетий. Таким образом, с точки зрения перспективы политики и благосостояния, должно стать само собой разумеющимся, что незначительный экономический рост в сочетании с текущим кризисом — плохая альтернатива.

Экономический рост заслуживает нашего внимания не только в связи с его большой ролью для значений показателей благосостояния, но и из-за того, что множество аспектов роста и его основных источников довольно хорошо понятны. Существует общее взаимное согласие в теоретическом и эмпирическом плане по поводу роли физического капитала, человеческого капитала и технологии в определении выпуска продукции и роста. Но в равной степени мы также понимаем роль, которую играют инновации и перераспределение в распространении экономического роста, и осознаем широту границ институциональной структуры, создающей возможности инновационной деятельности, перераспределения и долгосрочного роста.

Недавние события не поколебали уверенности в значимости инноваций. Наоборот, в течение двух последних десятилетий мы наблюдали процветание, обусловленное стремительным развитием инноваций — совершенно независимо от финансовых затруднений и «мыльных пузырей». Мы стали очевидцами того, как с головокружительной быстротой развивались инновации в области программного и аппаратного обеспечения, телекоммуникаций, фармацевтики, биотехнологий, развлечений, розничной и оптовой торговли. На счет этих инноваций приходится основная доля роста совокупной производительности, наблюдавшегося на протяжении двух последних десятилетий. Даже инновации в финансовой сфере, репутация которых до некоторой степени пострадала в ходе текущего кризиса, в большинстве своем обладают социальной ценностью и, в свою очередь, способствовали росту. Комплексными ценными бумагами злоупотребляли с целью принятия на себя рисков, связанных с понижающей тенденцией изменения их стоимости, который несли доверчивые контрагенты. Однако, будучи должным образом регулируемые, они также делают возможным применение более изощренных стратегий диверсификации и перераспределения рисков. Они уже позволили фирмам снизить цену капитала и, в конечном счете, позволят осуществить это опять. Технологическое превосходство — ключ к успеху и процветанию капиталистической экономики. Инно-

зации, их внедрение и продвижение сыграют главную роль в росте восстановленной экономики, который сменит текущий кризис.

Другая опора экономического роста — это перераспределение. В связи с тем, что появление инноваций зачастую принимает форму созидательного разрушения, оно запускает механизм производственного процесса, а фирмы, опирающиеся на старые технологии, замещаются новыми. Однако это лишь один аспект капиталистического перераспределения. Волатильность, являющаяся характеристикой рыночной экономики, также проявляется в постоянных изменениях того, какие компании отличаются более высокой производительностью и какие услуги пользуются большим спросом. Такая волатильность, сегодня, возможно, усиленная более чем когда-либо возросшей глобальной взаимосвязью, является не напастью, с которой мы должны бороться, а главным образом — благоприятной возможностью для рыночной экономики. Путем перераспределения ресурсов в те сферы, где существует производительность и спрос, капиталистическая система может использовать волатильность в своих интересах. Разработки двух последних десятилетий, опять-таки, пролили свет на важность перераспределения, поскольку экономический рост, как правило, сопровождался оттоком рабочей силы, капитала и производственных возможностей от многих авторитетных компаний к их конкурентам, нередко иностранным, а также из отраслей, в которых Соединенные Штаты и другие развитые страны утратили свои конкурентные преимущества, туда, где эти преимущества стали сильнее.

Последний принцип, который я бы хотел особо подчеркнуть, связан с политической экономией роста. Экономический рост будет иметь место, только если общество формирует институты и политику, направленные на поддержание инноваций, перераспределения, инвестиций и образования. Но эти институты не следует воспринимать как нечто само собой разумеющееся. В связи с тем, что перераспределение и созидательное разрушение порождаются экономическим ростом, всегда будут существовать стороны, как правило, достаточно сильные, противодействующие определенным перспективам экономического роста. Во многих слаборазвитых в экономическом отношении странах ключевой аспект политэкономии роста состоит в обеспечении гарантий того, чтобы действующие производители, элита и политики не подрывали политическую программу и не создавали среду, враждебную экономическому прогрессу и росту. Другая угроза институциональным основам экономического роста исходит от его конечных бенефициариев. Созидательное разрушение и перераспределение наносит ущерб не только укрепившимся коммерческим предприятиям, но и их работникам и поставщикам, иногда даже уничтожая источники средств к существованию миллионов рабочих и крестьян. Довольно естественно в таких случаях для доведенного до бедности населения, страдающего от неприятных потрясений и экономических кризисов — в особенности в обществах, в которых политическая экономия никогда не могла породить эффективную сетку безопасности, — обратиться против рыночной системы и поддерживать популистскую политику, которая будет создавать барьеры для экономического роста. Эти опасности так же важно учитывать странам с развитой экономикой, как и слаборазвитым странам, в особенности в разгар текущего экономического кризиса.

Значимость политической экономии также была подчеркнута недавними событиями. Затруднительно рассказывать о провале регулирования инвестиционных банков и финансовой отрасли в целом на протяжении двух последних десятилетий, и о плане финансовой помощи, утвержденном без каких-либо ссылок на политическую экономию. Соединенные Штаты не Индонезия при правлении Сухарто и не Филиппины под властью Маркоса. Но нам не нужно ударяться в такие крайности, чтобы понять, что, когда финансовый сектор выделяет миллионы на избирательные кампании сенаторов и конгрессменов, он будет оказывать сильное влияние на политику, являющуюся для

него источником средств к существованию, или что, когда инвестиционные банкиры бесконтрольно устанавливают — или отказываются установить, в зависимости от обстоятельств, — регулирующие нормы для своих бывших партнеров и коллег, есть вероятность, что это приведет к политэкономическим проблемам. Также нелегко представить себе сценарий, согласно которому на текущую и будущую политику не повлияет сильнейшее предубеждение в отношении рынков, которое ощущают в данный момент те, кто лишился жилья и средств к существованию.

Несуществующие уроки

Разработка стратегии сдерживания и преодоления глобального кризиса принимает во внимание множество экономических факторов. Но явное пренебрежение их вкладом в долгосрочный экономический рост, инновации, перераспределение и политическую экономию в итоговых дебатах слишком бросается в глаза.

Масштабный план стимулирования, включающий финансовую помощь банкам, финансовому сектору в целом, производителям автомобилей и прочим, несомненно, повлияет на инновации и перераспределение. Не то чтобы причины поддерживать стимулирующий план отсутствовали, но важно полностью учитывать его последствия. Перераспределение, совершенно ясно, пострадает в результате многих аспектов текущего стимулирующего плана. Рыночные сигналы говорят о том, что труд и капитал должны быть перераспределены от детройтской «большой тройки», а высококвалифицированный труд — от финансовых отраслей в пользу более инновационных секторов. Это последнее перераспределение имеет ключевое значение ввиду того факта, что Уолл-стрит привлекал множество лучших (и наиболее амбициозных) умов на протяжении двух последних десятилетий; сегодня мы осознаем, что хотя эти ясные молодые умы внесли вклад в финансовые инновации, они также использовали свой талант для разработки новых методов принятия на себя крупных рисков, понижательную тенденцию которых они бы не преодолели. Прекращение перераспределения также означает пресечение инновационной деятельности.

Существует еще несколько дополнительных областей потенциально инновационной деятельности, которые могут непосредственно пострадать в результате текущего кризиса и нашей ответной политики. Усовершенствования в сфере розничной и оптовой торговли и оказания услуг, несомненно, пойдут на спад, как и заключение потребительских контрактов. Ключевая инновационная отрасль на ближайшее десятилетие и в дальнейшем, энергетическая, также может пострадать. Спрос на альтернативные источники энергии был устойчив до кризиса и предвещал подготовку фундамента, подобного тому, как это имело место в сферах электронно-вычислительной техники, фармацевтики и биотехнологии, с мощной синергией между наукой и прибылью. В связи со снижением цен на нефть и негативным отношением к сильному повышению налога на бензин некоторые из импульсов, несомненно, оказались утрачены. Если финансовая помощь не привязана к соответствующей реорганизации автомобильных компаний, то другая важная перспектива — переход на энергосберегающие технологии — также окажется расточительной.

Всех этих доводов недостаточно для того, чтобы заставить нас воздержаться от претворения комплексного плана развития стимулов. На мой взгляд, однако, причина этого связана не со смягчением рецессии, а, опять-таки, с экономическим ростом. Риск, с которым мы столкнулись, — это опасность «ловушки ожиданий» — потребители и политики приобретают пессимистический настрой в отношении будущего роста и перспектив рынков. Мы не постигли сущности ловушек ожиданий в достаточной мере для того, чтобы сказать наверняка, как они возникают и как влияют на экономическую динамику. И все же это не отменяет их опасности. То, что потребители отсро-

чивают покупки товаров длительного пользования, может оказать сильные эффекты, в особенности когда уровень цен на наличные товары уже повысился, а кредиты стали малодоступны. Ловушка ожиданий такого типа углубит и удлинит фазу рецессии и вызовет повсеместный крах коммерческих предприятий и их ликвидацию, а не столь необходимые созидательное разрушение и перераспределение.

По моему мнению, однако, более значительная опасность, исходящая от ловушки ожиданий и глубокой рецессии, заключается в другом. Мы можем заметить, что потребители и политики приобретают уверенность в том, что свободные рынки повинны в экономических болезнях сегодняшних дней, и перестают поддерживать рыночную экономику. Затем мы обнаружим, что маятник раскачался слишком сильно, и это привело нас к эпохе интенсивного государственного вмешательства, вместо требуемого обоснованного регулирования свободных рынков. Я убежден, что такое «раскачивание» и антирыночная политика, которую оно принесет, будет представлять реальную угрозу для перспектив роста глобальной экономики. Первым шагом станет введение ограничений на торговлю товарами и услугами. Промышленная политика, препятствующая перераспределению и инновациям, станет вторым одинаково разрушительным шагом. Когда разговор заходит о спасении и протекционизме избранных отраслей, до более систематических предложений касательно торговых ограничений и промышленной политики может оказаться рукой подать.

Комплексный план стимулирования, даже со всеми своими недостатками, возможно, является лучшим способом предотвращения этих опасностей, и, если взвесить все «за» и «против», для ученых-экономистов, так же как для любого интересующегося человека, найдется достаточно причин оказывать поддержку определенным мерам, в качестве страховки от худших результатов, которые могут иметь место. Тем не менее, детали плана развития стимулов должны быть разработаны таким образом, чтобы минимизировать нарушение процессов перераспределения и внедрения инноваций. Жертвенный рост исходя из нашего страха перед настоящим будет такой же жестокой ошибкой, как и бездействие.

Нельзя сбрасывать со счетов риск того, что вера в капиталистическую систему разрушится. В конце концов, два последних десятилетия были провозглашены триумфом капитализма, так что их горькие последствия должны восприниматься как провалы капиталистической системы. Не стоит удивляться, что я не согласен с этим выводом: я не думаю, что успех капиталистической системы может основываться на нерегулируемых рынках. Как я уже отмечал выше, то, что мы сейчас переживаем, — это провал не капитализма или свободных рынков как таковых, а именно нерегулируемых рынков — в частности, нерегулируемого финансового сектора и управления рисками. В сущности, это не должно уменьшать наш оптимизм в отношении потенциала экономического роста рыночных экономик — если только эти рынки имеют прочную институциональную основу. Но поскольку риторика двух последних десятилетий установила знак равенства между капитализмом и отсутствием регулирования, то этот нюанс не оценит множество людей, потерявших дом и работу.

Негативная обратная реакция, таким образом, становится неизбежна. Вопрос в том, как ее сдержать. Однако политическая реакция последних нескольких месяцев только усугубила ситуацию. Одно дело — когда население в целом полагает, что рынки функционируют не настолько хорошо, как обещали ученые мужи. Совершенно другой уровень разочарования для них — думать, что рынки — это лишь оправдание для богатых и влиятельных людей, набивающих карманы за счет остальных. Но как могут они мыслить иначе, если финансовая помощь предназначается банкирами для того, чтобы помочь банкирам же и в первую очередь минимизировать урон тех, кто ответствен за этот крах?

Здесь не место формулировать конкретные предложения для усиления стимулирования размеров финансовой помощи, да и соответствующими компетенциями я не располагаю. Хотя экономическая профессия отчасти причастна к зарождению текущего кризиса, у нас все еще есть что сказать политикам. Это касается не деталей плана финансовой помощи, по поводу которого многие ученые мужи все же слишком резко выражают свое мнение, а долгосрочной перспективы. Мы должны открыто высказываться, акцентируясь на последствиях текущих политических предложений по поводу инноваций, перераспределения и политико-экономических основ капиталистической системы. Экономический рост должен стать центральным пунктом дискуссии, а не запоздалой мыслью.

РЕГИОНАЛИСТИКА: РЕЗЕРВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

Р. М. НУРЕЕВ

доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики
e-mail: nureev@hse.ru

В статье рассматриваются причины усиления неоднородности российского экономического пространства, обострившейся в последние годы в процессе создания основ рыночного хозяйства в нашей стране. В этой неравномерности проявилась не только зависимость от траектории предшествующего развития, но и разная обеспеченность теми ресурсами, которые оказались востребованными в первую очередь в условиях трансформационного спада.

Анализ показывает, что, несмотря на десятилетний рост, существенные различия между регионами не будут преодолены в ближайшие десятилетия в силу сложившейся в регионах взаимосвязи между экономическим и политическим монополизмом. В условиях кризиса эти различия стали еще более очевидными.

Анализируются новые формы проявления административного ресурса в первое десятилетие XXI века.

Ключевые слова: институциональная регионалистика, валовой региональный продукт, неравномерность экономического и социального развития, индекс развития человеческого потенциала, административный ресурс, фокальные точки.

Коды классификатора JEL: B52, D70, R11.

1. Введение в институциональную регионалистику

Неоднородность российского экономического пространства усилилась в последние годы в процессе перехода и создания основ рыночного хозяйства в нашей необъятной стране. В этой неравномерности проявилась не только зависимость от траектории предшествующего развития, но и разная обеспеченность теми ресурсами, которые оказались востребованными в первую очередь в условиях трансформационного спада. Однако и начавшееся оживление, и последовавший в середине первого десятилетия XXI века подъем не сгладили усилившиеся центробежные тенденции.

В этих условиях изучение единства многообразного становится все более интересным с институциональной точки зрения:

- ❖ Как проявляются общие тенденции на местном уровне? Какие специфические институты при этом возникают?
- ❖ Каковы причины успехов и неудач различных субъектов Российской Федерации? Какова институциональная составляющая в этом процессе?
- ❖ Что способствует и что препятствует экономическому росту? Каковы в этой связи наши тактические и стратегические задачи?
- ❖ Что сближает и что разделяет нас с глобализирующимся миром? И что доминирует в последние годы в этом непростом взаимодействии?
- ❖ И, наконец, что день грядущий нам готовит: конвергенцию или углубление дифференциации? Возможны ли «расцвет через сближение» или «сближение через расцвет»?

Не претендуя на полноту, остановимся лишь на двух проблемах, отражающих единство многообразного: на усилении неравномерности развития регионов и новых тенденциях, наметившихся в XXI веке в развитии института власти—собственности на региональном уровне.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели по субъектам Российской Федерации в 2006 г.¹⁾, %

Субъекты РФ	Площадь территории (на 1 января 2006 г.) ²⁾ , тыс. км²	Численность населения на 1 января 2007 г., тыс. человек	Среднегодовая численность занятых в экономике ³⁾ , тыс. человек	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	Среднедушевые денежные расходы (в месяц), руб.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	Валовой региональный продукт ³⁾ (в текущих основных ценах), млрд руб.	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости; на конец 2005 г.), млрд руб.	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн руб.				Продукция сельского хозяйства, млн руб.	Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м²	Оборот розничной торговли, млрд руб.	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.	Инвестиции в основной капитал, млн руб.
									Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и предоставление электроэнергии, газа и воды						
Российская Федерация	100	100	100	100	100	100 ⁴⁾	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100 ⁵⁾	100
Центральный федеральный округ	4	26	27	138	140	115	34	28	5	30	28	23	34	36	46	25	
Северо-Западный федеральный округ	10	10	10	107	105	111	10	10	6	12	10	6	9	9	10	14	
Южный федеральный округ	3	16	13	69	69	68 ⁴⁾	7	9	2	7	9	22	15	12	3	9	
Приволжский федеральный округ	6	21	22	79	73	76	16	18	17	24	22	27	20	17	12	17	
Уральский федеральный округ	11	9	9	119	109	134	17	19	55	12	12	8	9	10	17	17	
Сибирский федеральный округ	30	14	13	83	78	92	11	11	9	12	14	15	11	12	8	10	
Дальневосточный федеральный округ	36	5	5	107	104	128	5	5	6	1	6	4	2	4	2	7	

¹⁾ Данные в стоимостном выражении приведены в фактически действовавших ценах. ²⁾ По данным Роснедвижимости. ³⁾ 2005 г. ⁴⁾ Без учета данных по Чеченской Республике.

⁵⁾ Данные с учетом сальдированного финансового результата организаций железнодорожного транспорта без распределения по субъектам Российской Федерации. ⁶⁾ В сельскохозяйственных организациях. ⁷⁾ По данным федеральных органов исполнительной власти, принимающих участие в восстановлении экономики и социальной сферы Чеченской Республики.

Рассчитано по [5].

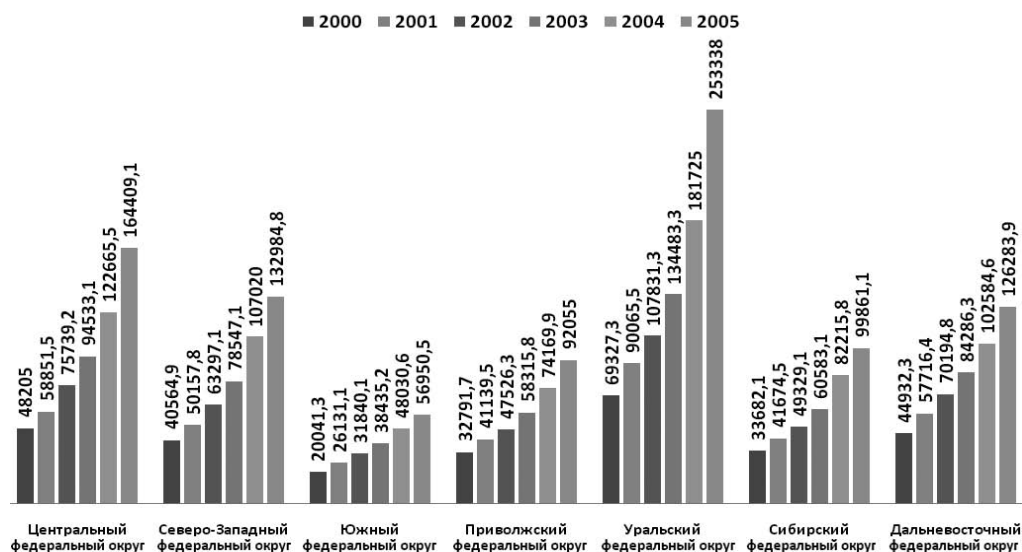


Рис. 1. Валовой региональный продукт в федеральных округах Российской Федерации, 2000–2005 гг. (валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах)

2. Что день грядущий нам готовит: конвергенцию или углубление дифференциации?

Развитие Российской Федерации неравномерно не только во времени, но и в пространстве. Не секрет, что наиболее развитым в России является Центральный федеральный округ, в котором проживает каждый четвертый житель Российской Федерации и на долю которого приходится всего 1/25 территории страны (см. табл. 1). Здесь почти на 40 % выше среднедушевые доходы и расходы, производится треть ВВП страны и присваивается почти половина прибыли, получаемой в стране. Это в 9 раз больше финансовых результатов, создаваемых в Дальневосточном и Южном федеральных округах, вместе взятых.

Наиболее скромные среднедушевые доходы и расходы характерны для жителей Приволжского федерального округа. В 2006 году они составляли всего 69 % от уровня Российской Федерации и были в два раза ниже, чем в Центральном федеральном округе. Последние годы быстрыми темпами развивается Уральский федеральный округ. И это неудивительно, ведь на него приходится более половины добычи всех полезных ископаемых, добываемых в нашей стране.

Любопытно отметить, что инвестиции в основной капитал размещаются более равномерно, чем доходы от производственной деятельности, и примерно соответствуют численности занятых в экономике. Исключение составляет лишь Уральский федеральный округ, в котором инвестиции в два раза превышают численность населения. И это легко объяснимо в условиях нарастающей сырьевой специализации страны. Динамика валового регионального продукта (ВРП) представлена на рис. 1. Он наглядно показывает, что в начале XXI века наиболее быстрыми темпами развивался Уральский федеральный округ, в котором находится большое количество полезных ископаемых, наиболее медленными темпами — Южный, в котором отсутствуют полезные ископаемые. К тому же из 13 субъектов Южного федерального округа восемь составляют республики, уровень развития которых заметно отстает от Центральной России.

Валовой региональный продукт на душу населения представлен в табл. 2. Естественно, наиболее высокий уровень ВРП приходится на центр, наиболее низкий — на окраины. Обращает на себя внимание тот факт, что в Уральском, Центральном и

Северо-Западном федеральных округах он заметно выше среднего российского уровня. В Сибирском, Приволжском и в Южном округах — заметно ниже среднего российского уровня. И только в Дальневосточном федеральном округе он соответствует среднему уровню, типичному для Российской Федерации.

Характерно, что неравенство продолжает углубляться, поскольку темпы роста ВРП неравномерны. Они заметно выше на Урале, в Центре и Северо-Западном округе и гораздо ниже в Сибири, Поволжье, на Юге и Дальнем Востоке. Однако эти средние показатели скрывают заметную дифференциацию, которая существует внутри федеральных округов. Здесь нередки случаи, когда разрыв превышает два-три раза, а по отношению к Москве — 10–20 раз (см. приложение 1).

Таблица 2

Валовой региональный продукт на душу населения¹⁾ руб., 1995 г. — тыс. руб.

Субъекты РФ	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВРП по субъектам РФ — всего ²⁾	8750,3	39532,3	49474,8	60611,4	74884,9	97864,8	125773,7
В том числе по федеральным округам							
Центральный	8288,4	48205,0	58851,5	75739,2	94533,1	122665,5	164409,1
Северо-Западный	9397,7	40564,9	50157,8	63297,1	78547,1	107020,0	132984,8
Южный	5073,4	20041,3	26131,1	31840,1	38435,2	48030,6	56950,5
Приволжский	8295,3	32791,7	41139,5	47526,3	58315,8	74169,9	92055,0
Уральский	14509,9	69327,3	90065,5	107831,3	134483,3	181725,0	253338,0
Сибирский	9423,3	33682,1	41674,5	49329,1	60583,1	82215,8	99861,1
Дальневосточный	10577,0	44932,3	57716,4	70194,8	84286,3	102584,6	126283,9

¹⁾ Расчет ВРП на душу населения по автономным округам не производится в связи с несопоставимостью данных о среднегодовом постоянном населении и результатов экономической деятельности, осуществляемой на соответствующей территории.

²⁾ Валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах.

Источник: [6].

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», подготовленной МЭРТ в марте 2008 года намечены планы развития российских регионов до 2020 года. Предполагается, что в условиях инновационного социально-ориентированного развития при росте ВВП России к 2020 году в 2,4 раза экономический рост в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах составит 2,7–2,9 раза, а в Поволжье и на Урале — даже в 3–3,3 раза [2, с. 140].

Кратко остановимся на региональных особенностях прошедшей приватизации. Если в Российской Федерации в настоящее время 81 % приходится на частную собственность, 6 % на муниципальную, 5 % на собственность общественных и религиозных организаций, 3 % на государственную и 5 % на прочие формы собственности, то в федеральных округах структура собственности несколько отличается от общероссийской (табл. 3). Наибольший процент частной собственности приходится на Центральный (84 %), Северо-Западный и Уральский округа (по 83 %), наименьший на Дальневосточный (74 %), Приволжский (75 %) и Южный (76 %).

Наибольшая доля государственной собственности сохраняется в Дальневосточном (6 %) и Южном (5 %) округах, наименьшая — в Центральном (2 %), Северо-Западном и Уральском (по 3 %). Муниципальная собственность наиболее развита в Приволжском федеральном округе (10 %), меньше она представлена в Северо-Западном федеральном округе (3 %). По доле собственности общественных и религиозных организаций выделяются Приволжский (8 %) и Южный (7 %) федеральные округа. Иностранная форма собственности (включая смешанную) наиболее развита в Центре, на Северо-Западе России и на Дальнем Востоке. И это понятно, так как эти регионы более активно участвуют во внешней торговле.

Таблица 3

**Структура собственности в Российской Федерации на 1 января 2007 г.
(по федеральным округам, %)**

Субъекты РФ	Всего	В том числе по формам собственности				
		Государственная	Муниципальная	Частная	Общественных и религиозных организаций (объединений)	Прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную
Российская Федерация	100	3	6	81	5	5
В том числе по федеральным округам						
Центральный	100	2	4	84	4	6
Северо-Западный	100	3	3	83	5	6
Южный	100	5	8	76	7	4
Приволжский	100	4	10	75	8	4
Уральский	100	3	6	83	5	3
Сибирский	100	4	8	79	5	3
Дальневосточный	100	6	8	74	6	6

Источник: [6].

Главной целью государственной региональной политики в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» определена проблема повышения сбалансированности пространственного развития российской экономики. С целью уменьшения экономической дифференциации в уровне и качестве жизни населения (как между регионами, так и внутри регионов) предложены меры по более полному использованию преимуществ каждого региона, созданию условий для подъема российской глубинки и формированию новых центров экономического роста. К перспективным региональным зонам, которые будут определять инновационный путь развития страны, отнесены регионы Поволжья и Урала с развитой индустрией, города Сибири с более высоким уровнем развития человеческого капитала, портовые города Дальнего Востока и зоны освоения вокруг новых инфраструктурных проектов (типа Севсиба, Восточного БАМа и т. д.).

Для реализации инновационного сценария, считают авторы Концепции, необходим рост территориальной мобильности населения, формирование устойчивой системы расселения, развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, а также первостепенное развитие экономики Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Все это позволит укрепить экономическую целостность страны и создать предпосылки для развития проблемных регионов. В Концепции выделяются 10 экономических регионов: Центральный, Центрально-Черноземный, Северо-Западный, Северный, Южный, Поволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский и Дальневосточный. Распределение субъектов РФ по указанным экономическим регионам представлено в приложении 2.

Численность населения и валовой региональный продукт (ВРП) основных экономических регионов представлены в табл. 4. В настоящее время наиболее населенными являются Центральный, Южный и Поволжский экономические регионы. Однако вклад двух последних в ВРП заметно уступает Центральному и Западно-Сибирскому. По уровню ВРП на душу населения лидируют Западно-Сибирский, Центральный и Северный экономические регионы, и это неравенство в ближайшие годы (до 2010 года) сохранится (табл. 5). Индекс развития человека в различных регионах России представлен на рис. 2. Более высоким он является в финансовых центрах и богатых нефтедобывающих

районах. Это означает, что только 26 % населения России живет в развитых регионах, где ИРЧП выше среднего, тогда как 68 % населения живет в регионах, где ИРЧП ниже среднего, а 6 % населения — в регионах, которые сильно отстают от среднероссийских показателей (рис. 3).

Таблица 4

Численность населения и валовой региональный продукт экономических регионов России (к 2007 г., %)

Экономические регионы	Численность населения на 01.01.2007 (млн чел)	ВРП на 01.01.2006 (млрд руб.)	ВРП на душу населения (тыс. руб.)
1. Центральный	30,3	5700	188,1
2. Центрально-Черноземный	8	639	79,9
3. Северо-Западный	9,2	1130	122,8
4. Северный	3,1	485,3	156,5
5. Южный	22,7	1300	57,3
6. Поволжский	21,4	1880	87,9
7. Уральский	16,8	1760	104,8
8. Западно-Сибирский	15,6	3300	211,5
9. Восточно-Сибирский	8,3	909,6	109,6
10. Дальневосточный	6,5	829,7	127,6

Рассчитано по [2, с. 145–165].

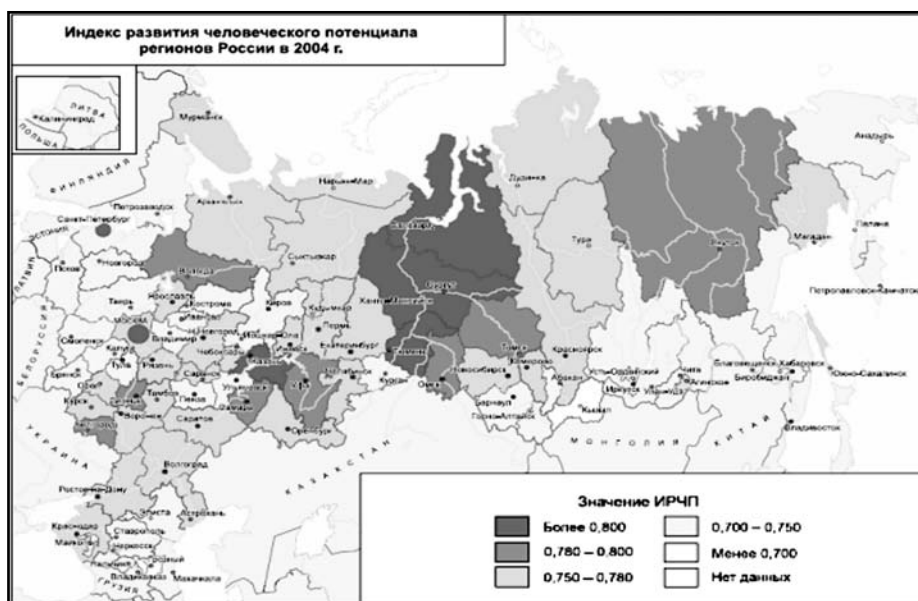


Рис. 2. Индекс развития человеческого потенциала в России в 2004 г.

Источник: [1, с. 143]

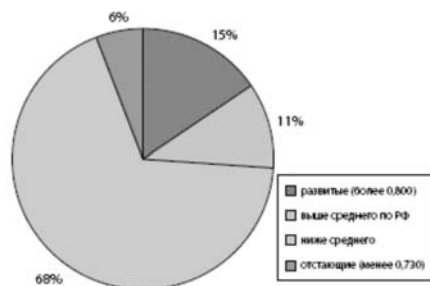


Рис. 3. Доля населения страны, проживающего в субъектах РФ, с разным показателем ИРЧП в 2004 г., %

Источник: [1, с. 143]

Таблица 5

Динамика прогнозируемого роста валового регионального продукта экономических регионов России до 2020 года (к 2007 г., %)

Экономические регионы	2010	2015	2020
1. Центральный	123	167	227
2. Центрально-Черноземный	120	149	190
3. Северо-Западный	125	172	236
4. Северный	119	157	215
5. Южный	124	160–170	210–250
6. Поволжский	117	157	210–230
7. Уральский	116	143–145	180–190
8. Западно-Сибирский	123	174	241
9. Восточно-Сибирский	120	142–150	175–200
10. Дальневосточный	123	158–162	212–240

Составлено по [2, с. 145–165].

Ситуация в последние годы меняется. Если с 1990 по 1995 год было заметное снижение индекса, то в последние 10 лет наметился позитивный рост. Однако не следует обольщаться: мы только вернулись к уровню конца 1980-х годов, когда существовал заметный разрыв между СССР и развивающимися странами. За эти годы он заметно сократился, и мы сейчас вышли на уровень, который был достигнут за эти годы Латинской Америкой и странами Карибского бассейна (рис. 4).

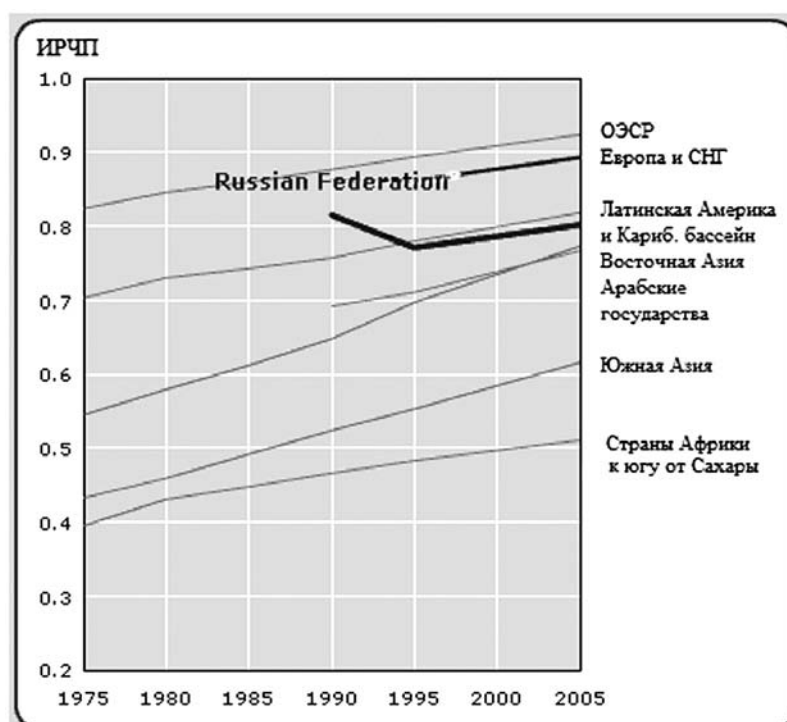


Рис. 4. Динамика индекса развития человеческого потенциала России в международном контексте

Источник [10]

С тем чтобы сократить сложившееся неравенство, предполагается в дальнейшем более быстрое развитие отстающих экономических регионов: Южного и Поволжского. В частности, к 2020 году планируется увеличение ВРП до 250 % и 230 % соответственно (к 2007 году). Однако, в какой мере удастся реализовать этот план, большой вопрос. В любом случае отставание Центрально-Черноземного экономического региона сохранится, так как планируется рост только до 190 %. Что же касается лидеров, темпы их роста по-прежнему будут выше средних. Для Западно-Сибирского экономического региона они планируются до 241 %, для Северо-Западного — до 236 % и для Центрального — до 227 %. Даже в этом труднореализуемом прогнозе неравенство экономических регионов вряд ли будет ликвидировано.

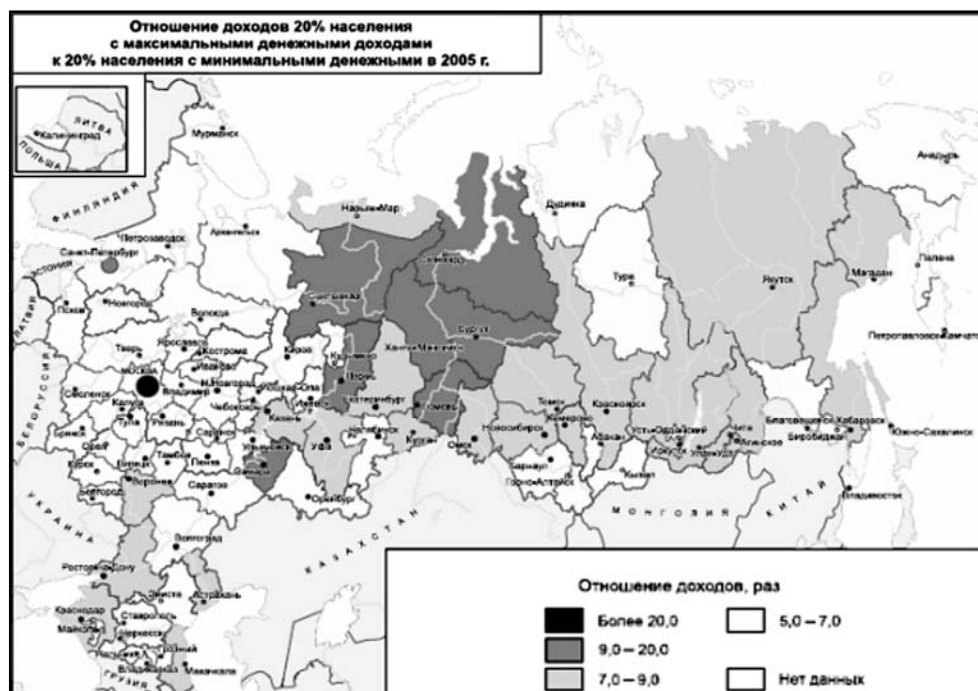


Рис. 5. Социально-экономическое неравенство в российских регионах, 2005 г.

Источник [1, с. 145]

Региональное неравенство усиливается социально-экономическим неравенством. Существует довольно большое число регионов, в которых разрыв между бедными и богатыми довольно велик. В Санкт-Петербурге, Самарской области и большинстве областей Западной Сибири разрыв денежных доходов между самыми бедными 20 % населения и самыми богатыми 20 % составляет 9–20 раз (рис. 5). А в Москве разрыв между первым и пятым квинтилями превышает 20 раз. Поэтому проблема выравнивания социально-экономического уровня жизни населения стоит в настоящее время в Российской Федерации очень остро.

Весьма оптимистичны планы, касающиеся повышения доступности жилья. Основным целевым ориентиром здесь выступает достижение средней обеспеченности жильем 27–28 м² общей площади на человека к 2015-му и 30–35 м² к 2020 году. Авторы отдают себе отчет, что это потребует увеличения ввода жилья с 50 млн м² в 2006 году до 150–170 млн м² в 2020 году.

Проблема, однако, заключается в том, чтобы обеспечить выполнение не только количественных, но и качественных показателей. В настоящее время значительная часть населения не обеспечена самыми элементарными санитарно-гигиеническими

условиями проживания. До сих пор слишком велика доля жилищного фонда, не оборудованного канализацией (рис. 6). Доля субъектов Российской Федерации, в которых жилье оборудовано канализацией более чем на 90 %, не превышает 10 %. И наоборот, в десятках субъектах Федерации от четверти до половины населения не имеют элементарных удобств.

В зависимости от уровня развития отраслей российский бизнес в 1990-е годы применял различные стратегии на федеральном и региональном уровнях.



Рис. 6. Доля жилищного фонда, оборудованного канализацией в субъектах Российской Федерации в 2005 г.

Источник: [1, с. 145]

На федеральном уровне основным ресурсом развития была трансформационная рента (кредитные ресурсы, экспортные квоты, таможенные льготы, госсобственность и т. д.), поэтому лучшей бизнес-стратегией было тесное взаимодействие с государством, что позволило ряду исследователей характеризовать ее как модель «захвата государства». Наиболее широкое развитие она получила в 1990-е годы (табл. 6).

В крупных городах и нефтедобывающих регионах, наоборот, доминировала стратегия определенного дистанцирования от государства. Низкая стоимость рабочей силы, растущий платежеспособный спрос и развитая инфраструктура позволяли эффективно использовать расхождение в ценах внутреннего и внешнего рынка и активно развивать торговлю, строительство, а позднее — операции с недвижимостью.

В прочих регионах, где отсутствовали значительные экономические ресурсы, приходилось использовать различные стратегии, включая традиционные отрасли хозяйства, такие как машиностроение, строительство и связь. Однако во всех отраслях в конце XX — начале XXI веков, начинает складываться тесная связь исполнительной власти и местных олигархов, что получило в литературе название «административный ресурс». Поскольку в начале XXI века он стал типичной формой институционального развития российских регионов, остановимся на нем подробнее.

Таблица 6

**Сферы применения различных стратегий взаимодействия бизнеса
с государством в 1990-е гг.**

Уровень взаимодействия с государством	Основной ресурс для развития бизнеса	Бизнес-стратегия, обеспечивающая лучший результат	Наиболее успешные и/или влиятельные отрасли
Федеральные власти	Трансформационная рента (кредитные ресурсы, экспортные квоты, таможенные льготы, госсобственность и т. д.)	Тесное взаимодействие с государством (модель «захвата государства»)	Кредитно-финансовый сектор, в меньшей степени — экспортные отрасли промышленности
Региональные власти в крупных городах и нефтедобывающих регионах	Развитая инфраструктура, человеческий капитал, более высокий платежеспособный спрос (позволяющий в том числе эффективно использовать расхождение в ценах внутреннего и внешнего рынка)	Дистанцирование от государства (модель «свободного предпринимательства»)	Торговля (прежде всего, связанная с импортом), строительство и недвижимость, отчасти — связь.
Местные власти в прочих регионах	Отсутствие значимых ресурсов	Отсутствие четко выраженной стратегии	Традиционная промышленность (машиностроение и другие отрасли)

Источник: [9, с.129].

3. Взаимосвязь экономического и политического монополизма в российских регионах: новые тенденции развития ¹

Взаимосвязь экономического и политического монополизма особенно ярко проявляется на региональном уровне, в возникновении и росте так называемого административного ресурса — понятию, постепенно переключавшемся из журналистики в научную литературу. Эта проблема становится актуальной, так как показывает тесную взаимосвязь экономики и политики: влияние экономических факторов на политический выбор и обратное влияние политического фактора на экономику.

В 1990-е годы в постсоветской России возник своеобразный порочный круг: современный российский рынок является продуктом неразвитой демократии, а неразвитая демократия, в свою очередь, становится результатом неконкурентного рынка. Объектом исследования поэтому должны стать конкретные формы взаимодействия политического и экономического монополизма в субъектах Российской Федерации. В настоящее время наибольший интерес представляет анализ взаимосвязи этих процессов прежде всего на уровне субъектов РФ. Интересно выяснить роль **административного ресурса** в каждом из регионов, с тем чтобы наметить конкретные пути.

Административный ресурс — это, с одной стороны, накопленная политическая рента (*следствие* присвоения политической ренты), а с другой — потенциал политика, позволяющий ему получать политическую ренту в будущем (*предпосылка* получения политической ренты). Поэтому можно различать **потенциальный** и **реализованный** административный ресурс.

Факторы, формирующие административный ресурс, можно с известной долей условности, разделить на политические и экономические (рис. 7). Административный ресурс есть следствие неполноты контракта между обществом и нанимаемым политиком.

Политические факторы могут рассматриваться как барьер входа на политический рынок, ограничивающий политическую конкуренцию. А неконкурентный политический рынок в свою очередь становится фактором формирования административного

¹ В данном параграфе использованы материалы докладов: [4, 12].

ресурса (рис. 7)². В каждом субъекте Федерации в настоящее время губернаторы создают свои компании, через которые распределяют государственные средства (в том числе и в свой карман).



Рис. 7. Факторы, формирующие административный ресурс

Административный ресурс — барьер входа на политический рынок, своеобразное проявление степени монополизма на политическом рынке.

О политическом монополизме свидетельствует не только количество выдвинутых кандидатов, но и, прежде всего, возможность исключения (снятия) из конкурентной борьбы наиболее значимого конкурента, а также возможность перенесения выборов на удобное для действующего главы исполнительной власти время. С тем чтобы определить монополизм губернатора (или кандидата, поддерживаемого местной властью), необходимо учесть политическую ориентацию региона, потому что выборы того или иного кандидата могут быть не только итогом усилий представителей исполнительной власти, но и результатом влияния той или иной партии в субъекте Федерации. Поэтому необходимо скорректировать процент проголосовавших за действующего главу исполнительной власти относительно политической ориентации региона.

Проиллюстрируем несколько проявлений административного ресурса на материале выборов 1996–2004 годов. Прежде всего, к ним относятся:

- ❖ возможность перенесения выборов и снятия значимого конкурента;
- ❖ давление на активность избирателей и завышение явки;
- ❖ сокращение политической конкуренции на выборах.

Анализ практики снятия кандидатов с выборов показывает, что начиная с 2000 года власть стала активнее вмешиваться в региональные избирательные компании. Если при выборах глав исполнительной власти с 1996 по 1999 годы было снято лишь 6 значимых конкурентов, то с 2000-го по 2003-й — уже 16 (рис. 8).

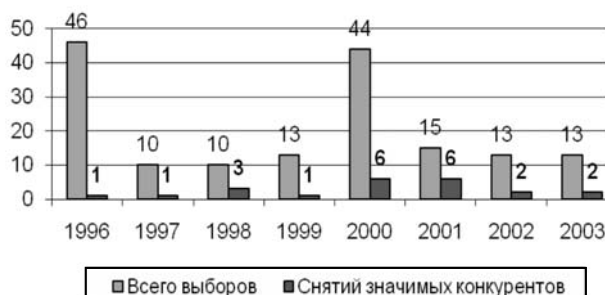


Рис. 8. Выборы глав исполнительной власти и снятие значимых конкурентов

Источник: по данным [8]

² Подробнее см.: [3].

Аналогичная тенденция наблюдается и при выборах мэров областных центров. Анализ выборов мэров крупных городов показал, что в новом тысячелетии участились случаи снятия с выборов кандидатов — серьезных претендентов на посты мэров крупных городов. С 1995 по 2000 годы было всего два случая, а с 2000-го — более 6.

На выборах депутатов в Государственную думу в 2003 году в 20 субъектах РФ зарегистрированные кандидаты выбыли из предвыборной компании. Наибольший процент выбытия зарегистрированных кандидатов в депутаты наблюдался в Республике Тыва, Сахалинской области, Хабаровском крае, Республике Дагестан, Республике Чечня, Республике Адыгея, Ставропольском крае. При этом процент проголосовавших за партию «Единая Россия» в перечисленных регионах составил 51,4 %, тогда как в среднем по России — 39,5 %.

Таблица 7

Регионы, в которых произошло значительное увеличение явки на выборах президента (2000–2004 гг.)

Регион	Явка на выборах президента в 2000 г., %	Явка на выборах президента в 2004 г., %	Разница в явке в 2004 и 2000 гг., % пп.
Республика Северная Осетия — Алания	71,47	88,75	17,28
Республика Мордовия	79,51	93,80	14,30
Республика Саха (Якутия)	69,96	81,24	11,27
Карачаево-Черкесская Республика	69,94	80,95	11,01
Тюменская область	66,50	76,62	10,12
Республика Дагестан	83,69	93,79	10,10
Республика Адыгея	65,86	75,50	9,64
Республика Башкортостан	79,56	88,61	9,05
Кабардино-Балкарская Республика	88,65	97,60	8,95

Источник: по данным [8].

Таким образом, заметно усиление вмешательства власти в ход выборов. В 2000–2003 годах на выборах губернаторов кандидаты снимались в ходе 16 избирательных компаний, на выборах мэров крупных городов — в ходе 6 компаний. Выборы в Государственную думу 3-го созыва в 1999 году проходили при более активном вмешательстве властей на этапе регистрации и отмены регистрации кандидатов, чем выборы в Думу 4-го созыва в 2003-м.

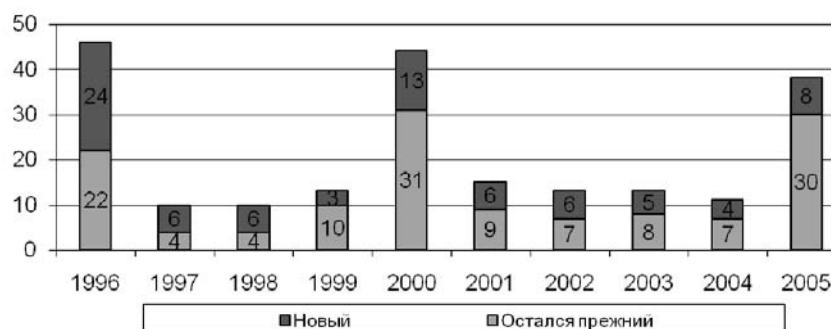


Рис. 9. Переизбрание глав исполнительной власти в 1996–2004 гг. и назначение в 2005 г.

Источник: по данным [8]

Административный ресурс связан не только с несовершенством политических рынков, но и, в свою очередь, способствует снижению экономической конкуренции. Факты существования налоговых освобождений и других льгот означают, что в регионе существует дуализм норм (разделение на своих и чужих) — конкретное проявление связи экономического монополизма с политическим, наглядное влияние административного ресурса на ограничение экономической конкуренции в регионе.

Политические факторы определяют лишь относительные возможности по использованию части имеющихся ресурсов. Абсолютные значения доступного административного ресурса определяются показателями располагаемых местных бюджетов (с учетом их зависимости от федеральных органов власти), уровнем огосударствления региона и т. п.

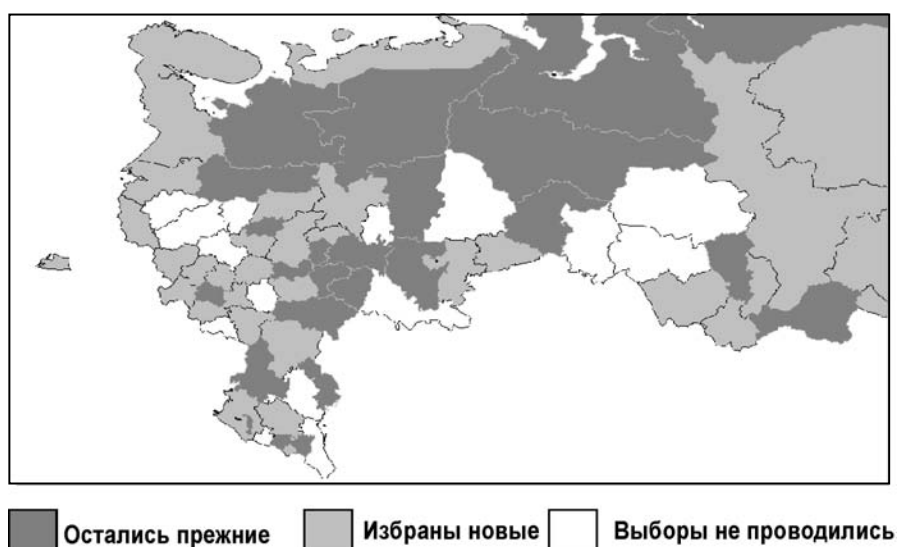


Рис. 10. Выборы глав исполнительной власти (европейская часть) 1996–1998 гг.

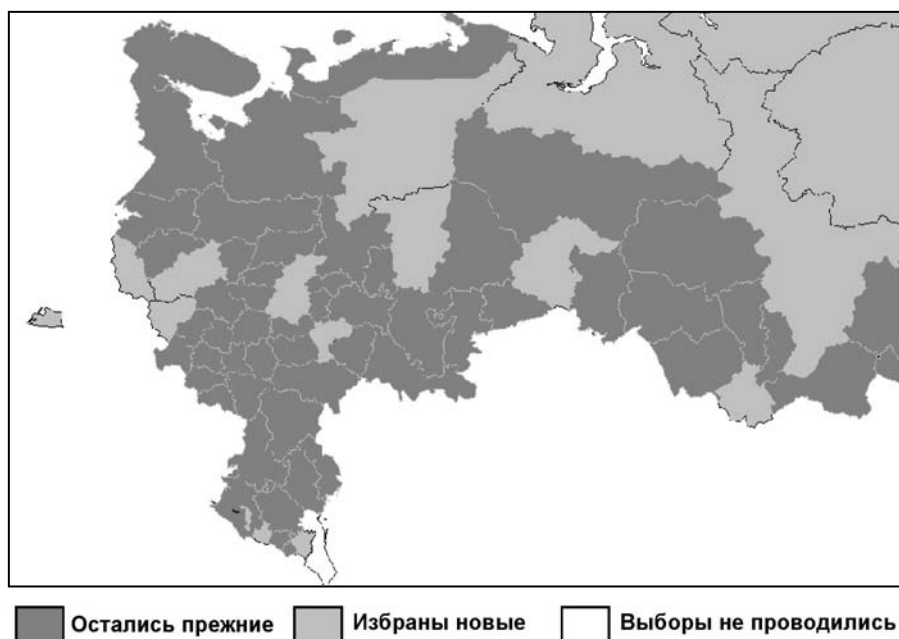


Рис. 11. Выборы глав исполнительной власти (европейская часть) 1999–2004 гг.

Анализ выборов глав исполнительной власти в 1996–2004 годах показывает (рис. 9–11), что если до 1999 года основной была тенденция к смене действующих глав, то после 1999 года в большинстве случаев главам исполнительной власти удавалось сохранить свои посты. До 1999 года лишь менее половины (45 %) губернаторов смогли переизбраться на новый срок, с 1999 по 2004 год две третьих (66 %) губернаторов сохранили свои посты.

После принятия нового порядка выборов губернаторов в 2004 году, когда кандидатура губернатора предлагается президентом РФ и утверждается региональным законодательным собранием, подавляющее большинство действующих глав исполнительной власти (79 %) сохранили посты и остались назначенными губернаторами.

При первых назначениях в 76 субъектах Российской Федерации, где эта процедура применялась (включая три ныне ликвидированных автономных округа), смена губернатора случилась только в 22 случаях, а в 54 остались у власти прежние губернаторы. Из 54 «счастливиц» 41 поставил вопрос о доверии, 10 прошли базовую процедуру, а еще три были назначены при создании новых субъектов Федерации. Среди 21 «несчастливиц» — 12 лишились власти с истечением срока своих полномочий, пятеро ушли в отставку, двое были уволены, один натолкнулся на президентское недоверие, а еще один не дождался назначения при создании нового субъекта Федерации (кроме того, еще один губернатор погиб) [7].

В это время намечается новая тенденция, которая требует своего объяснения: тенденция падения интереса к выборам и падения явки сменяется в начале XXI века на тенденцию роста явки на федеральных выборах (в первую очередь в национальных республиках), приближающейся в отдельных регионах к явке на уровне типичной для Советского Союза (99,9 %). Это особенно парадоксально при сокращении политической конкуренции: однопартийная система, один реальный кандидат на президентские выборы и назначаемые губернаторы сопровождаются формальным ростом явки (рис. 9).

В ситуации избираемого главы исполнительной власти задача кандидатов — завоевать популярность среди населения (избирателей), в то время как назначаемый глава должен быть популярным среди вышестоящих начальников. Отсюда демократический механизм, в котором выборы являются формой контроля граждан над властью, перерождается в свою противоположность.

В классической литературе обычно не уделяется достаточного внимания формам суррогатной демократии. Никто не думал о том, что формы суррогатной демократии окажутся настолько живучи, что будут постоянно напоминать нам о зависимости от траектории предшествующего развития (*Path dependence*).

Выборы в демократическом государстве — это главное средство контроля государства со стороны граждан. С другой стороны, государство также контролирует граждан. Д. Мэдисон как-то заметил, что, «если бы люди были ангелами, никакого государства не требовалось бы. Если бы ангелы управляли людьми, не было бы нужно ни внешнего, ни внутреннего контроля государства» [11]. Эту взаимную связь можно изобразить простой схемой (рис. 12):

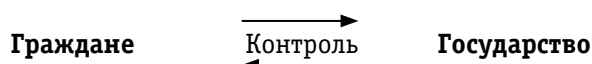


Рис. 12. Выборы как форма взаимного контроля граждан и государства

Основные черты демократии проявляются в участии в управлении государством, реализации конституционных свобод (совести, слова, собрания, печати и т. д.), равенстве возможностей для развития каждого индивидуума. Все эти основные черты демократии воплощаются в голосовании и обычно закреплены в конституции (табл. 8).

Таблица 8

Основные черты демократии

УЧАСТИЕ	Система способов вовлечения граждан в управление государством
СВОБОДА	Совокупность конституционных прав: • свобода совести; • свобода слова; • свобода собрания; • свобода печати; • свобода союзов и т. д.
РАВЕНСТВО	Возможностей, а не результатов

Не следует забывать, что в демократическом государстве наряду с системой регулярных выборов имеются и другие производные способы контроля государства, такие как разделение властей, независимый суд, свободная пресса и др.

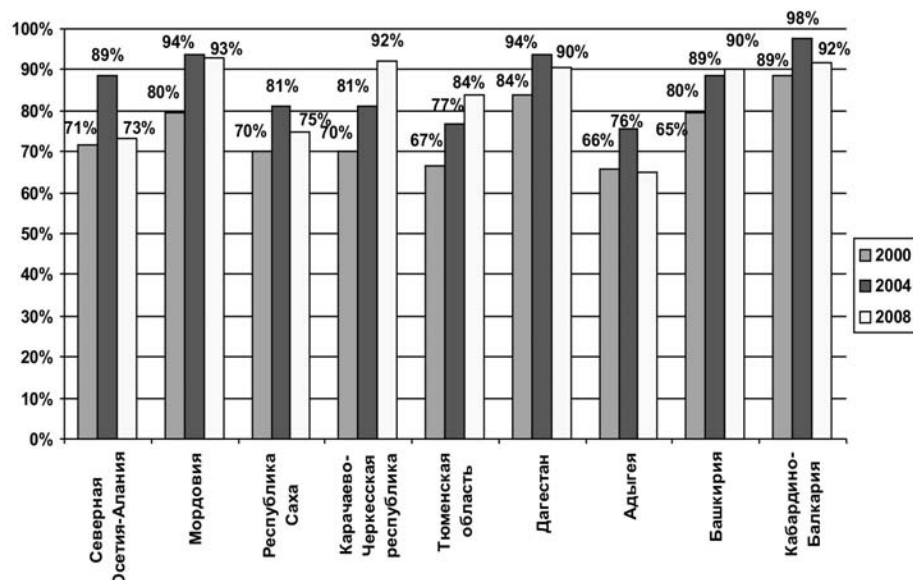


Рис. 13. Рост явки на президентских выборах России в 2000–2008 гг.

Источник: по данным [8]

Однако эти данные свидетельствуют о другой тенденции, о том, что выборы в условиях неразвитой демократии могут становиться инструментом демонстрации лояльности местных органов по отношению к центральной власти. Умение управлять массовым сознанием становится сигналом надежности местных органов власти и должно быть вознаграждено центром. Степень этого вознаграждения зависит от конкретной ситуации и может стать элементом торга.

В этих условиях уровень явки, достигающий круглой цифры (60 против 59,5 или 70 против 69,5 и т. д.), является очевидным преимуществом в глазах местной и центральной бюрократии. Именно об этом свидетельствует сдвиг, произошедший с 2004 по 2008 год. Национальные республики оказались образцом для подражания в организации и проведения выборов и в других субъектах Российской Федерации.

На последних выборах наметилась любопытная тенденция, когда на фактически безальтернативных выборах наблюдался рост явки избирателей. Общероссийская явка выросла с 64 % до 70 %, при этом уровень явки в республиках остался на

уровне 2004 года (порядка 80 %, рис.13), а наибольший вклад в рост явки внесли российские регионы (области), в которых явка с 2004 по 2008 год выросла с 61 % до 67 % (рис. 14).

Таблица 9

**Российские регионы с существенным ростом явки
на президентских выборах (2004–2008 гг.)**

Регионы	Явка избирателей в 2004 г., %	Явка избирателей в 2008 г., %	Рост 2008 к 2004 г., %
Краснодарский край	63,25	87,39	24,14
Республика Мари Эл	65,09	83,48	18,38
Омская область	66,78	83,10	16,32
Забайкальский край	55,72	70,50	14,77
Ханты-Мансийский АО	64,03	78,57	14,53
Алтай	62,58	76,86	14,28
Республика Коми	57,59	71,79	14,20
Тульская область	55,23	68,65	13,43
Иркутская область	53,18	64,74	11,57
Ямало-Ненецкий АО	80,84	91,96	11,12
Тверская область	54,90	65,90	11,00
Калужская область	56,35	67,33	10,98
Московская область	58,29	69,19	10,91
Карчаево-Черкессия	81,42	92,20	10,78
С.-Петербург	57,40	68,10	10,70
Амурская область	59,28	69,89	10,61
Мурманская область	57,61	68,00	10,39
Кировская область	60,05	70,26	10,21
Красноярский край	51,10	61,27	10,17
Кемеровская область	71,82	81,95	10,13

Источник: по данным [8].

«Локомотивами роста» явки стали уже другие регионы (табл. 10). Движение началось от «периферии» к центру. Значительное число регионов смогло существенно (на 10 % и более) увеличить явку избирателей на выборы президента.

Повышение явки связано теперь не столько с ростом политического сознания и интереса к выборам избирателей, сколько с деятельностью местных чиновников, для которых высокий процент является условием сохранения и укрепления собственной власти.

Поскольку главы регионов назначаются из центра, они должны «отрабатывать» свое назначение. Возникает порочный круг, в котором высокая явка в регионе является условием переназначения, а переназначение — условием высокой явки на выборах. Это напоминает практику Советского Союза, когда явка избирателей ниже 99 % рассматривалась как провал местных органов власти и становилась предметом особого разбирательства и организационных выводов.

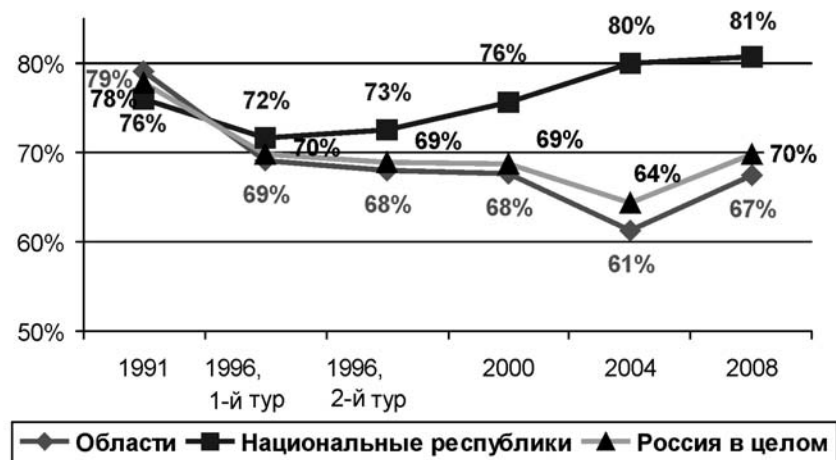


Рис. 14. Явка избирателей на выборах президента России 1991–2008 гг.

Источник: по данным [8]

Обращает на себя внимание тот факт, что регионы как бы соревнуются друг с другом в увеличении явки избирателей: 60 %, 70 %, 80 %, 90 %, 100 % (рис. 15 и 16). Означает ли это, что высокая явка избирателей в регионе будет становиться своеобразным сигналом?

Факт существования фокальных точек в распределении явки избирателей свидетельствует о существенной модификации института выборов в России на региональном уровне.

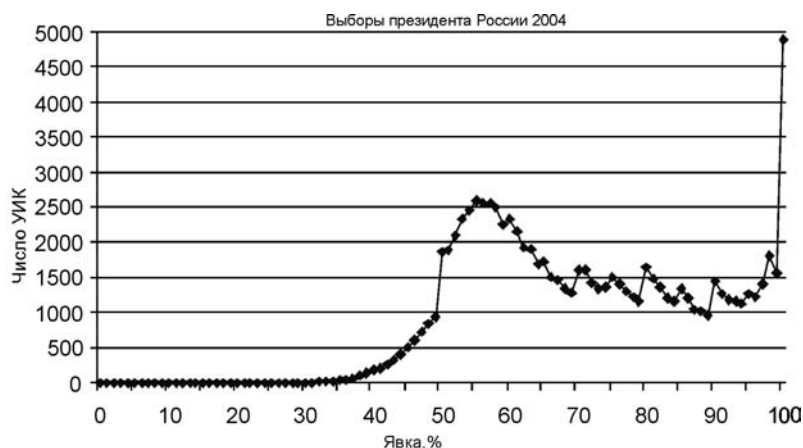


Рис. 15. Распределение участковых комиссий по явке избирателей на выборах президента России в 2004 г.

Рассчитано по данным [8]

Если распределение явки первоначально было близко к нормальному распределению, то сейчас произошли существенные изменения. Отчасти они связаны с поведением избирателей (особенно в национальных республиках), отчасти с активностью местных бюрократов, использующих явку на выборах как сигнал своей лояльности федеральному центру.

В условиях укрепления вертикали власти это становится важным фактором получения прямых и косвенных благ. Прямые заключаются в сохранении и укреплении власти — в результате большинство губернаторов сохраняют свои места, доходы и привилегии. В результате выборы перестают быть механизмом контроля граждан за

деятельностью властей, превращаясь в механизм контроля государства за деятельностью региональных и местных бюрократов и общества в целом. Отсюда падение интереса у граждан к формальным демократическим институтам вообще и к выборам в частности.

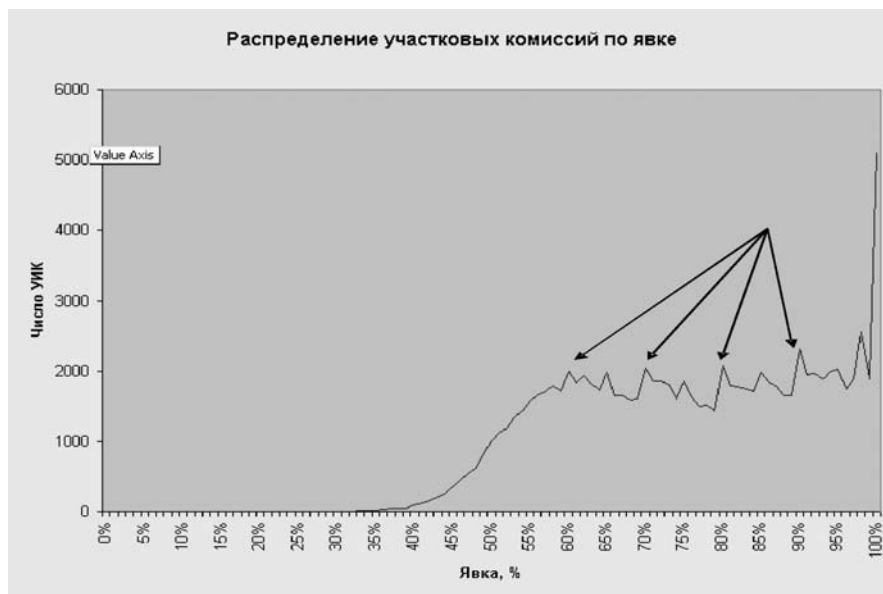


Рис. 16. Распределение участковых комиссий по явке избирателей на выборах президента России в 2008 г.

Рассчитано по данным [8]

Важными экономическими факторами, определяющими административный ресурс, являются финансовое благополучие региона, уровень государственного сектора, а также связь с местными олигархами. Чем больше финансовое благополучие, чем лучше обеспечены бюджетные расходы собственным налоговым потенциалом, чем выше социальные выплаты, тем больше возможностей у местной власти для переизбрания, тем больше экономических средств оседает в карманах местных предпринимателей.

По экономическим показателям регионы России могут быть разделены на регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры. Первые характеризуются более высоким душевым валовым региональным продуктом и высоким соотношением душевых доходов населения и прожиточного минимума (более чем в 2 раза).

Связь с местными олигархами может быть проиллюстрирована фактами существования налоговых освобождений и других льгот. Действительно, компании, пользующиеся прямой поддержкой и покровительством губернатора, нередко получают существенные налоговые освобождения, льготные заказы и другие формы финансовой помощи со стороны администрации. Если налоговыми освобождениями пользовались лишь некоторые компании в регионе, то возникает дуализм норм — разделение на своих и чужих, входящих в данное сетевое общество и чужаков. Именно этот факт не только питает административный ресурс, но и способствует ограничению экономической конкуренции (рис. 17).

Таким образом, изучение административного ресурса имеет большое практическое значение. Анализ российского политического монополизма ставит проблему реформы государства с целью создания подлинно конкурентных условий на политическом рынке. Только при наличии четких конституционных рамок деятельности государства возможно предотвращение регионального сепаратизма, угроза которого при существующей пирамидально-сегментарной системе всегда актуальна.



Рис. 17. Проявление административного монополизма

Отсутствие в России работоспособных нормативно-правовых и иных регуляторов деятельности политиков приводит к дальнейшему увеличению роли административного ресурса. Появляются черты автократического режима, когда власть концентрируется в одних руках.



Рис. 18. Связь административного ресурса с экономическим и политическим монополизмом

Таким образом, изучение административного ресурса имеет большое практическое значение. Анализ российского политического монополизма ставит проблему реформы государства с целью создания подлинно конкурентных условий на политическом рынке. Только при наличии четких конституционных рамок деятельности государства возможно предотвращение регионального сепаратизма, угроза которого при существующей пирамидально-сегментарной системе всегда актуальна.

Установление факта существования политического монополизма, объяснение его основных причин создает предпосылки для преодоления монополизма и развития политической конкуренции (рис. 18).

Приложение 1

Валовой региональный продукт на душу населения¹, руб.; 1995 г. — тыс. руб.

Субъекты РФ	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6	7	8
Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации (валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах) — всего	8 750,3	39 532,3	49 474,8	60 611,4	74 884,9	97 864,8	125 773,7
Центральный федеральный округ	8 288,4	48 205,0	58 851,5	75 739,2	94 533,1	122 665,5	164 409,1
Белгородская область	7 875,3	27 969,5	33 126,7	41 327,4	50 284,0	75 650,0	97 375,5

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Брянская область	4 815,2	17 413,5	21 511,9	27 020,0	31 942,3	37 673,4	49 908,4
Владимирская область	6 054,7	21 073,3	27 170,0	32 923,6	40 888,0	49 621,5	59 355,0
Воронежская область	6 185,7	20 365,1	24 905,4	34 789,6	42 361,8	50 003,5	58 589,3
Ивановская область	4 849,9	14 240,0	18 947,2	23 396,9	29 207,3	35 780,6	41 521,6
Калужская область	6 867,8	22 438,0	30 201,9	35 08,4	47 201,9	56 570,2	73 198,4
Костромская область	6 935,6	21 984,7	29 668,3	35 109,5	40 674,0	52 367,9	63 220,8
Курская область	6 796,7	23 677,7	28 946,1	36 545,7	46 109,9	63 396,2	73 194,4
Липецкая область	10 607,8	39 050,9	41 308,6	58 065,7	79 802,6	118 602,3	123 111,7
Московская область	6 375,7	26 687,7	35 569,3	47 323,5	62 254,8	80 775,1	106 260,4
Орловская область	6 178,7	25 168,4	31 676,1	41 322,8	49 254,6	54 411,7	69 187,1
Рязанская область	7 070,9	22 070,3	29 645,8	37 164,2	49 023,1	58 259,1	71 399,4
Смоленская область	6 315,1	25 798,1	33 575,4	39 983,1	47 238,6	54 706,5	67 541,9
Тамбовская область	4 804,6	19 133,8	25 830,2	32 858,4	40 183,2	49 290,8	56 733,1
Тверская область	6 504,7	23 073,1	31 209,8	37 695,3	47 301,9	61 396,6	66 988,4
Тульская область	6 565,0	24 291,8	30 988,5	38 894,3	43 599,8	53 950,1	67 495,9
Ярославская область	8 912,1	29 828,0	44 116,3	54 917,2	67 820,7	83 609,0	98 221,1
г. Москва	13 608,7	115 630,5	134 435,8	171 127,8	210 625,6	274 378,9	384 595,8
Северо-Западный федеральный округ	9 397,7	40 564,9	50 157,8	63 297,1	78 547,1	107 020,0	132 984,8
Республика Карелия	10 423,0	38 539,2	46 499,2	57 575,7	65 443,1	76 448,5	108 972,2
Республика Коми	15 282,0	56 619,5	75 534,6	84 101,9	105 993,7	131 447,0	174 610,5
Архангельская область	9 398,8	44 797,4	49 474,0	61 989,4	78 436,0	108 725,6	131 285,1
Вологодская область	13 745,1	53 432,8	50 934,4	63 433,6	85 271,7	129 049,8	157 114,2
Калининградская область	5 231,0	24 308,8	33 797,4	42 019,6	49 120,4	70 253,1	85 720,9
Ленинградская область	6 650,3	33 265,1	45 248,2	56 738,1	72 871,9	100 484,8	128 664,7
Мурманская область	12 984,8	59 157,8	62 965,4	76 236,9	91 088,3	142 598,2	163 333,3
Новгородская область	5 857,4	29 347,0	38 975,3	45 178,5	55 399,6	72 591,4	91 023,7
Псковская область	5 380,7	20 544,7	25 031,4	31 547,3	39 171,6	48 260,3	56 055,1
г. Санкт-Петербург	8 852,1	39 811,1	53 525,3	72 059,8	88 278,4	117 596,4	145 503,3
Южный федеральный округ	5 073,4	20 041,3	26 131,1	31 840,1	38 435,2	48 030,6	56 950,5
Республика Адыгея	3 862,8	12 315,1	14 858,6	17 707,5	22 078,8	28 084,8	37 504,3
Республика Дагестан	1 920,8	8 489,7	12 562,3	16 195,5	22 235,1	30 901,8	36 810,5
Республика Ингушетия	1 493,5	6 667,9	8 000,7	7 751,7	10 073,2	12 975,9	15 493,2
Кабардино-Балкарская Республика	3 143,5	15 948,9	21 834,2	25 369,9	28 886,0	32 354,9	41 153,5
Республика Калмыкия	2 676,0	20 183,7	22 261,8	24 676,8	22 457,2	29 348,5	33 619,7

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Карачаево-Черкесская Республика	3 683,5	12 404,2	166 39,7	23 297,3	26 230,5	30 140,3	40 988,9
Республика Северная Осетия — Алания	3 384,2	11 964,5	17 914,2	22 541,2	26 719,3	34 389,0	44 093,8
Чеченская Республика	...	...	...	...	...	...	20 446,1
Краснодарский край	5 678,4	26 713,9	34 912,4	42 477,6	48 613,5	61 455,6	72 802,6
Ставропольский край	6 283,9	19 603,9	24 780,1	29 453,4	37 144,7	44 903,8	54 168,1
Астраханская область	5 190,9	27 815,3	32 037,2	40 786,8	50 508,2	56 725,9	7 1052,4
Волгоградская область	6 471,2	23 340,8	30 513,2	38 617,7	47 927,2	57 931,8	77 811,8
Ростовская область	5 599,1	20 003,8	26 817,8	31 941,7	39 225,1	50 843,4	61 141,5
Приволжский федеральный округ	8 295,3	32 791,7	41 139,5	47 526,3	58 315,8	74 169,9	92 055,0
Республика Башкортостан	9 058,2	35 245,9	40 609,7	45 756,0	59 287,9	76 083,9	93 692,2
Республика Марий Эл	4 961,2	15 114,8	20 502,6	24 411,2	31 737,3	41 821,4	47 815,3
Республика Мордовия	4 975,8	19 219,8	24 473,2	30 848,9	37 730,1	43 993,9	53 381,2
Республика Татарстан	9231,8	49 139,3	56 479,2	66 298,7	80 811,1	103 724,2	129 775,8
Удмуртская Республика	7157,1	33 488,8	41 407,0	49 800,6	56 920,1	64 781,5	90 752,8
Чувашская Республика	5252,2	17 276,5	23 253,6	28 261,3	34 494,9	45 750,5	53 634,7
Пермский край	11 411,4	43 273,2	58 570,7	63 032,2	74677,3	95 786,2	122 839,2
Кировская область	6 718,9	23 165,6	27 297,1	33 124,0	38 810,0	48 089,0	55 124,0
Нижегородская область	8 245,7	29 090,1	41 773,2	48 321,6	59 164,0	69673,1	86 614,3
Оренбургская область	7 319,7	34 585,2	38 769,3	43 145,6	53 392,6	78 775,1	99 925,3
Пензенская область	4 543,8	16 900,3	22 547,8	28 554,2	33350,6	41 775,8	51 933,8
Самарская область	12 016,7	42 758,9	55 147,0	63 582,9	79 512,4	101 923,7	125 912,8
Саратовская область	7 029,1	23 315,4	31 094,4	36 413,6	45 189,0	57 555,1	64 634,0
Ульяновская область	6 705,5	21 411,5	27 453,2	32 922,8	40 230,6	49 721,2	61 440,6
Уральский федеральный округ	14 509,9	69 327,3	90 065,5	107 831,3	134 483,3	181 725,0	253 338,0
Курганская область	5 464,5	17 758,7	24 429,3	29 253,3	36 675,8	42 554,4	50 743,2
Свердловская область	11 135,0	34 214,7	44 119,0	52 241,3	63 766,3	82 099,0	109 004,9
Тюменская область	29 905,1	176 917,9	232 236,3	275 622,5	340 705,6	465 848,8	670 899,8
Челябинская область	8 225,8	33 012,3	39 216,5	47 775,7	61408,2	81 735,4	98 928,9
Сибирский федеральный округ	9 423,3	33 682,1	41 674,5	49 329,1	60 583,1	82 215,8	99 861,1
Республика Алтай	4 346,9	13505,1	22164,4	26160,6	33 992,8	41 840,2	47 480,5
Республика Бурятия	7 421,5	21 555,1	30314,6	38524,0	53 489,3	65779,7	77 511,7
Республика Тыва	3 572,0	11 749,3	17 012,1	22 421,0	26 540,0	32 041,5	37 563,6

Окончание приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Хакасия	8 717,8	31 333,2	36 306,2	46 443,7	53 252,2	61 096,3	77 211,0
Алтайский край	5 343,9	17 660,5	23 509,0	27 991,2	34 220,3	44 606,9	52 036,1
Красноярский край	13 353,1	71 281,0	80 038,8	77 729,0	92 390,3	124 572,7	151 551,2
Иркутская область	11 479,0	39 115,2	46 044,3	54 156,9	65 359,1	83 523,6	105 786,8
Кемеровская область	11 104,5	30 047,8	38 839,7	46 860,1	57 204,4	85 370,1	104 034,6
Новосибирская область	7 803,6	26 472,3	35 177,3	45 659,6	57 374,8	71 910,5	90 655,1
Омская область	8 575,5	21 643,1	29 219,2	44 424,1	55 650,5	93 968,5	109 493,2
Томская область	10 971,1	38 386,0	54 221,6	72 107,4	93 063,9	127 510,8	152 817,7
Читинская область	7 725,8	25 320,1	29 979,7	38 443,3	46 285,9	53 747,9	62 946,0
Дальневосточный федеральный округ	10577,0	44 932,3	57 716,4	70 194,8	84 286,3	102 584,6	126 283,9
Республика Саха (Якутия)	18 915,9	85 375,5	105 733,3	121 163,1	140 139,2	161 606,6	194 857,1
Приморский край	8 499,4	29 139,9	34 628,0	46 632,5	57 948,7	74 527,4	93 097,5
Хабаровский край	8 963,2	44 171,2	54 983,9	70 162,9	81 301,6	93 654,7	113 897,1
Амурская область	8 071,2	28 317,2	42 578,3	50 449,6	59 255,8	72 106,8	86 700,7
Камчатская область	13 175,3	49 108,7	63 274,0	71 934,1	83 488,7	99 423,4	124 398,5
Магаданская область	14 029,4	65 704,6	89 987,5	121 272,5	135 068,7	139 437,0	148 920,1
Сахалинская область	10 327,4	61 595,8	84 769,1	85 927,4	116 600,6	171 381,6	228 874,1
Еврейская автономная область	5 461,6	19 484,8	24 877,5	35 766,0	45 029,5	59 341,9	76 962,5
Чукотский автономный округ	14 694,9	65 963,0	123 130,9	187 368,1	258 146,8	242 029,7	252 097,3

¹⁾ Расчет ВРП на душу населения по автономным округам не производится в связи с несопоставимостью данных о среднегодовом постоянном населении и результатов экономической деятельности, осуществляемой на соответствующей территории.

Приложение 2

Распределение субъектов РФ по экономическим регионам

Экономические регионы	Субъекты РФ	
1	2	
1. Центральный	г. Москва Брянская область Владимирская область Вологодская область Ивановская область Калужская область Костромская область	Московская область Рязанская область Смоленская область Тверская область Тульская область Ярославская область
2. Центрально- Черноземный	Белгородская область Воронежская область Курская область	Липецкая область Орловская область Тамбовская область

Окончание приложения 2

1	2	
3. Северо-Западный	г. Санкт-Петербург Республика Карелия Калининградская область	Ленинградская область Псковская область Новгородская область
4. Северный	Республика Коми Архангельская область	Мурманская область Ненецкий автономный округ
5. Южный	Республика Адыгея Республика Дагестан Республика Ингушетия Республика Калмыкия Республика Северная Осетия — Алания Кабардино-Балкарская Республика Карачаево-Черкесская Республика	Чеченская Республика Краснодарский край Ставропольский край Астраханская область Волгоградская область Ростовская область
6. Поволжский	Республика Марий Эл Республика Мордовия Республика Татарстан Удмуртская Республика Чувашская Республика Кировская область	Нижегородская область Пензенская область Самарская область Саратовская область Ульяновская область
7. Уральский	Республика Башкортостан Пермский край Оренбургская область	Свердловская область Челябинская область
8. Западно-Сибирский	Республика Алтай Алтайский край Кемеровская область Курганская область Новосибирская область Омская область	Томская область Тюменская область В том числе: Ханты-Мансийский автономный округ Ямало-Ненецкий автономный округ
9. Восточно-Сибирский	Республика Бурятия Республика Тыва Республика Хакасия Красноярский край Иркутская область (включая Усть-Ордынский Бурятский автономный округ)	Читинская область В том числе: Агинский Бурятский автономный округ (с 1.03.2008 г. — Забайкальский край)
10. Дальневосточный	Республика Саха (Якутия) Камчатский край Приморский край Хабаровский край Амурская область	Магаданская область Сахалинская область Чукотский автономный округ Еврейская автономная область

Составлено по [2, с. 145–163].

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007 гг. М.: Весь Мир, 2007.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М.: МЭРТ, 2008.
3. Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России // Мир России. 2001. № 3.
4. Нуреев Р. М., Шульгин С. Г. Административный ресурс и его роль в формировании политического и делового цикла. Доклад на VII Международной конференции «Модернизация экономики и государство» ГУВШЭ (апрель 2006 г.).
5. Российский статистический ежегодник. М., 2007.

6. Росстат (<http://www.gks.ru>).
7. Туровский Р. Назначать или выбирать губернаторов? (<http://www.zlev.ru/159/15924.htm>).
8. ЦИК РФ (<http://www.cikrf.ru>).
9. Яковлев А. А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Постсоветский институционализм — 2006 : Власть и бизнес / под ред. Р. М. Нуреева. Ростов н/Д: Наука-Пресс, 2006.
10. Indicator Table 2 — HDR 2007/2008
11. Madison J., *Federalist*, no. 51, 347–53, 6 Feb, 1788.
12. Nureev R., Shulgin S. Focal points on Russian federal elections. Report for Annual Public Choice Society meeting. Las Vegas, March 2009.

УРОКИ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В. Г. НАЙМУШИН,

доктор экономических наук, профессор,
Южный Федеральный университет,
e-mail: velnii@novoch.ru

Анализируются теоретические и практические подходы к проблеме преодоления последствий самого глубокого за всю историю экономического кризиса 1929–1933 годов. Показано наличие общих черт и особенностей, связанных с методами и направлениями экономической политики времен «нового курса» и сегодняшними усилиями российской власти по осуществлению антикризисной программы.

Ключевые слова: Великая депрессия, «новый курс», инвестиции, занятость, государственное регулирование, социально-экономические реформы, модернизация экономики.

Коды классификатора JEL: N10.

Для большинства наших соотечественников события 1929–1933 годов, потрясшие мир капитализма, — далекая и потому не слишком актуальная историческая драма, которая не имеет к нам прямого отношения. Тем более, что она не оставила и не могла оставить следа в народной памяти страны, экономика которой развивалась в плановом режиме и не ощущала на себе грозных ударов циклического кризиса перепроизводства. Скорее наоборот. Шли годы первой советской пятилетки, и каждый из них приносил ощутимые успехи в развитии отечественной (прежде всего тяжелой) промышленности, а заодно и крепнувшую уверенность в том, что дни капитализма сочтены, что историческая правда на нашей стороне, а теория общественного развития, которой мы руководствуемся, действительно является единственно верной и всепобеждающей. Более того, кризис перепроизводства на Западе позволял быстрее и дешевле оснащать строящиеся у нас заводы и фабрики современным оборудованием, цена на которое существенно упала на мировых рынках в связи падением спроса со стороны развитых капиталистических стран.

Между тем мир капитализма в 1929–1933 годах действительно находился на грани катастрофы. Великая депрессия все стремительней вовлекала в водоворот безработицы, нищеты и отчаяния миллионы людей по обе стороны океана. В те годы, пожалуй, единственным теоретиком, который не побоялся взвалить на себя бремя моральной и интеллектуальной ответственности для ответа на главные вопросы дня, оказался великий английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Это были нелегкие вопросы. Как преодолеть спад? Как спасти рыночную экономику от, казалось бы, неминуемого краха? И, наконец, как обеспечить работой и средствами к существованию огромные массы людей, выброшенных кризисом из нормальной жизни?

Обстоятельства появления на свет кейнсианской макроэкономической теории и бурная (продолжающаяся и в наши дни) полемика вокруг ее основных положений слишком хорошо известны и не требуют от нас детального рассмотрения. Напомним лишь, что теория Кейнса всем своим существом противоречила постулату неоклассиков о том, что конкурентный процесс непрерывно двигает рыночную экономику к устойчи-

вому состоянию всякий раз, когда она отклоняется в сторону недоиспользования своих производственных возможностей. Другими словами, теория до Кейнса настаивала на принципиальной способности рыночной экономики автоматически восстанавливать временно утраченное равновесие с полной занятостью. Революционный подход английского ученого состоял как раз в обосновании прямо противоположного утверждения — свободная рыночная экономика может долго находиться в состоянии спада и депрессии и выйти из него без активного государственного регулирования ей не дано.

Подчеркивая эту сторону кейнсианского учения, М. Блауг пишет: «Если в теории Кейнса и содержится что-либо поистине новое, так это именно продуманная критика этой веры во внутренние восстановительные силы рыночного механизма. Прочитав Кейнса, можно отрицать каждый элемент его аргументации, можно подвергать сомнению даже логическую состоятельность всей кейнсианской схемы, но невозможно сохранить веру в способность свободной рыночной экономики автоматически поддерживать полную занятость... В любом случае кейнсианская революция означала подлинный конец доктрины *«laissez faire»* [1, с. 607].

Основная рекомендация Кейнса правительству, ответственному за экономическую политику, звучала для того времени абсолютно неожиданно. Правительство должно увеличивать расходы, чтобы стимулировать эффективный совокупный спрос, а это, в свою очередь, будет способствовать развитию производства и появлению новых рабочих мест, а следовательно, снижению безработицы. Опасность, связанная с недостаточностью спроса, проявляется, по Кейнсу, через действие основного психологического закона, который гласит, что люди склонны, как правило, увеличивать свое текущее потребление, но не в той же мере, в какой растет их доход.

Действие «основного психологического закона» приводит к тому, что предприятия, производящие потребительские товары, не могут сбыть весь объем своей продукции. Они вынуждены сокращать производство, откуда возникает сокращение занятости. А поэтому занятость может расти только со скоростью роста инвестиций. Проблема, следовательно, в том, чтобы все сделанные сбережения превращались в инвестиции. В этом случае в дело вступает еще один дополнительный фактор, ускоряющий выход из кризиса. Кейнс назвал его мультипликатором (множителем). Он показал, что когда происходит общий рост инвестиций, то общий доход увеличивается не только в данной отрасли экономики, но и во всех смежных с нею отраслях, включая и те, которые, на первый взгляд, технологически от нее весьма далеки. Например, инвестиции в машиностроительной промышленности непременно вызовут рост инвестиций в производстве продуктов питания или одежды, поскольку машиностроители, увеличившие свои доходы, повысят спрос на предметы первой необходимости.

С точки зрения Кейнса увеличение экономической активности государства отнюдь не угрожает частной инициативе как основе рыночной системы.

Иными словами, рост экономической роли государства — это вовсе не конец рыночной экономики. Хотя этот процесс либералу кажется ужасным нарушением индивидуалистических принципов, он неизбежен и необходим, считает Кейнс. Это расширение государственных регулирующих функций видится ему единственно возможным средством избежать полного разрушения существующих институтов и условием плодотворного осуществления индивидуальной инициативы.

Конечно, теория Кейнса подвергалась острой критике с разных точек зрения. Под сомнение, в частности, ставился главный вопрос: способно ли правительство с помощью этой теории противодействовать цикличности или ее положения далеко не полностью учитывают невероятную сложность экономических отношений, которая может опрокинуть прогнозы автора «Общей теории»? [4, с. 67]. Выдвигались также

возражения против обобщенного подхода к оценке деятельности разных фирм на том основании, что в одних и тех же обстоятельствах фирмы действуют не одинаково. Указывали и на то, что неожиданная прибыль может нарушить равновесие по Кейнсу, а также на то, что нет гарантий, будто растущие расходы государства вдохнут жизнь в стагнирующую экономику.

Наиболее серьезный критический довод состоял в том, что Кейнс не так уж далеко ушел от неоклассической теории. Ведь она рисовала картину устойчивого экономического равновесия, соответствующую периодам полной занятости. А это означало, по мнению критиков, что, как только более или менее достигается такая ситуация, неоклассический метод анализа становится таким же полезным, как и прежде. Таким образом, продолжали критики, теория Кейнса представляет собой просто частный случай более общей теории Маршалла и не может иметь значения для процветающей экономики.

Если отвлечься от сугубо теоретических аспектов кейнсианского учения, то в сухом остатке мы имеем две важные идеи. Во-первых, глубокую убежденность Кейнса в безальтернативности государственного вмешательства в процесс функционирования рыночной экономики. И, во-вторых, его твердую приверженность системе частного предпринимательства, что бы ни говорили на этот счет его противники.

Дело, следовательно, не в том, чтобы отказаться от частной инициативы и частного предпринимательства в пользу расширения государственных функций по регулированию экономики, а в том, чтобы найти приемлемый баланс этих двух начал. «К 30-м годам тезис о существовании конкуренции между многими фирмами, которые неизбежно являются мелкими и выступают на каждом рынке, стал несостоятельным. С конца прошлого (XIX. — *Авт.*) столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников» [2, с. 40].

Однако центральное место в системе государственного регулирования Кейнс отводит все же не борьбе с монополиями, а двум способам стимулирования производства, которым он придает решающее значение. «Стремясь к установлению общественно контролируемой величины инвестиций... я поддержал бы вместе с тем все мероприятия, направленные на увеличение склонности к потреблению, ибо, что бы мы ни делали в области инвестиций, вряд ли можно будет поддержать полную занятость при существующей склонности к потреблению. Таким образом, имеется достаточно оснований для одновременных действий в двух направлениях — и увеличения инвестиций, и увеличения потребления» [3, с. 398–399].

Исторически сложилось так, что проверить практическую применимость своих идей Кейнсу удалось прежде всего на американской, а не на английской почве. В 1932 году пост президента США занял человек, от которого ждали «политического и экономического чуда». Этого человека звали Франклин Делано Рузвельт. Глубокая погруженность Америки 30-х годов в экономические проблемы объективно требовала от него кардинального изменения экономической политики. И оно действительно произошло, войдя в историю США под именем «нового курса». Причем лечение недугов американской экономики началось еще до того, как «врачи» (в том числе и Кейнс) выписали соответствующие рецепты. «Лекарство было применено еще до того, как медицинские светила окончательно убедились в его действенности. Первые сто дней «нового курса» породили такой мощный поток социального законодательства, который до этого сдерживался плотиной государственного безразличия в течение почти 20 лет. Эти законы были призваны повысить социальный настрой и укрепить мораль недовольной нации. Но не социальное законодательство было призвано вернуть

к жизни пациента. Главное тонизирующее средство виделось в другом — в намеренном расширении *государственных инвестиций*» [9, с. 239].

В результате уже в первые годы проведения «нового курса» правительство США превратилось в крупного экономического инвестора. Америка активно занялась реализацией проектов строительства и сооружения дорог, плотин, общественных зданий, аэродромов, морских портов, жилищ и т. п.

Приехав в Вашингтон, Кейнс стал активно настаивать на увеличении инвестиционных программ государства. Он аргументировал свою позицию тем, что частные инвестиции достигли к этому времени своей низшей точки. С 1929 по 1932 год произошло их снижение на 94 %, и надо было сделать что-то для того, чтобы запустить инвестиционный мотор, который способен вызвать рост экономической активности. А поскольку частный капитал оказался в условиях кризиса не способен это сделать, постольку Кейнс делал безупречный логический вывод — функцию инвестирования должно взять на себя государство. Не случайно поэтому, «когда «Общая теория» Кейнса увидела свет в 1936 году, она была воспринята не столько как новая радикальная программа действий, сколько как защита уже проводившегося курса, как его объяснение» [9, с. 240].

Между тем, было бы крайним упрощением представлять себе дело так, как будто Рузвельт именно благодаря Кейнсу обрел твердую почву под ногами и получил от гениального экономиста окончательное подтверждение своего курса. Этот курс как раз в описываемое время проходил один из критических этапов своего осуществления. Дело в том, что Рузвельту была известна в общих чертах позиция Кейнса. Однако американский президент испытывал определенные сомнения в том, что усиление роли государства окажет благотворное воздействие на ускорение экономического роста в США. Природа этих сомнений, в общем, понятна. Буржуазному политику сама мысль о необходимости активизировать роль государства не могла представляться вполне respectable. На это он может пойти лишь в чрезвычайных обстоятельствах. А в 1934 году уже появились явные признаки выздоровления американской экономики. Так стоит ли и дальше экспериментировать с государственным регулированием и не лучше ли предоставить, оживающим рыночным силам довести до конца процесс восстановления экономического роста. Такие настроения были характерны не только для испытывавшего колебания президента, но и для многих влиятельных членов его администрации. По свидетельству министра труда г-жи Ф. Перкинс, формула Кейнса, что в «случае если происходит падение частных инвестиций, то государственные расходы должны быть увеличены», широкого признания среди них не получила» [5, с. 225].

Сомнения такого рода свойственны и современным американским экономистам-историкам, которые стремятся извлечь полезные для сегодняшнего дня уроки из теории и практики «нового курса». Еще в середине 80-х годов прошлого века американский историк-экономист Р. Уэпплз провел опрос среди 180 своих коллег, в ходе которого выяснилось, что применительно к Великой депрессии тезис о том, что, взятая в целом, политика «нового курса» способствовала увеличению продолжительности этого глобального кризиса, разделяют 50 % экономистов.

Что касается Кейнса, то, с его точки зрения, основная дилемма «нового курса» заключалась в необходимости последовательно решать две сложнейшие задачи. «Вы стоите перед двойной задачей, — писал Кейнс Рузвельту, — восстановлением и реформой: преодолением экономического кризиса и проведением давно назревших социально-экономических реформ. Что касается первой задачи, то для ее достижения крайне важны темпы и быстрые результаты. Реализация же второй задачи также может быть крайне необходима, но поспешность ее осуществления способна нанести не-

малый ущерб, и поэтому крайне важно в первую очередь определиться с долгосрочной целью, нежели достичь ее в кратчайшие сроки» [7, с. 290].

Вполне понятно, что речь в данном случае идет не только об Америке, но и вообще о любой стране, которая по тем или иным причинам переживает депрессивное состояние. Именно перед такой дилеммой стоит и современная Россия, которая должна одновременно преодолевать последствия мирового кризиса и определять пути модернизации своей экономики, диверсификации ее отраслевой структуры, повышения конкурентоспособности отечественной продукции и т. д. Для решения второй задачи окажется крайне необходим высокий престиж современной российской власти, а он может быть сохранен и упрочен только в том случае, если будет обеспечен успех краткосрочного восстановления. Именно он даст необходимые движущие силы для реализации программ долгосрочного развития. Таким образом, нашей ближайшей целью является не радикальное реформирование, рассчитанное на далекую перспективу, а увеличение национального дохода и обеспечение работой всех, кто в ней нуждается. В этом направлении должны работать три фактора. Во-первых, рост расходов населения, во-вторых, рост инвестиций делового сообщества, в-третьих, рост расходов по линии государственного сектора за счет займов или внутренних источников, включая золотовалютные резервы, накопленные за годы благоприятной конъюнктуры на внешних рынках энергоносителей. Рассуждать о динамике и роли каждого из этих факторов на разных этапах кризиса нам уже нет необходимости, ибо за нас это уже сделал Дж. Кейнс. В плохие времена первый фактор не может проявить свое действие в достаточной мере. Второй фактор вступает в действие только в форме вторичной атаки на экономический кризис, после того как расходы государственного сектора создадут мощное течение. Поэтому только третий фактор и может обеспечить сильный первоначальный толчок к экономическому восстановлению.

Таким образом, центральным пунктом программы Кейнса, которая, как нам представляется, имеет универсальный характер и вполне приложима к нашим условиям, выступает требование увеличить государственные расходы, призванные напрямую стимулировать промышленное производство.

Еще раз подчеркнем: Кейнс вовсе не был сторонником безграничного расширения во времени и в пространстве государственного регулирования экономики. Он никогда и не скрывал, что именно в укреплении деловой уверенности бизнес-сообщества видит главный инструмент восстановления капиталистической экономики. Что же касается функциональной роли государственных расходов, то он считал их инструментом переходного периода. Его следует применять до тех пор, пока частный капитал не возобновит своей нормальной деятельности. Именно это обеспечит настоящее преодоление экономического кризиса.

Как ни парадоксально это звучит, но именно такой подход к соотношению роли частного бизнеса и государства в условиях развитой рыночной экономики XX столетия казался совершенно неприемлемым автору «нового курса». С точки зрения Рузвельта, государственное регулирование должно стать постоянной составляющей западной экономики. В противном случае неизбежно повторение таких событий, как биржевой крах 1929 года и последовавший за ним экономический кризис. Они стали следствием безудержной гонки верхушки американского общества за сверхприбылями и накоплением личных богатств.

В этом, собственно, и состоит принципиальная разница в позициях Кейнса и Рузвельта. Первый из них рассматривает государственное регулирование экономики как вынужденную меру кризисного периода развития капитализма, а второй видит в нем инструмент социального реформирования, с помощью которого можно и нужно предотвращать крайне негативные для общества последствия «грубого индивидуализма» и безудержной погони за прибылью любой ценой. Кейнс считал, что главная зада-

ча государства состоит в том, чтобы обеспечить максимально благоприятные условия для инвестиционной деятельности крупного капитала, который выведет, в конечном счете, экономику из кризиса. Рузвельт же, в свою очередь, был уверен, что этого недостаточно. Государство должно взять на себя более широкую миссию — осуществление социальных программ и регулирование деятельности крупных корпораций в интересах большинства населения Америки.

В ряде выступлений и речей Рузвельт прямо призывает к отказу от философии свободного рынка и утверждает, что республиканцы вводят в заблуждение общество, когда утверждают, будто экономические законы неизменяемы, священны, нерушимы. Что именно они способствуют возникновению паники, которую никто не может предотвратить. «Но пока они городят всякую чепуху об экономических законах, люди голодают. Мы должны распрощаться с представлением о том, что экономические законы являются продуктом природы. Они творятся людьми» [6, с. 657].

Встреча с Кейнсом окончательно убедила президента-демократа в необходимости проведения радикальных экономических реформ, поскольку процесс еще не приобрел необратимого характера. Ведь стоит вернуться к нормальным (докризисным) формам экономической жизни, как необходимость в чрезвычайных расходах государства, согласно кейнсианской концепции, отпадет сама собой, и ни о каких социальных реформах нельзя будет и мечтать. Следовательно, послушав Кейнса, Рузвельту надо было поступить с точностью до наоборот, то есть решительно приступить к реализации стратегии социальных реформ и вселить большую уверенность не столько в деловое сообщество, сколько «в наиболее обездоленную третью часть американской нации — голодную, бездомную и одетую в лохмотья» [10, с. 448].

Именно с этой целью в июле 1934 года Рузвельт инициирует подготовку законодательства о социальном обеспечении, которое становится основополагающим в этой сфере вплоть до конца XX столетия. Закон был принят 15 августа 1935 года, и при его подписании Рузвельт сделал следующее программное заявление. «Мы никогда не сможем обеспечить на 100 % защиту всему нашему населению против подстерегающих его опасностей и превратностей жизни, но мы попытались разработать закон, который обеспечит определенную защиту для среднего гражданина и его семьи в случае потери им работы и нищеты в старости». Одновременно этот закон, по словам президента, «преследует цель уменьшить возможность проявления депрессий в будущем» [8, с. 79].

Разумеется, закон о социальном обеспечении немедленно вызвал волну критики со стороны тех слоев общества, чьи интересы он ущемлял. Ведь в законе говорилось, что финансирование мероприятий по социальной защите будет происходить за счет взносов предпринимателей. Но Рузвельт не собирался уступать в этом принципиальном вопросе. Он полагал, что в данном случае все дело в том, чтобы исключить в будущем возможность для любого «поганого политика» лишить налогоплательщиков юридического, политического и морального права на получение пенсий и пособий по безработице. И это становилось возможным именно благодаря системе налоговых отчислений из прибылей предпринимателей.

Параллельно шла разработка нового налогового законодательства. Оно имело целью создание системы государственного перераспределения доходов. Администрация исходила из того очевидного факта, что богатейшие люди находятся в куда лучшем положении, чем средний американец, и поэтому имеют возможность выдерживать тяготы дополнительного налогового бремени без особых потерь. Зато повышение налогов на эти слои общества положительно скажется на уменьшении огромных разрывов в экономических возможностях. Рузвельт, который до известного времени довольно безразлично относился к нуворишам, в июне 1935 года в интересах социальной реформы направляет в Конгресс законопроект, который предусматривает

повышение налогов на прибыли корпораций и на выплачиваемые дивиденды, введение дополнительных налогов на наследство и т. п. Иными словами, он посягает на часть доходов наиболее состоятельной части американского общества. В деловых кругах и консервативных средствах печати поднялся такой вой протеста, который не сопровождал до этого ни одну инициативу Рузвельта. В правых газетах была запущена мощная пропагандистская компания, во время которой президента обвиняли, чуть ли не в подрыве устоев американского общества. Рузвельту удалось осуществить свою налоговую революцию только ценой огромных усилий. Налоги на прибыли корпораций и богатейших слоев американского общества возросли в 4 раза, а их доля в федеральном бюджете увеличилась с 12,3 % до 19,1 %. Эта компания борьбы за новое налоговое законодательство отняла у Рузвельта немало сил, но и принесла ему огромную радость, ибо ее успешное проведение закладывало, как он считал, краеугольный камень новой Америки.

Между тем в 1937–1938 годах в Америке наступил очередной экономический спад, и Кейнс считал этот момент вполне подходящим для того, чтобы в последний раз попытаться убедить президента США в том, что главное условие выхода из кризиса не развитие социальных программ, а укрепление уверенности деловых кругов, что только она является единственным гарантом оживления инвестиционных процессов и выхода из очередного витка депрессии. Однако Рузвельт и на этот раз не согласился со своим оппонентом. Он по-прежнему настаивает на том, что сохранить демократические институты Америки (а в этом он видит свою главную задачу) невозможно, если не подвести под них прочный фундамент экономических и социальных гарантий для наиболее обездоленных слоев населения. В противном случае события могут развернуться так, как в нацистской Германии или большевистской России. Это фундаментальное соображение укрепляло уверенность Рузвельта в правильности избранного им курса социальных реформ, которые были направлены на ограничение экономической власти самых богатых слоев американского общества.

Конечно, действия администрации в рамках «нового курса» не были избавлены от ошибок и заблуждений. Ей приходилось на ходу определять, какие его элементы станут постоянными в экономической политике США, а какие носят преходящий характер. И все же надо признать, что Рузвельту и его единомышленникам удалось сделать главное. Их политика формирования «государства благосостояния» оказалась в целом успешной. Этот успех был обеспечен глубоким пониманием того факта, что без общенациональных и притом крупных социальных программ федерального правительства система частного хозяйственного капиталистического производства лишена будущего. Причина этого заключается прежде всего в том, что обеспечить расширенное воспроизводство важнейшего фактора развития современной экономики — человеческого капитала возможно только с помощью нацеленной на решение этой задачи социальной политики.

Америка и сегодня, несмотря на финансово-экономический кризис, тратит огромные средства на программы развития человеческих ресурсов. Именно эти программы стали в эпоху глобализации одним из инструментов достижения цивилизационной конкурентоспособности США и обеспечивают их доминирование в современном мире. В этом значительная заслуга Ф. Д. Рузвельта. Именно он сумел вдохнуть вторую жизнь в американскую политическую систему, не поддавшись уговорам Кейнса сделать главный упор на обеспечение «уверенности деловых кругов». Рузвельт сделал гораздо больше, чем просто вытащил Америку из Великой депрессии. Он подвел под демократические институты США экономическую базу, позволившую сохранить и развивать эти институты, созданные еще в XVIII столетии отцами-основателями американской политической системы. Пожалуй, именно в этом заключается непреходящий урок «нового курса» для всех современных правительств, в том числе и нашего собственного.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 607.
2. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979. С. 40.
3. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 398–399.
4. Arthur F. Burns. The Frontiers of Economics Knowledge. N. Y. — 1954. P. 67.
5. Perkins F. The Roosevelt I Knew. N. Y., 1946. P. 225.
6. Public Papers Addresses of Franklin D. Roosevelt. Vol. 1. N. Y., 1938. P. 657.
7. The Collected Writings of John Maynard Keynes. Activities 1931–1939. Vol. XXI. P. 290.
8. The New Deal. Documentary of the United States. Columbia, 1968.
9. Heilbroner R. The Worldly Philosophers. N. Y., 1946. P. 239, 240.
10. Harrod F. The Life of John Maynard Keynes. London, 1951. P. 448.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ КОНТРАКТАЦИИ ЧЕРЕЗ ОРГАНИЗАЦИЮ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

И. С. ПЫЖЕВ

кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики, управления и природопользования
Сибирский федеральный университет
igsep@yandex.ru

Д. Я. НОВГОРОДЦЕВ,

аспирант,
Институт экономики, управления и природопользования
Сибирский федеральный университет
novgorodd@ya.ru

Переосмысление онтологических оснований существования организации выводит исследование, в рамках данной статьи, на микроанализ контрактных отношений. Авторами предлагается оригинальный подход к определению организации, возможности которого затем применяются для формирования модели институциональной динамики.

Ключевые слова: институциональная динамика, контрактация, неопределенность, организация.

Коды классификатора: B52, C73

1. Предпосылки модели институциональной динамики

Прежде чем приступить к постановке модели институциональной динамики, необходимо перечислить базовые категории, на концептуальном единстве которых основывается разрабатываемый подход. К таким категориям следует отнести: «организация», «неопределенность», «контрактация», «институт». Определение перечисленных категорий осуществляется через отношение друг с другом.

Институт, прежде чем стать ограничением чьего-либо поведения, возникает как источник свободы действия в результате контрактной реакции организации на неопределенность. Институт, таким образом, рассматривается не в социологической традиции [2, 11] — как детерминанта поведения атомизированного актора, а в исконно экономической трактовке [1, 3, 5, 6, 8, 9 и др.] как то, что делает выбор организации, вписанной в топос метаорганизационной общности, свободным. Причастность любой организации формируемому ей универсуму, предполагает предпосылку относительно генетической преемственности формирования внешней институциональной структуры неопределенности, определение которой остается делом техники контрактной спецификации.

Институт — это, в первую очередь, элемент ожидания организации в отношении неопределенности. Система институтов дает относительно цельный образ неопределенности, ориентируясь на который организация формирует и реализует свою программу деятельности.

Институционализм, с нормативным пониманием природы экономического действия, как-то не согласуется с традиционно-экономическим объяснением, видящим в основании действия исключительно эгоистический интерес реализующего его лица. С другой стороны, фактор неопределенности играет роль лишь в моделях-приложениях

основного течения экономической мысли и до сих пор органически не вписан в его парадигму. Следует оговориться, что мы ни в коей мере не претендуем на обсуждение предметного поля институциональной экономической теории вообще и новой институциональной экономической теории в частности. Это вопрос отдельного рассмотрения [4, 8 и др.].

Организация и неопределенность — до такой степени тесно переплетенные понятия, что их невозможно разделить¹. Организация — есть следствие неопределенности, и сама же является ее источником, когда, преодолевая ее и создавая себя, усложняет систему метаорганизационной структуры. Метаорганизация создает общий неопределенный фон, для каждой из своих локализаций. Между тем метаорганизация является, пусть и не простой, но все же суммой всех организаций, в нее входящих. И в этом аспекте она представляется вполне определяемой. Но с точки зрения любой из составляющих ее организаций, ограниченной локализованным восприятием, она выступает в роли *terra incognita*.

Подобно тому как движение есть способ бытия материи, так же и преодоление/генерация неопределенности есть форма существования организации. Конкретизируем этот процесс. Любое действие организации направлено на спецификацию условий, формирующих рамки возможностей его (действия) реализации. Это, конечно же, поступательный процесс: действие в исходных рамках позволяет организации расширить эти рамки и на следующей стадии нарастить свой деятельностный потенциал.

Организация, как процесс, направленный на спецификацию неопределенности, имеющей организационную природу, неминуемо выявляет другую организацию, точнее — ее образ. При этом если организация существует объективно (или даже материально), то ее образ — это некое абстрактное представление, запечатленное в категориальном аппарате другой организации. Следовательно, образ представляет собой межорганизационный стык двух и более институциональных систем [1, 5, 10].

Смоделировав поведение контрагента, организация выявляет дополнительные институты как возможности воздействия на неопределенность. В чем конкретно это проявляется? Доселе первая организация ничего не знала о второй, и какие-либо действия в ее отношении были невозможны. В процессе рефлексивного воздействия на неопределенность она выявила некую возможность действия — институт, который, путем следующих из него спецификаций, неминуемо выводит ее на относительно цельный образ — представление о другой организации. Теперь, частично постигнув «механику» действия контрагента, выявив рычаги его управления, организация формирует информационное множество из набора институтов вида «мое действие — действие контрагента». При этом каждому из предусмотренных действий контрагента приписывается личная ценностная оценка.

Процесс институциональной динамики описывается в сопоставлении, как минимум, двух систем информационных множеств, через которые проходит организация. Первой системой будет описываться исходная статичная ситуация, быть может, даже с нулевой спецификацией, когда «природа» управляет организацией, делая за нее выбор, то есть контракт отсутствует (левая часть на рис. 1). Символами «–» и «+» обозначены выигрыши организации. Подобные ценностные оценки, конечно же, условны и следуют из предшествующего опыта. Если ранее было зафиксировано какое-то состояние, которое создало базу для сравнения будущих ожидаемых состояний, тогда относительно худшие ожидаемые состояния — это «–», а лучшие — «+».

Вторая система описывает итоговую ситуацию расширенного (относительно первой) информационного множества, опорой которому служит контракт, с помощью ко-

¹ Связь организации и неопределенности понимается онтологически. Выявленная на локальном уровне метаорганизационного топоса неопределенность, институционализируясь, продуцирует рост разнообразия форм организации, а это, в свою очередь, является единственным источником неопределенности. Нет организации — нет неопределенности, и наоборот.

торого организация приобретает рычаг управления «природой», специфицируя факторы, определяющие ее поведение (правая часть на рис. 1). В данной ситуации у организации появляется непустое информационное множество — выбор, могущий повлиять на исход игры. Также, в отличие от первой ситуации, где единственно деятельный участник игры N не заинтересован в ее исходе, в данной игре появляется равновесное решение (к которому приводит крайняя левая ветвь дерева).

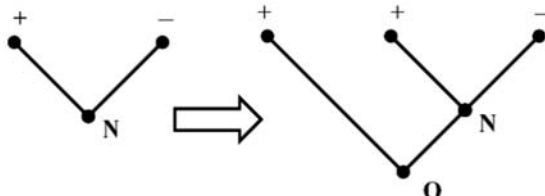


Рис. 1. Переход от институционального дерева нулевой спецификации к дереву первичной спецификации

Чтобы управлять «природой», или неопределенностью, необходимо выявить в ней элементы и связи организации. «Природа» приобретает организационные очертания в информационных множествах постигающих ее организаций.

Та же ситуация представлена и на рис. 2, только дерево игры перевернуто и спроецировано на координатную плоскость «спецификация — результат транзакции» ($S-TR$). Прямая, которой принадлежат точки O и N , представляет собой все потенциально доступные для организации информационные множества, а также является контрактной кривой ее институциональных спецификаций. Это динамический ракурс организации неопределенности.

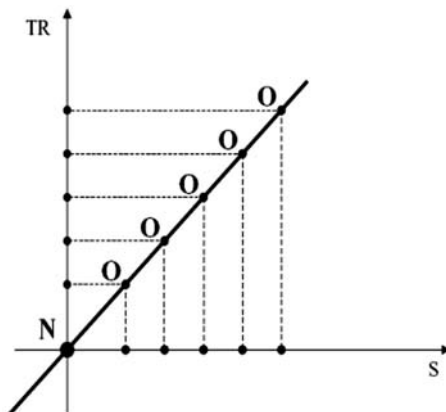


Рис. 2. Контрактная кривая институциональных спецификаций

Первичная спецификация неопределенности, представленная на рис. 1, достигнутая первым информационным множеством, позволяет организации, которая его установила, повлиять на действия другой организации, в отношении которой оно установлено. Установив наличие связи между своим действием и ответом контрагента, а также дав субъективную ценностную оценку этому ответу, организация так выстраивает свое поведение, что достигает максимально возможного для себя результата на данном уровне институциональной спецификации. Однако степень влияния на действия контрагента весьма ограничена. Ограничение это обусловлено присутствием неопределенности, величина которой сократилась, но по-прежнему велика. Дело в том, что «природа» как бы адаптируется к информационным множествам организации. И делает она это посредством организации, в отношении которой было создано информационное множество.

2. Постановка модели институциональной динамики

Пожалуй, наиболее примечательной особенностью предлагаемой модели институциональной динамики является то, что в ее рамках совмещаются разные точки зрения на один и тот же объект. В этом отношении модель, как инструмент исследования, должна демонстрировать решение, лежащее на стыке нескольких семантически размытых субъективно-информационных сред двух и более организаций.

Без потери общности будем рассматривать только две организации, которые объединяет явная связь — некоторая совместная деятельность (последовательность трансакций), в той или иной мере отвечающая интересам каждой из сторон-контрагентов. Каждая из двух организаций, по внутренним причинам, стремится специфицировать иммобилизующую ее потенциал неопределенность. В этом стремлении постепенно, начиная с открытия своего «незнания» (условие нулевой спецификации), а затем противопоставляя ему «знание», она открывает образ другой организации, институционализация мотивации поведения которой становится предметом контрактной спецификации взаимодействия обоих контрагентов.

В формировании института организация исходит из необходимости реализации контрагентом того или иного действия, способствующего успешному для себя исходу трансакции (последовательности трансакций). Ориентируясь на это, она выявляет фактор в поведении контрагента, значение которого будет определять целевой показатель, определяющий ее личный интерес в трансакции. Далее необходимо создать институт. Для этого формулируется функционал, связывающий фактор и *контрфактор*, управляющую переменную политики организации, влияющую на контрагента, а точнее, на значение, которое принимает факторизованный параметр.

Таким образом, институциональная связь создана. Однако ее необходимо настроить так, чтобы значение фактора удовлетворяло целевому показателю организации. Для этого используется процедура контрактного торга, управление которой осуществляется в духе «невидимой руки» рынка, устанавливающей такое минимально достаточное значение контрфактора, которое мотивирует контрагента выбирать удовлетворяющее целевому показателю значение фактора.

Будучи формализованными, факторы и показатели, а также связи между ними, дают систему оптимизационных уравнений, решение которой относительно управляющего контрфактора организации — дело математической техники.

Современная теория контрактов ограничивается лишь этим односторонним решением (задача принципала для агента). Исходя из своих предпосылок, лежащих за пределами компетенции экономического знания (психологическая склонность к риску), она не признает перераспределения изначально назначенных ролей между организациями. Принципал и агент сохраняют *status quo* [7, 9, 10, 12 и др.]. Тем самым из поля зрения модели выпускается возможность институциональной динамики организаций. Одновременно с этим нельзя не признать тот довод, что модель не может претендовать на звание институциональной, если она не в состоянии продемонстрировать перманентно присущих институтам изменений.

Для того чтобы придать модели динамичность, необходимо интернализировать понятие риска в корпус экономического знания. Риск для конкретной организации претерпевает изменения в процессе модификации институциональных представлений. Раскрепостив, таким образом, организацию, можно продемонстрировать решение той же системы, но в обратном направлении (задача агента для принципала, как пример). Контрфактор и фактор меняются местами, и теперь критическое значение определяется для того, что ранее было фактором. Появляется возможность сопоставить пару полученных решений, выраженных через одни и те же переменные. В результате сопоставления определяется место каждой организации на ветвях дерева

институциональных спецификаций. И, самое главное, появляется возможность определить пороговые значения вероятностных оценок каждого фактора, вокруг которых будет определяться местоположение организаций в институциональной структуре относительно друг друга.

3. Общая запись модели институциональной динамики

Предложенная ниже модель описывает типовой контрактный процесс формирования транзакции. Первая организация, а строго говоря, порядок не имеет значения, выявляет из неопределенности возможность действия. Другими словами, она осуществляет первичную спецификацию транзакции, а вместе с этим формирует институциональный образ второй организации.

Выявление транзакции обусловлено внутренней природой организации, как процесса, направленного на определение неопределенности. Возможность этого основывается на наличном состоянии институциональной структуры организации.

Итак, исходная ситуация характеризуется отсутствием всякой спецификации взаимодействия относительно транзакции. В этом случае организация имеет дело с полной неопределенностью, раскрывающейся в том, что ей противостоит некий неопределенный игрок, часто именуемый «природа». Такая ситуация приводит к тому, что исход любого возможного взаимодействия будет определяться случайным образом, а организации отводится пассивная роль наблюдателя, который обладает пустым информационным множеством относительно интересующей ее транзакции. Допускается при этом, что организация имеет первичное представление о транзакции, а это значит, что она догадывается о существовании некоторого фактора, определяющего результат. Описываемая ситуация изображена на рис. 3, где N — вершина пустого информационного множества, O_1 — ожидаемый организацией результат транзакции, конкретное значение которого варьируется в зависимости от принимаемого фактором b значения.

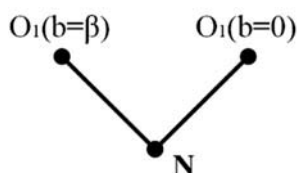


Рис. 3. Нулевая спецификация первой организации

Рассмотренная ситуация нулевой спецификации является отправной точкой процесса институциональной динамики. Дальнейшую спецификацию можно представить как последовательное заполнение лакуны неопределенности конкретным содержанием выявленной связи, соединяющей действие организации с транзакционным результатом. Это неминуемо сопровождается ростом организации, как интеграционным процессом генерации контрактных связей с другими организациями. Определение автономии размывается, однако может быть зафиксировано сопряжением транзакции².

Транзакция как совместное действие, характеризуется неким общим результатом, значение которого будет варьироваться в зависимости от действий обеих организаций. При этом действия организаций определенным образом связаны. В общем случае характеризующие их параметры модели имеют прямую зависимость. С точки зрения первой организации, ее действия оказывают прямое влияние на действия второй организации, которые в свою очередь определяют общий результат транзакции. Все эти зависимости фиксируются в контракте первой организацией и предлагаются контрагенту на согласование.

² Имеется в виду ракурс рассмотрения интересующего нас предмета как организации транзакций. То есть организация есть система, реализующая транзакцию.

Перечислим компоненты модели и запишем ее в виде системы уравнений, определяющих выигрыши каждой из сторон:

O_1, O_2 — оценки выигрыша, соответственно, первой и второй организаций;

x — общий результат транзакции;

a — контрфактор, управляющая переменная первой организации;

b — фактор, управляемая переменная второй организации;

$c(b)$ — функция затрат второй организации;

$f_b(x)$ — функция плотности распределения результата x по фактору b .

$$O_1 = \int_{-\infty}^{+\infty} (1 - a(x)) f_b(x) dx$$

$$O_2 = \int_{-\infty}^{+\infty} a(x) f_b(x) dx - c(b)$$

Предполагается, что a является непрерывной по x функцией, в то время как b определяется дискретно, допустим $b = \{0; \beta\}$.

Задача формулируется следующим образом: первой организации необходимо определить такое критическое значение своей управляющей переменной a^* , которое обеспечило бы равноценность выбора второй организацией двух возможных значений управляемой переменной b . Иначе говоря, должно выполняться условие:

$$O_2(b = \beta) = O_2(b = 0)$$

$$\int_{-\infty}^{+\infty} a(x) f_{\beta}(x) dx - c(\beta) = \int_{-\infty}^{+\infty} a(x) f_0(x) dx - c(0)$$

Решив данное уравнение относительно a , получим искомое значение управляющей переменной a^* , вокруг которого будет выстраиваться политика первой организации в отношении контрагента. Это создает условия формирования первого информационного множества, которое может быть изображено на дереве институциональных спецификаций (рис. 4).

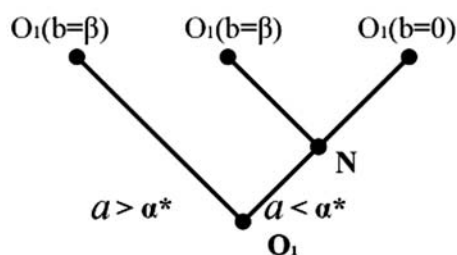


Рис. 4. Первичная спецификация первой организации

Нетрудно заметить, что дерево, представленное на рис. 4, отличается от того, что изображено на рис. 3, лишь тем, что имеет вершину O_1 , пару инцидентных ей ребер и смежную ей же вершину $O_1(b = \beta)$. Все это является результатом контрактной спецификации, которую проделала первая организация. Тем самым она создала собственное информационное множество — возможность выбора, а значит, и способность влияния на ход реализации транзакции. Наличие вершины N , к которой приводит правое ребро $a < a^*$, говорит о наличии неопределенности, все же оставшейся в результате проведенной спецификации. Источник этой неопределенности содержится в той функции распределения результата, которой придерживалась первая организация в качестве собственной трактовки транзакции. Поэтому дальнейшая спецификация, задающая направление вектора институциональной динамики, должна привести к пересмотру

функции распределения результата и, как следствие, к уменьшению критического значения управляющей переменной α^* . В предельном случае это приведет к тому, что неопределенность исчезнет, а вместе с ней и вершина N , и правому ребру будет соответствовать лишь вершина $O_1(b=0)$.

Приведенное для первой организации решение может быть получено и для второй. Оно получается независимо от решения первой организации.

Перечислим компоненты модели и запишем их в виде системы, формат которой соответствует тому, что был использован для построения модели первой организации, но порядок оптимизационных уравнений изменился вместе с перераспределением ролей управляющей и управляемой переменных:

O_1, O_2 — оценки выигрыша, соответственно, первой и второй организаций;

x — общий результат контракта;

b — контрфактор, управляющая переменная второй организации;

a — фактор, управляемая переменная первой организации;

$c(a)$ — функция затрат первой организации;

$f_a(x)$ — функция плотности распределения результата x по фактору a .

$$O_2 = \int_{-\infty}^{+\infty} (1-b(x)) f_a(x) dx$$

$$O_1 = \int_{-\infty}^{+\infty} b(x) f_a(x) dx - c(a).$$

Теперь предполагается, что b является непрерывной по x функцией, в то время как a определяется дискретно, допустим $a = \{0; \alpha\}$.

Задача формулируется следующим образом: второй организации необходимо определить такое критическое значение своей управляющей переменной β^* , которое обеспечило бы равноценность выбора второй организацией двух возможных значений управляемой переменной a . Иначе говоря, должно выполняться условие:

$$O_2 = \int_{-\infty}^{+\infty} (1-b(x)) f_a(x) dx;$$

$$O_1 = \int_{-\infty}^{+\infty} b(x) f_a(x) dx - c(a).$$

Решая уравнение, определяем β^* — критическое значение управляющего параметра второй организации. Дальнейший выбор стратегии второй организацией может быть представлен в виде графического дерева, как это было сделано для первой организации (рис. 5).

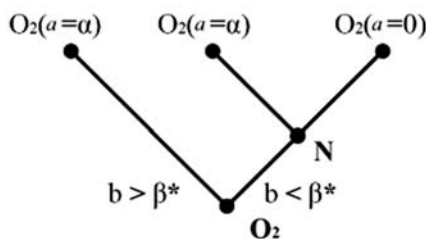


Рис. 5. Первичная спецификация второй организации

Пара решений, полученных для первой (α^*) и второй (β^*) организаций, были найдены независимо друг от друга. Порядок спецификации был произвольным. И это вполне отвечает реалиям транзакций. Большую роль в межорганизационных взаи-

модействиях имеет глубина контрактной спецификации, по степени которой определяются критические значения управляющих переменных контрагентов. По степени специфицированности между организациями происходит распределение мест в иерархии, выстроенной вокруг конкретной транзакции. Уровень контрактной спецификации может быть рассмотрен в динамическом аспекте институциональных передислокаций отдельных организаций. Этот процесс сопровождается изменением критических значений управляющих переменных.

В рамках рассматриваемой модели та организация, критическое значение управляющей переменной которой выше, в состоянии предложить контрагенту более выгодные условия контракта, а значит, именно она займет в иерархии более высокое положение.

4. Индивидуальные решения модели институциональной динамики

Рассмотрим достаточно условный случай контрактного взаимодействия двух изначально независимых организаций. Независимость обусловлена неопределенностью, с которой сталкиваются обе организации, когда специфицируют первичные информационные множества возможностей контрактного взаимодействия по поводу реализации некоторой транзакции (цепи транзакций). Исходная ситуация не дает возможностей управления ходом транзакции ни одной из организаций, иначе говоря контракт отсутствует. Организации, находясь в положении нулевой спецификации, могут осуществлять только спонтанные действия, не имеющие под собой институциональных оснований. Транзакцией управляет «природа».

Существование организации направлено на преодоление неопределенности, поэтому статика институциональных структур — не самый удачный, а напротив, ограниченный ракурс для исследования. В противовес этому институциональная динамика, в представлении которой организация — это объект, находящийся в постоянной передислокации по позициям институциональной структуры, предоставляет больше возможностей для исследования.

В рамках динамического подхода исходная ситуация нулевой спецификации получает развитие. Каждая из организаций имеет возможность получить преимущество в управлении транзакцией, расширив свое информационное множество относительно условий ее реализации и специфицировав их в контракте. Этот процесс может быть редуцирован в следующую процедуру:

- ◆ установление факта влияния неопределенности;
- ◆ определение воздействия (выигрыша или ущерба) влияния;
- ◆ идентификация фактора влияния и его интернализация в функцию выигрыша (ущерба);
- ◆ верификация значений фактора, стохастическая оценка ее влияния на выигрыш (ущерб);
- ◆ моделирование функции выигрыша (ущерба) контрагента;
- ◆ совместное решение и формирование информационного множества как вариации альтернатив действия, определяющей поведение контрагента в рамках моделируемой ситуации.

Имеет смысл проанализировать возможности институционального движения каждой организации в отдельности, а затем свести воедино независимо полученные решения, с тем чтобы универсализировать полученную модель.

Ниже приведена запись системы функций выигрыша двух организаций, сформированной в представлении первой организации. Перечислим параметры модели:

- O_1 — оценка выигрыша первой организации;
- O_2 — оценка выигрыша второй организации;
- x — общий результат транзакции;

a — контрфактор, управляющая переменная первой организации;
 b — фактор, управляемая переменная второй организации;
 p^b — оценка вероятности x при различных значениях параметра b .

Исходная запись модели представляет собой систему двух оптимизационных уравнений:

$$\begin{aligned} O_1 &= p^b (1-a)x; \\ O_2 &= p^b ax - b. \end{aligned}$$

Распределение значений результата транзакции представляется в виде матрицы (табл. 1). Такое представление распределения результатов транзакции позволяет получить более наглядное и простое решение, в отличие от того, которое предполагалось при построении общей модели. В нижеприведенной матрице каждому из двух значений управляемой переменной соответствуют, через структуру вероятности, два возможных результата. Нулевые значения фактора и результата приняты для упрощенной записи решения модели.

Таблица 1

Матрица распределения результатов транзакции по значению параметра b

Значение фактора	Результат	
	$x = 0$	$x = \pi$
$b = 0$	$1 = p_0^b$	p_0^b
$b = \beta$	$1 = p_\beta^b$	p_β^b

Приравняем каждое уравнение системы к математическому ожиданию результата, сначала для значения $b = 0$, затем для $b = \beta$:

$$b = 0$$

$$O_1 = (1 - p_0^b)(1 - \alpha)0 + p_0^b(1 - \alpha)\pi = p_0^b(1 - \alpha)\pi;$$

$$O_2 = (1 - p_0^b)0\alpha + p_0^b\pi\alpha - 0 = p_0^b\pi\alpha;$$

$$b = \beta$$

$$O_1 = (1 - p_\beta^b)(1 - \alpha)0 + p_\beta^b(1 - \alpha)\pi = p_\beta^b(1 - \alpha)\pi;$$

$$O_2 = (1 - p_\beta^b)0\alpha + p_\beta^b\pi\alpha - \beta = p_\beta^b\pi\alpha - \beta.$$

Обычно решение модели «принципал–агент» заключается в нахождении двух пар значений управляющей переменной. Первая пара значений определяется для принципала и демонстрирует его готовность заключить контракт при двух возможных уровнях управляемой переменной. Аналогично определяется пара значений для агента. Для целей данного исследования достаточно одного решения, а именно: значения управляющей переменной, при котором агент не делает различия между двумя уровнями управляемой переменной. Это значит, что агент с одинаковым успехом может выбрать как большее, так и меньшее значение управляемой переменной.

Искомое значение находится из равенства оптимизационных функций второй организации, записанных выше для двух уровней управляемой переменной:

$$O_2(0) = O_2(\beta), \text{ или}$$

$$p_0^b \pi \alpha = p_\beta^b \pi \alpha - \beta.$$

Решая последнее равенство относительно α , находим:

$$\alpha = \frac{\beta}{\pi(p_\beta^b - p_0^b)}.$$

Полученное значение дает возможность первой организации управлять транзакцией. Данная величина имеет сугубо институциональное значение, сущность которого будет раскрыта после того, как мы, решив модель в обратном направлении, найдем аналогичное значение параметра β .

Параметры модели второй организации почти совпадают с теми, что были использованы для модели первой организации, однако два из них — a и b — обменялись своими определениями, а параметр, задающий вероятностное распределение результата, изменил свой индекс.

Итак, как и прежде:

O_2 — оценка выигрыша второй организации;

O_1 — оценка выигрыша первой организации;

x — общий результат транзакции.

Но теперь:

b — контрфактор, управляющая переменная второй организации;

a — фактор, управляемая переменная первой организации;

p^a — оценка вероятности x при различных значениях параметра a .

Исходная запись имеет вид:

$$O_2 = p^a (1-b)x;$$

$$O_1 = p^a bx - a.$$

Распределение значений результата транзакции представляется в виде матрицы (табл. 2).

Таблица 2

Матрица распределения результатов транзакции по значению параметра a

Уровень усилий	Результат	
	$x = 0$	$x = \pi$
$a = 0$	$1 - p_0^a$	p_0^a
$a = \alpha$	$1 - p_\alpha^a$	p_α^a

Приравняем каждое уравнение системы к математическому ожиданию результата для значений $a = 0$ и $a = \alpha$:

$$a = 0$$

$$O_2 = (1 - p_0^a)(1 - \beta)0 + p_0^a(1 - \beta)\pi = p_0^a(1 - \beta)\pi;$$

$$O_1 = (1 - p_0^a)0\beta + p_0^a\pi\beta - 0 = p_0^a\pi\beta;$$

$$a = \alpha$$

$$O_2 = (1 - p_\alpha^a)(1 - \beta)0 + p_\alpha^a(1 - \beta)\pi = p_\alpha^a(1 - \beta)\pi;$$

$$O_1 = (1 - p_\alpha^a)0\beta + p_\alpha^a\pi\beta - \alpha = p_\alpha^a\pi\beta - \alpha.$$

Искомое значение находится из равенства оптимизационных функций первой организации, записанных выше для двух уровней управляемой переменной:

$$O_1(0) = O_1(\alpha), \text{ или}$$

$$p_0^a \pi \beta = p_\alpha^a \pi \beta - \alpha.$$

Решая последнее уравнение относительно β , находим:

$$\beta^* = \frac{\alpha}{\pi(p_\alpha^a - p_0^a)}.$$

Теперь, когда получена пара значений, одно для первой организации, другое для второй, следует проинтерпретировать их оба, а уже потом свести воедино и получить сводное решение модели институциональной динамики.

5. Совместное решение модели институциональной динамики

Каждое из критических значений представляет собой решение, на основе которого организации формируют свои частные информационные множества в отношении контрагента. В свою очередь, сформированные информационные множества создают условия контрактной спецификации трансакции.

Так, первая организация, определив критическое значение управляющей переменной, предлагает контракт второй организации, специфицирующий следующие институциональные основания ее действия: если значение параметра α будет больше критического значения α^* , тогда вторая организация выберет $b = \beta$ и среднеожидаемый выигрыш составит большее из возможных значений $O_1(b = \beta)$. В противном случае, если $\alpha < \alpha^*$, то $b = 0$, и математическое ожидание выигрыша будет $O_1(b = 0)$.

Аналогичное институциональное условие следует и из информационного множества второй организации. Если $\beta > \beta^*$, тогда $a = \alpha$, и ожидаемый выигрыш второй организации составит $O_2(a = \alpha)$, что больше $O_2(a = 0)$, при $\beta < \beta^*$.

Нулевые значения управляемых переменных указывают на то, что, выбрав их, организации отказываются принимать условия предлагаемых им контрактов и действуют так, как если бы никаких предложений им не поступало. Трансакцией по-прежнему управляет «природа», мера неопределенности остается неизменной. Организация как процесс не приводит к модификации исходного состояния организации как структуры, последняя не изменяет ни своей конфигурации, ни масштаба.

На рис. 6 в графическом представлении сопоставлены решения первой и второй организаций. Нетрудно заметить, что они абсолютно симметричны. В овальных рамках заключены вершины институционально наполненных информационных множеств, пустой точкой отмечены вершины незаполненных информационных множеств, в которых решение определяет случайный ход «природы».

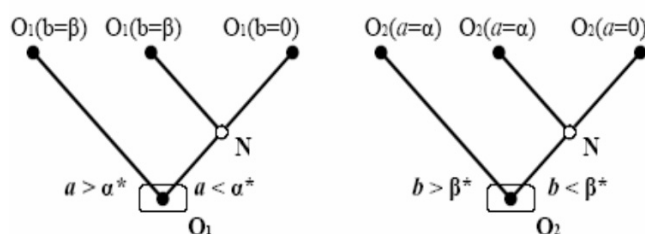


Рис. 6. Сопоставление независимо полученных решений

Теперь от простого сопоставления решений необходимо прийти к сводному решению. Для этого необходимо совместить две части рис. 6. Топологии деревьев, избира-

женных на них, полностью совпадают, а вот метки вершин разнятся. Остается определить, чьи метки будут обозначать вершины дерева сводного решения.

Сформулированная задача имеет чисто экономическое решение, а именно: право управления транзакцией будет принадлежать той организации, которая в процессе спецификации институциональных условий сформирует контрактное предложение более выгодное, чем у другой организации.

Впишем в систему решения, полученные независимо для двух организаций:

$$\alpha^* = \frac{\beta}{\pi(p_{\beta}^b - p_0^b)};$$

$$\beta^* = \frac{\alpha}{\pi(p_{\alpha}^a - p_0^a)}.$$

Если рассматривать значения α^* и β^* как контрактные предложения цен, которые готовы заплатить соответственно первая и вторая организация за право управлять транзакцией, то, приравнявая их друг к другу, определим условие равновесия контракта. Если это условие будет соблюдено, то каждая из организаций с равным правом будет претендовать на замещение позиции принципала.

$$\frac{\beta}{\pi(p_{\beta}^b - p_0^b)} = \frac{\alpha}{\pi(p_{\alpha}^a - p_0^a)}, \text{ или}$$

$$\frac{(p_{\alpha}^a - p_0^a)}{(p_{\beta}^b - p_0^b)} = \frac{\alpha}{\beta}.$$

Взаимные контрактные предложения организаций будут равнозначны, если отношению отклонений оценок вероятности результатов по их управляющим переменным будет соответствовать отношение значений управляемых переменных. Это соотношение описывает контрактное равновесие. Примечательно то, что делается это через параметры институциональной спецификации неопределенности. Это делает модель по-настоящему универсальной: неопределенности противостоит организация, базовым элементом которой является контракт, состоящий из спецификаций институциональных условий транзакционного действия.

Правая часть равенства представляет собой отношение дискретных оценок управляемых переменных. Это отношение задает масштаб сопоставления влияний управляемых факторов на результат транзакции.

Условие равновесия, как всегда, рассматривается как идеальный случай, посредством которого анализируются варианты отклонений, являющиеся куда более естественными состояниями того же контрактного процесса. Рассмотрим их. Все возможные отклонения распределены на интервале $(0; \infty)$ вокруг значения $\frac{\alpha}{\beta}$ и отношением

к нему определяют итоговое решение.

Если полученное решение имеет правый уклон относительно равновесного состояния, то есть:

$$\frac{(p_{\alpha}^a - p_0^a)}{(p_{\beta}^b - p_0^b)} > \frac{\alpha}{\beta},$$

тогда следует отдать предпочтение институциональным условиям первой организации³.

Если имеет место отклонение от равновесного состояния влево, то есть:

$$\frac{(p_{\alpha}^a - p_0^a)}{(p_{\beta}^b - p_0^b)} < \frac{\alpha}{\beta},$$

тогда экономически более выгодным является контрактное предложение второй организации⁴.

Влияние управляемой переменной на результат транзакции может быть сколь много высоким, но оно не будет оказывать на распределение ролей в создаваемой вокруг нее (транзакции) иерархии никакого значения. Иерархия является производной от установленного институтами порядка организации неопределенности. Позиционирование организации происходит в соответствии с ее институциональными установками на контрагента, а именно по широте распределения результатов транзакции по управляемой переменной. Причем чем меньше масштаб этого распределения, тем более выгодную позицию в иерархии может занять организация.

Сокращение масштабов указанного распределения как раз и характеризует процесс контрактной спецификации в частности, а институциональной динамики — в общем.

Полученное решение может быть представлено в графической интерпретации так, как это сделано на рис. 7. В отличие от индивидуальных решений, это решение предполагает общеорганизационный ракурс, при котором организация, как синтез или сеть двух организаций, объединенных в рамках транзакции, противостоит неопределенности средствами контрактной спецификации.

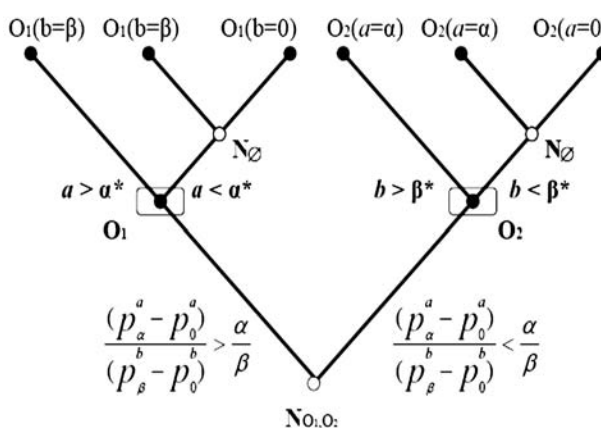


Рис. 7. Совместное решение модели

Корень дерева зиждется на совместной институциональной позиции организованной неопределенности $No_{1,0_2}$. Условия решения обеспечиваются действиями орга-

³ Ведь α^* исходя из полученного для нее решения имеет обратно пропорциональную связь с $(p_{\beta}^b - p_0^b)$, поэтому снижение этой разницы приводит к увеличению привлекательности оптимального контрактного предложения первой организации, а равновесное состояние отклоняется в правую сторону.

⁴ Аналогично β^* обратно пропорциональна $(p_{\alpha}^a - p_0^a)$, уменьшение разницы приводит к увеличению привлекательности оптимального контрактного предложения второй организации, с одновременным отклонением равновесного состояния влево.

низации, но само решение принимается «природой» по объективным экономическим критериям. Неопределенность, расположенная в кроне дерева № представляет собой оставшийся неорганизованный остаток, являющийся своеобразным выражением энтропийной меры.

6. От дискретных контрактных форм к непрерывной контрактации

В рамки предлагаемой модели может быть вписано любое контрактное взаимодействие. Возможность этого обеспечивается оригинальным подходом моделирования. Используя, с одной стороны, инструментарий теории агентских отношений, с другой не ограничиваясь предпосылками этой теории и помещая их на экономическую базу, мы получили решение, отличное от того, которое определяется при простой оптимизации предпочтений принципала и агента. Как таковая асимметрия иерархий исключается из предпосылок модели. Иерархия не предшествует контракту, она является его следствием. Казалось бы, это очевидно, однако в той же модели «принципал—агент» иерархия вводится на психологических основаниях деятельности контрагентов.

Опираясь на заданные извне предпосылки, экономическая теория агентских отношений, таким образом, отказывает себе в самодостаточности. Следствием этого является узкая ограниченность полученных в ходе ее разработки решений. Если принять во внимание, во-первых, реальное многообразие факторов, формирующих индивидуальности контрагентов, во-вторых, иерархические следствия такого многообразия, то указанный подход представляется уж слишком условным.

Теория агентских отношений, развитием которой является предлагаемый подход, уязвима в моменте позиционирования себя как течения в русле институционального потока. На самом деле институциональные связи не находят явного отражения в системах мотивации контрагентов. Но даже если их существование предполагается заключенным в рамки созданных систем стимулирования агента принципалом, то все же динамическая сущность института упускается. Институт выводится из организационной иерархичности. Далее, в ходе решения, он специфицируется в контрактное предложение, формулируемое в долю участия агента в результате трансакции и мотивирующее действовать его по воле принципала.

Разработанная модель включает в себя полное контрактное множество, а значит, и все возможные формы координации. Добиться этого позволяет безусловность постановки, которая не предписывает *ex ante* тому или иному контракту механизм координации, за основу берется трансакция как таковая. В ходе процесса институциональной динамики для нее определяется конфигурация контракта.

Спецификация контрактных условий трансакции обусловлена институциональными позициями контрагентов. Трансакцию можно рассматривать как интеграционный процесс межорганизационной интернализации в топос метаорганизации. Этот механизм направлен на экономически эффективное распределение действий и создание сложных сетевых синергий, которые способствуют развитию организационного потенциала. Это, в свою очередь, интенсифицирует процесс самой организации в глобальном масштабе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алчян А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 166–207.

2. Западная экономическая социология : Хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В. В. Радаев; пер. М. С. Добряковой и др. — М.: РОССПЭН, 2004.
3. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] : учебник / В. Л. Тамбовцев, А. Е. Шаститко, Г. В. Калягин, Е. Н. Кудряшова; под общ. ред. А. А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2007 (2005).
4. Мамедов, О. Ю. Миры, антимир и миражи экономической науки Ростовского государственного университета // Экономический вестник. 2007. Том 5. № 3. С. 5–8.
5. Менар К. Экономика организаций : пер. с франц. / под ред. А. Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
7. Скоробогатов А. С. Институциональная экономика : курс лекций. СПб.: Филиал ГУ ВШЭ, 2006.
8. Тамбовцев В. Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Том 5. № 3. С. 9–17.
9. Фуруботн, Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория : Достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ. под ред. В. С. Каткало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Изд. Дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005.
10. Шаститко А. Е. Экономическая теория организаций : учеб. пособие. / М.: ИНФРА-М, 2007.
11. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. М., 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73–91.
12. Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи: учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2002.

ИЕРАРХИЯ И КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ ИНСТИТУТОВ В РАМКАХ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОРЯДКА

В.В. ВОЛЬЧИК,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет
e-mail: volchik@sfedu.ru

И.В. БЕРЕЖНОЙ,

кандидат экономических наук, докторант,
Южный федеральный университет
e-mail: bereghnoi@bk.ru

Важным фактором стабильности хозяйственного порядка является комплементарность элементов его институциональной организации. В статье предложена иерархия институциональной организации хозяйственного порядка, состоящая из трех уровней: институционального порядка, институциональной среды и институциональной структуры. Рассматриваются исторические и эволюционные закономерности институциональных изменений.

Ключевые слова: хозяйственный порядок, институциональная организация, комплементарность институтов.

Коды классификатора JEL: B15, B59, B52.

I

В рамках современного институционализма существует множество подходов к классификации институтов. Однако различий в подходах к анализу институтов среди представителей традиционного институционализма (OIE) и нового институционализма (NIE) довольно много. В чем единодушны представители различных течений, так это в том, что все институты можно разделить на формальные и неформальные, хотя в рамках традиционного институционализма такое деление усложняется тем фактом, что организации зачастую рассматриваются как институты [17].

На наш взгляд, классификация или иерархия институтов должна соотноситься с особенностями формирования и функционирования всего хозяйственного порядка. Возникновение концепций «хозяйственного порядка» связано с работами преимущественно немецких экономистов. В немецкой традиции проблема хозяйственного порядка рассматривалась в рамках различных экономико-теоретических школ: во-первых, исторической школы [11, 7], во-вторых, ордолиберализма и фрайбургской школы [13], в-третьих, неолиберализма [16]. Однако и в истории экономической мысли можно встретить употребление дефиниции «порядок»; например, у физиократов использовалось понятие «естественного порядка» [5, с. 20–24].

Формирование хозяйственного порядка связано с проблемой сложности хозяйственной координации в мире с большим разнообразием институтов и организаций. Несовершенство и асимметричность информации могут быть следствием не только неэффективных институтов, но именно неэффективной комбинации институциональных ограничений, которые формируются в зависимости от исторической траектории развития в рамках того или иного хозяйственного порядка.

В рамках ордолиберализма господствует мнение, что успешное промышленное развитие является результатом не только действия всемогущей «невидимой руки рынка», но и целенаправленных усилий. Оно определяется не только постоянной борьбой отдельных энергичных предпринимателей, но также результатом целенаправленных коллективных действий по формированию институциональной структуры социального рыночного хозяйства.

Хозяйственные порядки отличаются стабильной структурой институтов и механизмов регулирования, что позволяет, с одной стороны, классифицировать их, а с другой объяснять особенности институциональной эволюции, происходящей в рамках того или иного хозяйственного порядка. Можно сказать, что устойчивый хозяйственный порядок характеризуется комплементарностью институтов.

Хозяйственный порядок состоит из множества частичных порядков, которые вместе образуют и регулируют социальную жизнь [1, с. 13]. Институциональная составляющая хозяйственного порядка также может быть разделена на три основные части: институциональный порядок, институциональная среда и институциональная структура.

Важнейшей проблемой в теории хозяйственного порядка является проблема совместимости и комплементарности частичных порядков, а также его институциональных составляющих.

Формирование частичных порядков изначально связано с институциональными факторами. Например, формирование порядка собственности и финансового порядка в первую очередь связано с формированием институтов, которые определяют возможные варианты поведения в той или иной ситуации, в том или ином временном интервале. Следовательно, формирование и эволюция частичных хозяйственных порядков будет объяснена через исследование институциональных составляющих.

II

В научной экономической литературе последних тридцати лет стала довольно распространенной точка зрения, что все действия экономических агентов подвержены влиянию институтов [21, р. 416–443]. Однако действия экономических институтов различны в зависимости от сферы экономической деятельности ее специфических, пространственных и временных характеристик.

Институциональная экономическая теория концентрирует свое внимание на правилах и ограничениях, в рамках которых осуществляют взаимодействия основные экономические агенты. Выявление регулярностей во взаимодействиях экономических агентов позволяет давать релевантные объяснения экономическому поведению, а также в некоторых случаях прогнозировать тенденции эволюции экономических институтов, организаций и систем. Таким образом, мы можем говорить о своеобразном институциональном порядке (*institutional order*), который, в свою очередь, является важнейшей составляющей исторически сложившегося хозяйственного порядка.

Создание иерархии институциональной организации в рамках хозяйственного порядка не должно вести к умножению сущностей. Основная цель создания данной иерархии заключается в уточнении и приведении в порядок терминологии, которая применяется при описании институциональной организации экономики, экономической системы или хозяйственного порядка.

Институциональный порядок близок по своему содержанию к понятиям институциональной среды (*institutional environment*) и институциональной структуры (*institutional arrangement*). Однако понятие институционального порядка шире понятия

институциональной среды и институциональной структуры экономики. Институциональный порядок предполагает существование длительных стабильных связей между институтами, которые складываются эволюционно, образуя экономический порядок. Иерархия институционального порядка, институциональной среды и структуры отображена на рис. 1.

Институциональный порядок — это системный компонент хозяйственного порядка, определяющий фундаментальные регулярности при осуществлении экономической деятельности основными агентами независимо от сфер и видов деятельности. Однако институциональный порядок затрагивает и другие сферы социальной жизни, так как экономические взаимодействия нельзя рассматривать в отрыве, например, от политического процесса осуществления властных полномочий доминирующими в обществе группами интересов [8].



Рис. 1. Иерархия институциональной организации хозяйственного порядка

В свою очередь институциональная среда экономики формирует регулярности, необходимые для хозяйствующих субъектов в сферах производства, обмена и потребления. Институциональная среда включает преимущественно неформальные институты, которые играют не менее важную роль в создании необходимых экономическим агентам регулярностей.

В экономической литературе понятие «институциональная структура» имеет множество трактовок. Часто не проводится различий между дефинициями «институциональная структура» и «институциональная среда». Уильямсон приводит наиболее общее ее определение: «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления» [14]. Но наличие некоторых, присущих спонтанному рыночному порядку институтов еще не является достаточным условием для становления рыночной институциональной структуры. Например, создание правовой базы для частной собственности не означает, что она действительно может функционировать в экономике как рыночный институт. Поэтому в нашей трактовке институциональная структура представляет собой преимущественно формальные институциональные ограничения, определяющие возможные организационные формы и варианты экономических взаимодействий в тех или иных конкретных сферах и отраслях экономики. Именно институциональная структура определяет конкретные правила и механизмы осуществления экономических взаимодействий, учитывая отраслевые и иные особенности ведения хозяйственной деятельности.

Мы не можем согласиться с точкой зрения Джейсона Поттса, что институт, по существу, является мезо-, а не микро- или макропонятием [25, р. 341–342]. Предложенная нами иерархия институциональной организации хозяйственного порядка никак не соотносится с уровнями макро-, мезо- и микроанализа. Необходимо учитывать тот

факт, что институты как правила и патерны поведения хозяйствующих субъектов пронизывают весь комплекс отношений, возникающих в экономике. Поэтому разграничение процессов эволюции институтов по традиционным экономическим уровням — макро-, мезо- и микро- — представляется излишним.

III

Проблема разнообразия институтов в рамках стабильного хозяйственного порядка решается в ходе их эволюции в направлении комплементарности. Под комплементарностью институтов мы понимаем ситуацию, когда институты создают правила и стимулы для поведения, которые не противоречат, а дополняют друг друга.

Проблема комплементарности институтов является частью другой важной проблемы соотношения институционального порядка с конкретными, основывающимися на отраслевых и иных особенностях хозяйствования, специфических институциональной среде и институциональной структуре, которые задают условия для осуществления экономических взаимодействий между агентами. Здесь необходимо акцентировать внимание на том факте, что комплементарность институтов может носить горизонтальный (то есть в рамках одного уровня институциональной организации, например, в институциональной структуре), а также вертикальный характер (например, несовместимость институтов институционального порядка с институтами и правилами институциональной среды).

Комплементарность институтов является важным условием для эффективной организации административной и хозяйственной деятельности на той или иной территории. Примером некомплементарности институтов при проведении реформ может служить история возникновения, функционирования и свертывания земства в Области Войска Донского в конце XIX века [6]. Введенные институты земства были некомплементарны существующей институциональной структуре организации местного управления в Области Войска Донского, что привело к замене экономически более эффективных институтов земства традиционными институтами военно-административного регулирования. Многочисленные исторические примеры институциональной эволюции в Области Войска Донского могут служить иллюстрацией некомплементарности местных институтов [2] институтам, которые были характерны для других российских губерний, что приводило к конфликтам между различными уровнями институциональной организации.

Мы должны учитывать тот факт, что действия экономических агентов или произошедшие события изменяют институциональную организацию в обществе, в котором они происходят [26, p. 517–518]. Институциональные изменения могут носить как рациональный, целенаправленный характер, так и осуществляться спонтанно — в ходе эволюционных процессов. Предложенная нами иерархия институциональной организации позволяет выделить сферы, где преобладают рациональные или спонтанные институциональные изменения. Так, на уровнях институционального порядка и институциональной структуры преобладающей формой институциональных изменений является рациональное изменение институтов, которые имеют формальный характер. Напротив, на уровне институциональной среды институциональные изменения являются спонтанными и выражаются преимущественно в медленной эволюции неформальных институтов.

На наш взгляд, необходимо воздерживаться от противопоставления рациональных и эволюционных институциональных изменений. В данном случае мы сталкиваемся с двумя сторонами одной медали — спонтанные и преднамеренные, рациональ-

ные изменения институтов часто взаимообусловлены, но вместе с тем закономерности создания и трансформации институтов для рациональных (целенаправленных) и эволюционных изменений и временные интервалы, с ними связанные, различны.

Формальные институты, составляющие институциональную структуру и даже институциональный порядок, не обязательно возникают на базе уже существующих неформальных институтов, правил, привычек или обычаев. Например, институты размещения государственного заказа в России в середине девяностых годов были сформированы при полном отсутствии каких-либо действительно значимых неформальных правил. Более того, в дальнейшем эволюция формальных институтов практически не учитывала тенденции складывающихся обычаев делового оборота в этой сфере хозяйственной деятельности. Это привело к тому, что возникли существенные противоречия между институциональной структурой и институциональной средой в сфере госзакупок, что, само собой, не способствовало повышению их эффективности. Поэтому проблема оппортунистического поведения при размещении государственного заказа, откатов как специфической формы координации действий заказчиков и поставщиков остается для отечественных государственных и муниципальных закупок актуальной в настоящее время. Важной также представляется проблема различной временной протяженности элементов институциональной организации экономики.

Институциональные инновации (как, впрочем, и технологические — результат государственного финансирования инновационных проектов) являются в большинстве случаев результатом целенаправленной государственной экономической политики. Государство как институциональный инноватор сознательно включается в процесс отбора институтов. Причем действия государства оказывают влияние в первую очередь на два уровня институциональной организации: институциональный порядок и институциональную структуру.

Отбор альтернативных институциональных инноваций при осуществлении государственной экономической политики неизбежно связан с действиями групп специальных интересов. Данное обстоятельство определяет высокую вероятность внедрения субоптимальных институтов [23, р. 22–27]. Поэтому при планировании мер экономической политики важно учитывать тот факт, что такой отбор институтов может не всегда приводить к эффективным результатам, а напротив, может закреплять субоптимальные и неэффективные институциональные структуры, тем самым, блокируя более эффективные варианты экономического развития.

IV

Исследования эволюции экономических порядков не могут проводиться без внимания к историческому контексту происходящих изменений. Значение истории состоит в том, что важно учитывать не только эмпирические данные того или иного исторического отрезка, но также необходимо принимать во внимание последовательность событий и траекторию экономического развития. История не заменяет экономической теории, но служит необходимым компонентом теоретических построений, особенно относительно феномена институциональной трансформации. Поэтому исследование институциональной организации хозяйственных порядков не может вестись вне исторических контекстов.

Экономическое предсказание по своей природе схоже с предсказанием историческим, поскольку анализ хозяйственных процессов не может проводиться вне рамок социальной истории. Однако основная трудность исторического предвидения состоит в том, что нам далеко не всегда удастся собрать и отобрать те факты, без которых нельзя

обойтись, делая какие-то нужные нам предсказания. Некоторые факты могут не приниматься в расчет как современниками, так и экономическими историками. Но, тем не менее, такие факты могут оказывать значительное влияние на развитие рынков, технологий и институтов.

Исторический контекст в экономических исследованиях приобретает особую важность при исследовании динамических процессов, связанных с изменением технологий и институтов во времени. Сравнительно недавно, в 80-х годах XX века, была сформулирована проблема зависимости от предшествующего пути (траектории развития), в рамках которой делается акцент, с одной стороны, на важности исторической последовательности событий, с другой — на том, что внедряемые и проходящие эволюционный отбор институциональные и технологические новации не обязательно являются самыми эффективными из всех доступных альтернатив. Данная проблема разрабатывается в основном зарубежными экономистами и не получила должного отражения в отечественной научной литературе. В настоящее время наиболее плодотворное ее развитие осуществляется в рамках сравнительно недавно появившегося течения экономической науки — неозволюционизма [15]. Пионерные работы в этом направлении принадлежат П. А. Дэвиду и Б. Артуру [18; 19]. В настоящее время концепция зависимости от предшествующего пути развития с успехом применяется не только для объяснения экономической и технологической эволюции, но и при объяснении изменений в других сферах общественной жизни, например в политической [24].

V

Исследование институциональной организации хозяйственного порядка можно условно разделить на три стадии. На первой — мы должны определить, к какому историческому типу относится хозяйственный порядок и какие фундаментальные институты образуют его институциональный порядок. На второй стадии исследования необходимо вычленить конкретные элементы институциональной структуры производства, обмена и потребления в конкретной отрасли, учитывая отраслевую, технологическую специфику. На третьей стадии анализируются неформальные институты, составляющие институциональную среду, в которой протекают исследуемые экономические процессы. И здесь наиболее важной задачей является определение степени комплементарности формальных институтов институционального порядка и институциональной структуры неформальным институтам институциональной среды, что позволит выработать релевантные рекомендации для разработки и реализации мер экономической политики.

Государственная экономическая политика играет значительную роль в процессе социального отбора, так как формирует важные институциональные ориентиры для большинства экономических субъектов. Исторически обусловленные провалы государственного регулирования часто являются следствиями экзотации [20], что может быть проиллюстрировано известной формулой — «хотели как лучше, а получилось как всегда». Понимание процессов отбора институтов необходимо для планирования и внедрения адекватных мер государственного регулирования. И если на уровне институциональной структуры, включающей формальные институты и контракты, институциональные изменения могут осуществляться в относительно коротких временных интервалах, то на уровне институциональной среды неформальные институты изменяются значительно дольше вследствие своей инертности.

Функционирование того или иного института связано с текущими взаимодействиями экономических акторов: организаций, групп специальных интересов и индивидов. Эти взаимодействия могут быть направлены на изменение существующих институциональных ограничений. Технологические и институциональные изменения необязательно приводят к возникновению эффективных институтов и технологий. Сравнительная неэффективность выражается в том, что вновь созданные институты могут обеспечивать более высокий уровень трансакционных издержек, а также приводить к снижению интенсивности экономических обменов. Неэффективность институтов может также определяться убывающей предельной отдачей от внедрения того или иного правила. Возникает вопрос: почему сравнительно более эффективные институты с возрастающей предельной отдачей заменяются менее эффективными институтами с убывающей предельной отдачей? По нашему мнению, ответ определяется тем, какие взаимодействия приводят к таким институциональным изменениям. Тип взаимодействий может быть классифицирован в духе работ К. Поланьи [10] как формы обмена: редистрибуция, реципрокность и торговля. Также взаимодействия можно разделить на формализованные и неформальные, связанные с рациональным (включая ограниченную рациональность) или оппортунистическим поведением экономических субъектов, которые включены в культурную и институциональную среду того или иного экономического порядка. Различные типы взаимодействий должны рассматриваться в историческом контексте эволюции каждого из элементов институциональной организации хозяйственного порядка.

Процессы возрастающей отдачи и зависимости от предшествующего пути развития оказывают влияние на формирование институциональной организации экономики. Однако необходимо учитывать особенности влияния перечисленных феноменов на формирование институтов. Выделяют несколько особенностей такого влияния:

1. Множественное равновесие — с учетом начальных условий, благоприятных для возрастающей доходности, определенное количество результатов, их широкий спектр в целом являются вероятными.

2. Вероятность — относительно незначительные события, если они происходят в подходящий момент, могут привести к значительным и устойчивым результатам.

3. Активная роль времени и последовательности — в процессах возрастающей отдачи то, когда происходит событие, может быть решающим фактором. Потому что более ранние события в последовательности значат намного больше, чем более поздние события, событие, которое происходит «слишком поздно», может не иметь никакого эффекта, в то время как если бы время его появления было другим, оно могло бы привести к другим результатам.

4. Инертность — как только процессы возрастающей доходности установлены, положительная обратная связь может привести к единичному равновесию. Это равновесие, в свою очередь, будет сопротивляться переменам [24, р. 263].

Наличие институциональной и координационной инерции [22, р. 325–338], вследствие которой индивиды не могут быстро менять свое понимание хозяйственного процесса и, соответственно, поведение, может приводить к возникновению гибридных форм координации как адаптации к возникающим ситуациям институциональной динамики. Институциональная инерция в сочетании с комплементарностью институтов определяет стабильность хозяйственных порядков (возможно, и не всегда эффективных, как в случае современного меркантилизма [4; 3]).

Провалы рыночного регулирования как механизма координации обязательно будут компенсироваться какими-то, необязательно эффективными, механизмами.

В случае «слабого» государства ввод новых формальных правил будет затруднен противодействием заинтересованных групп [9], использующих неформальные практики для максимизации своих клановых интересов, что может не всегда согласовываться с целями общественного благосостояния. Поэтому сложившиеся в российской экономике неравновесные ситуации являются следствием действий не государства в целом, а социальных групп (групп специальных интересов), которым состояния неравновесия выгодны (и, значит, эффективны) и от чьих позиций зависит как введение новых формальных правил, так и формализация бытующих неформальных практик [12, с. 52].

Неравновесия на различных уровнях институциональной организации хозяйственного порядка могут также рассматриваться через призму некомплементарности как горизонтальной (в рамках одного уровня иерархии), так и вертикальной (между различными уровнями иерархии). Ограниченность рационального изменения институциональной организации хозяйственного порядка не означает невозможности и ненужности планирования и осуществления мер экономической политики, направленной на внедрение новых институтов. Важно понимать саму ограниченность рационального изменения институтов, а также учитывать историческую обусловленность эволюции институциональной организации хозяйственного порядка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. М.: Экономика, 2006.
2. Вольчик В.В. Край упущенных возможностей: институциональная история донского аграрного и торгового предпринимательства // Историко-экономические исследования. 2007. Т. 8. № 3.
3. Вольчик В. В. Природа меркантилистической экономики и институт власти-собственности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005, Т. 3. № 2.
4. Вольчик В. В. Современный меркантилизм как устойчивый тип неэффективной рыночной экономики // Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: Экон. ф-т МГУ; ТЕИС, 2006.
5. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995.
6. Лагунов Н. Донское земство // Русское богатство. 1909.
7. Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005.
8. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.
9. Олсон М. Распределение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.
10. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002.
11. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
12. Тамбовцев В. Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. 1999. № 4.
13. Теория хозяйственного порядка : «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. М.: Экономика, 2002.
14. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. 1993. № 5.
15. Флигстин Н., Филанд Р. (Fligstein N., Feeland R. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization // Annual Review of Sociology, 1995, Vol. 21. p. 21–43.)
16. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.
17. Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. № 8.
18. Arthur W. B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.,

19. *David P. A.* Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. № 2.
20. *Dew N., Sarasvathy S. D., Venkataraman S.* The economic implications of exaptation // *J Evol Econ*. 2004. Vol. 14. №1.
21. *Gagliardi F.* Institutions and economic change: A critical survey of the new institutional approaches and empirical evidence // *The Journal of Socio-Economic*. 2008. Vol. 37.
22. *Mokyr Joel.* Technological Inertia in Economic History // *The Journal of Economic History*. 1992. Vol. 52. № 2. June.
23. *Olson M. Jr.* The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *American Economic Review*. May. 1995. Vol. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, January 6–8, 1995.
24. *Pierson P.* Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics // *American Political Science Review*. 2000. Vol. 94. No. 2. June.
25. *Potts Jason.* Evolutionary Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. 2007. Vol. XLI. No. 2. June.
26. *Sewell Jr. William H.* The temporalities of capitalism // *Socio-Economic Review*. 2008. № 6.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ¹

О. В. ВОРОНКОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет
e-mail: ovoronkova@ngs.ru

Статья представляет теоретические и практические аспекты государственной политики регулирования уровня бедности, в том числе с учетом антикризисных мер, применяемых правительствами разных стран. Изучение опыта Российской Федерации, некоторых европейских стран и США показывает, что методы снижения уровня бедности в большей степени зависят от социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: бедность, денежные доходы населения, особенности социальных аспектов государственного регулирования, сравнительный анализ антикризисных программ.

Коды классификатора JEL: I32, I38.

Бедность является следствием многих взаимосвязанных групп факторов, основное разделение которых происходит на уровне причин ее возникновения — как свойства общества и/или как свойства индивида. Как правило, бедность связана с позицией на рынке труда, составом семьи и возрастом. Ряды бедных граждан в основном состоят из низкооплачиваемых работников, безработных, одиноких родителей (особенно женщин), детей, молодежи и пенсионеров. Однако в каждой стране профиль бедных может несколько отличаться [2]. Бедность — это такая ситуация или состояние, из которого люди, как правило, стараются найти выход, что не всегда возможно сделать без государственной поддержки. Целью государственного регулирования бедности является сокращение ее уровня, что предполагает расширение доступа беднейших слоев населения к материальным и общественным благам, повышение уровня жизни, содействие занятости и профессиональной подготовке. Основными направлениями достижения данной цели являются макроэкономическая политика и экономический рост, социальная политика, региональная политика, процесс участия, система мониторинга.

Рассмотрим эти направления более подробно. За основу используется работа [9].

Макроэкономическая политика, экономический рост и более равномерное распределение конечного продукта способствуют сокращению уровня бедности. На темпы экономического развития и распределения доходов в обществе существенное влияние оказывает кредитно-денежная политика, целью которой является обеспечение стабильности цен и покупательной способности денег. Бюджетно-налоговая политика позволяет контролировать налоги и за счет этого поддерживать систему социальной защиты на должном уровне. На уровень жизни населения влияет распределение налоговой нагрузки по группам населения. Инвестиционная политика необходима для модернизации производств и развития предпринимательской деятельности. Бедные слои населения зависят от внешнеэкономической деятельности государства и как потребители, и как производители. Экономический рост является необходимым, но недостаточным условием. Нужно, чтобы часть этого роста была направлена на потребление беднейшим слоям населения.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ («Дифференциация доходов населения и государственная политика ее снижения в Российской Федерации»), проект № 09-02-00009а.

В рамках *социальной политики* определяются меры, непосредственно направленные на преодоление бедности в таких областях, как политика формирования доходов; политика на рынке труда, занятости и заработной платы; развитие социальных услуг (здравоохранения, образования и др.); система социальной защиты; пенсионная система; развитие малого и среднего бизнеса как сферы самозанятости и самопомощи; совершенствование законодательства в указанных выше направлениях. Помимо всего вышеперечисленного, современная социальная политика нацелена на включение (инклюзию) в общественную жизнь представителей беднейших слоев населения.

Региональная политика важна для стран большой географической протяженности. Учет регионально-географических и других факторов, влияющих на уровень бедности, особенно на его повышение, позволяет принимать адекватные меры по улучшению благосостояния населения. Реализация на региональном уровне единой системы мер, направленных на борьбу с бедностью, как правило, включает как мероприятия, софинансируемые из федерального бюджета, так и меры, реализуемые субъектами Федерации и органами местного самоуправления самостоятельно.

Процесс участия предполагает отход от иждивенческих настроений в социальной политике через создание благоприятных условий для реализации потенциала людей в целях выхода из бедности. Это становится возможным при комбинации усилий государства и гражданского общества. Для эффективности процесса участия необходимы следующие предпосылки: инициирование и координация процесса участия со стороны государства; поддержка государством инициатив граждан, религиозных и негосударственных организаций в области решения проблем бедности со стороны государственных структур путем предоставления финансовой и административной помощи; поощрение сотрудничества организаций граждан; информирование населения о причинах, масштабах и факторах бедности; стимулирование взаимопомощи населения по месту проживания; создание сети групп самопомощи и сотрудничества; стимулирование мероприятий в области развития культуры, спорта, создание любительских организаций.

Разработка и развитие *системы мониторинга* позволяют отслеживать тенденции в реализации стратегий по сокращению уровня бедности, принимать меры в случае отклонения от намеченного курса, корректировать планы. Основными элементами такой системы являются набор показателей для мониторинга достижения целей, поставленных стратегией; источники информации; институты, ответственные за реализацию мероприятий.

Основными формами государственного регулирования, в том числе и уровня бедности, являются правовая, финансовая, производственная, перераспределительная, организационно-институциональная и информационно-консультационная. Первые четыре формы представляются традиционно [12], последние две предложены автором.

Правовая форма состоит в создании государством правил и норм, направленных на обеспечение эффективного функционирования рыночной системы, создающей положительные социальные эффекты. В случае регулирования уровня бедности основными методами являются, например, регулирование трудового законодательства и установление минимального уровня заработной платы.

Финансовая форма заключается в полном или частичном финансировании государством за счет расходной части госбюджета социальных программ образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения и т. д. Инструментами государственного финансирования являются ценовое субсидирование, льготирование, компенсирование и т. п.

Производственная форма используется государством как инструмент для направления развития экономики в соответствии с социальными целями и задачами правительства. Механизмы организации производства частных и общественных благ включают контракты с поставщиками, государственные услуги, продажу услуг государственным учреждением, а также привилегии, дотации и гарантии.

Перераспределительная форма оказывает опосредованное воздействие на уровень бедности в отличие от других. Роль государства в формировании доходов сво-

дится к сглаживанию неравенства доходов через перераспределительные механизмы. Существуют программы социального страхования (ПСС) и программы социальной помощи (ПСП). Функции ПСС направлены на предотвращение бедности через замещение потерь дохода в результате безработицы, инвалидности, выхода на пенсию или потери кормильца. ПСП нацелены на оказание помощи бедным и финансируются из налоговых поступлений; условием предоставления пособия является низкий доход. К наиболее распространенным методам оказания социальной помощи относятся денежные и натуральные трансферты.

Организационно-институциональная форма предполагает создание институциональных соглашений (организаций) и формирование институциональной среды. Образование специальных комиссий и агентств с конкретными функциями, совершенствование правоприменительных институтов способствуют защите прав человека и собственника и обеспечивают исполнение действующего законодательства, необходимого для решения проблемы бедности.

Информационно-консультационная форма позволяет через средства масс-медиа доводить информацию до заинтересованных лиц, пропагандировать способы сокращения бедности населения и успешные инициативы.

Теоретические аспекты государственной политики сокращения бедности являются достаточно универсальными. На практике очень важны убеждения общества. Представим особенности бедности как социального явления и способы государственного регулирования с целью понижения ее уровня в некоторых странах. Марксистское мировоззрение, коммунистическая и социалистическая идеологии были распространены в Западной Европе и оказали чрезвычайное влияние на образ мышления западных европейцев — гораздо большее, чем в США, где никогда не было значительного социалистического движения [4]. Страны Западной Европы, такие как Германия, Франция, Швеция, Нидерланды, Дания, гарантируют всем гражданам минимальный доход, что в совокупности с традиционно высокоразвитой системой социального страхования и социальной помощи сводит бедность в этих странах к самым низким в мире показателям. Социальная политика этих стран опирается на представление о том, что бедность — болезнь общества, а бедными становятся в ходе рыночного процесса, не успевая приспособиться к условиям постоянно изменяющегося рынка труда. В США и Японии программы социальной помощи разрознены и адресно направлены на отдельные категории неимущих. Пособия устанавливаются на таком уровне, чтобы сдерживать процесс обеднения, но не устранять его. Подобная политика исходит из логики, что состояние бедности является результатом личного выбора индивида и государство не должно вмешиваться в процесс формирования индивидуального благосостояния [12]. США и Япония лидируют по числу семей, получающих менее половины среднего дохода по стране [17].

Принятая в большинстве зарубежных стран система налогообложения доходов физических лиц направлена на облегчение налогового бремени населения с меньшими номинальными доходами за счет усиления этого бремени наиболее обеспеченных граждан. Такая система налогообложения в комплексе с системой социальных пособий уменьшает дифференциацию располагаемых доходов по сравнению с номинальными и снижает уровень бедности населения до определенной степени [16; 17].

Отсутствие материальных ресурсов является важнейшим, но не единственным фактором бедности. Ряд исследователей отмечают взаимообусловленность изменения показателей бедности и состояния здоровья населения. США — единственная из богатых стран, которая не имеет всеобщей системы медицинского страхования. Охват медицинским страхованием широко варьирует по 50 штатам и зависит от доли малоимущих семей, характера занятости и распространенности в данном штате программы «Medicaid» для людей с низким доходом. В США программы по борьбе с бедностью охватывают около 15 % населения. Помощь предоставляется по двум критериям: надо быть бедным и принадлежать к одной из субсидируемых категорий [5].

В богатых странах особенно чувствительным индикатором черты относительной бедности является детская смертность. Этот показатель позволяет оценить масштабы унаследованной обездоленности и продолжения бедности в последующих поколениях. Исследования последних лет свидетельствуют о росте детской бедности, определяемой как проживание в семье с доходом ниже 50 % национального среднего уровня дохода. В Великобритании наблюдался один из самых высоких в Европе показателей детской смертности. Около трети малышей (около 4,6 млн) проживали в 1998 году за чертой бедности. Значительная доля роста показателя детской смертности в Великобритании обусловлена изменением позиций семей в системе распределения дохода из-за резкого увеличения количества неполных семей или таких, в которых оба родителя не имеют работы, а также тем, что в 1980-х годах экономический рост был направлен в пользу богатых, а именно — снижение налогов тем, кто зарабатывал много, и сокращение льгот беднякам. В 1999 году правительство заявило о своем намерении искоренить детскую бедность в течение одного поколения. В стратегиях достижения этой цели центральную роль сыграло фискальное перераспределение. Семьям, имеющим детей, была значительно увеличена финансовая поддержка (льготы на рабочих местах, налоговые кредиты и льготы в области доходов, не связанные с работой). Доходы беднейшей пятой части населения поднялись за период с 1997 по 2004 годы более чем на 20 %. Кроме того, с конца 1990-х годов сократился общий уровень безработицы в стране. В результате к 2003–2004 годам в бедности жили на 600 тыс. детей меньше, чем в 1998-м [3, с. 78–79].

В Швеции наблюдается один из самых низких уровней бедности в странах Западной Европы. В шведской экономической политике явно выделяются две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов. Ее результатами являются активная политика на высокоразвитом рынке труда и исключительно большой государственный сектор (при этом имеется в виду сфера перераспределения), занимающийся аккумуляцией и перераспределением значительных денежных средств на социальные и экономические цели. Шведские власти считают, что лучше проводить переподготовку безработных и возвращать их к труду, в частности путем предоставления субсидий для переезда к вакантному рабочему месту, чем тратить огромные суммы на пособия безработным в качестве компенсации за потерянные доходы. Значительная часть издержек на политику на рынке труда в Швеции возвращается государству в виде налогов и взносов на социальное страхование. Чистые расходы на нее заметно меньше значащихся в бюджете цифр [18].

Практически во всех странах с переходной экономикой в период реформ (90-е годы XX века) зафиксировано падение уровня жизни населения, рост бедности, безработицы, ухудшение социальной защищенности человека в обществе; величина пенсий и заработной платы стали меньше прожиточного минимума, выросла платность услуг населению. Увеличение численности бедных происходило за счет обнищания среднего класса — высококвалифицированных рабочих, инженерно-технической интеллигенции, ученых, работников культуры, просвещения, здравоохранения.

Среди «новых» стран Евросоюза — в Чехии самый низкий процент людей, живущих за чертой бедности. Чехия сделала акцент на помощь в натуральной форме и денежные компенсации как дополнительный инструмент поддержки бедных, кроме основной помощи бедному населению. Местные власти предоставляют безработным гражданам жилье, питание, субсидируют школьные завтраки, учебники и другие необходимые вещи для детей из бедных семей, предоставляют жилищные субсидии по квартирной плате и т. п. Чехия создала все условия для развития малого бизнеса — льготное кредитование, различные государственные программы поддержки. Именно за счет малого бизнеса больше половины граждан получили работу. Важным направлением помощи бедным является концентрация внимания на детях из малообеспеченных семей. Согласно Докладу Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ) уровень жизни чешских детей выше, чем французских, австрийских, американских и британских. Исследова-

тели обращают внимание на то, что более высокий уровень бедности детей в США и других странах по сравнению с Чехией связан, в первую очередь, с неравномерным распределением доходов. По среднестатистическим показателям, доходы американских семей гораздо выше, чем чешских. В Чехии разница в доходах между богатыми и бедными — одна из самых низких в Европе. Доказано, что комплексные, эффективные и результативные программы, которые действуют от рождения ребенка до зрелого возраста и обеспечивают достаточно равный доступ для всех детей к охране здоровья, питанию и образованию, — являются самыми лучшими инвестициями, которые может сделать государственный сектор [11].

В Российской Федерации высокий уровень абсолютной бедности держался на протяжении 90-х годов XX века и стал снижаться только после 2000 года. В этот период экономическая политика правительства была направлена на ускоренную разработку и реализацию широкой программы институциональных мер, в том числе и на снижение бедности. В 2004 году правительство выделило важные направления в своей работе. Первое — резкий подъем экономического роста и качества жизни людей. Второе — создание блока решений по преодолению бедности и совершенствованию пенсионной системы, что включало поэтапное повышение оплаты труда бюджетников, уменьшение ставки единого социального налога (ЕСН), постепенное приближение МРОТа к прожиточному минимуму. В Посланиях Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному собранию Российской Федерации в 2004 и 2005 годах была поставлена задача борьбы с бедностью и неравенством. В 2005 году были объявлены 4 национальных проекта в области здравоохранения, образования, сельского хозяйства и обеспечения населения жильем.

Глобальный экономический кризис отразился на всех странах мира резким падением производства, ростом безработицы, снижением доходов населения и обострением социально-экономических проблем. В условиях кризиса объективно возрастает роль государства в регулировании экономической деятельности и усилении социальной защиты населения. Правительства многих стран мира разработали целую серию документов, направленных на стабилизацию экономики [6; 7; 8; 10; 13; 14; 15; 19].

Например, на реализацию антикризисных мер в Российской Федерации зарезервировано 10 трлн рублей, в странах Евросоюза — 200 млрд евро, правительство США определило размер в 787 млрд долларов. Величина «вливаний» на душу населения в США равняется 2623 доллара на 1 человека, в РФ — 2134 доллара на 1 человека, в ЕС-27 — 528 долларов на 1 человека². Видный российский экономист академик А. Аганбегян пишет: «Реальная стоимость финансово-экономического кризиса во многом связана с тем, как этот кризис повлияет на социально-экономическое развитие страны, насколько он его замедлит и сейчас, и в последующие годы. А сумма государственных средств, потраченная на смягчение кризисных явлений, — это лишь один, и далеко не главный компонент «стоимости» финансово-экономического кризиса» [1].

В США 42 % заявленных «вливаний» намечено предоставить населению в виде налоговых льгот, остальные деньги будут потрачены на законопроекты по созданию новых рабочих мест и модернизации инфраструктуры, энергетики, образования и здравоохранения [13].

ЕС отказались от выработки единого антикризисного плана. Каждая страна ЕС будет по отдельности бороться с последствиями финансового кризиса, так как у каждой страны есть свои проблемы. Но вместе с тем ни одна страна еврозоны не останется без внимания, если направит в ЕС соответствующую просьбу о помощи [15].

Правительство Российской Федерации, исходя из социально-экономического положения, огромное значение уделяет социальным программам. В табл. 1 представлены основные меры, направленные на регулирование вопросов, которые прямо или косвенно связаны с проблемой бедности.

² Расчеты автора.

Таблица 1

Основные формы и меры усиления социальной защиты населения при реализации программы антикризисных мер правительства РФ

Форма	Меры
1. Правовая	Принятие ряда законодательных актов, направленных на развитие финансовой и банковской инфраструктуры. Принятие закона, позволяющего образовательным и научным организациям создавать малые предприятия, а также распространение целевой контрактной подготовки студентов старших курсов на основе договоров с предприятиями. Устранение излишних административных барьеров в деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Принятие закона, предоставляющего малому бизнесу преференции при выкупе арендуемого государственного и муниципального имущества. На 2009 г. в 2 раза уменьшены квоты на привлечение иностранных работников субъектам РФ.
2. Финансовая	Увеличение ассигнований для перечисления в Пенсионный фонд: для покрытия дефицита, на выплату базовой части трудовой пенсии, на повышение ЕДВ. Индексация государственных пособий, социальных выплат и стоимости набора социальных услуг с учетом нового прогноза инфляции. Повышение среднего размера социальных пенсий до прожиточного минимума пенсионера (4294 руб.). Включение расходов на заработную плату работникам бюджетных учреждений в перечень расходов, защищенных от сокращения. Направление с 2009 г. средств материнского капитала на улучшение жилищных условий (погашение основного долга и уплату процентов по кредитам, в том числе ипотечным). Дополнительное увеличение объемов финансирования мероприятий активной политики занятости населения. Субсидии на поддержку образовательных кредитов. Разработка комплекса мер по реформированию ЖКХ на 2009–2011 гг. Увеличение суммы имущественного вычета при исчислении НДФЛ при покупке жилья с 1 до 2 млн руб. Предоставление льгот по налогообложению организациям в связи с осуществлением СМР и возмещением работникам затрат, связанных с приобретением жилья.
3. Производственная	Сохранение и усиление промышленного и технологического потенциала. Отказ от защиты неэффективных производств. Содействие предприятиям, повысившим в последние годы свою эффективность и производительность труда, инвестировавшим в развитие производства и создание новой продукции. Поддержание важнейших инновационных процессов, включая повышение энергоэффективности экономики. Расширение деятельности государства в сфере занятости, противодействия росту безработицы, развития программ переобучения и переподготовки работников. Повышение ответственности производителей и дистрибьюторов за качество лекарственных средств при упрощении процедур лицензирования и сокращении административных барьеров в данной сфере. Обеспечение занятости выпускников школ, вузов и ссузов, которым наиболее сложно найти работу в условиях кризиса. Сохранение бюджетных мест на очных отделениях вузов на уровне 2008 г. Приобретение жилья для реализации региональных адресных программ.
4. Перераспределительная	С начала 2009 г. в 1,5 раза увеличен максимальный размер пособия по безработице. Реструктуризация задолженности по ипотечным кредитам для лиц, потерявших работу, через Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Усиление адресности системы субсидий населению на компенсацию расходов по оплате услуг ЖКХ. Поддержка студенчества, в том числе развитие эксперимента по образовательному кредитованию с установлением низкого процента по кредиту (не более 11,5 % в год) и усилением роли государственной поддержки. Рассмотрение возможности фиксации платы за получение образования в рублях на весь период обучения для студентов, обучающихся с полным возмещением затрат. Осуществление дополнительной финансовой поддержки системы обязательного медицинского страхования.
5. Организационно-институциональная	Образование Правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики. Проведение на правительственном уровне мониторинга состояния рынка труда и ситуации на предприятиях реального сектора экономики. Создание Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК).
6. Информационно-консультационная	Повышение информированности работников и работодателей по вопросам предоставления гарантий государства в области занятости населения, о ситуации на рынке труда в субъектах РФ. Организация работы консультационных пунктов и телефонных «горячих линий» во всех субъектах РФ. Для содействия занятости безработных граждан, а также граждан, находящихся под риском увольнения, в январе 2009 г. организована работа информационного портала «Работа в России».

Источник: таблица разработана на основе [6; 7; 8; 10].

Среди стратегических целей антикризисных планов различных стран, направленных на регулирование уровня бедности населения, выделяются такие, как стимулирование спроса и поддержка потребительского доверия, а также сокращение человеческих издержек экономического спада и его влияния на наиболее уязвимых.

Рекомендуемые и применяемые меры достаточно универсальны:

- ◆ Помощь нуждающимся (увеличение пособий безработным и низкодоходным домохозяйствам и удлинение сроков их выплат; финансирование программ переподготовки и повышения квалификации безработных; увеличение финансирования программ медицинского страхования; увеличение помощи некоторым категориям людей, выплачивающим ипотечные кредиты).
- ◆ Снижение налогов на бизнес и частных лиц.
- ◆ Модернизация инфраструктуры (поддержание инновационных процессов, включая повышение энергоэффективности экономики, в том числе обеспечивая быструю разработку «зеленой энергии» (производство энергии из альтернативных источников; энергосберегающие технологии); распространение «высокоскоростного интернета», увеличение инвестиций в научно-исследовательские работы).
- ◆ Дополнительные расходы на соблюдение законов и порядка, так как количество преступлений увеличивается в периоды нестабильности.

Выводы

1. Государственная политика сокращения уровня бедности зависит, прежде всего, от достигнутого уровня социально-экономического развития страны и степени неравенства в распределении ресурсов. Правительство РФ и «новых европейских» стран связывают стратегии, направленные против бедности, с общими планами развития (например, делая акцент на универсальные программы), в то время как правительства развитых стран поддерживают самостоятельные стратегии сокращения бедности, делая акцент на их целевую направленность.

2. Основные направления государственной политики сокращения бедности в докризисный и кризисный период остаются без изменений (совершенствование макроэкономической политики и обеспечение экономического роста; развитие социальной политики; сбалансированная региональная политика; расширение и углубление процесса участия; разработка и развитие системы мониторинга). Однако существенный акцент в условиях кризиса делается на макроэкономическую стабильность и создание платформы для обновления экономики, проведения стратегических реформ и наращивания возможностей для повышения уровня благосостояния населения в будущем.

3. Опыт разработки и частичной реализации антикризисных мер показал, что к основным направлениям государственной политики сокращения бедности следует отнести региональную политику, а к формам — организационно-институциональную и информационно-консультационную форму.

4. В антикризисных программах Евросоюза и США важными направлениями являются развитие «зеленой экономики» и развитие информационного общества, которые в конечном счете способствуют сокращению бедности и предоставлению равных возможностей, независимо от места проживания.

5. В Российской Федерации главной задачей является сохранение докризисного уровня бедности, а также сокращение разрыва по уровню жизни работоспособного и нетрудоспособного населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аганбегян А. Цена кризиса. Режим доступа: [<http://www.nbj.ru/publs/banki-i-mir/2009/02/06/tsena-krizisa/index.html>]. 26.04.2009.
2. Воронкова О. В. Теория и практика государственного регулирования уровня бедности // Экономические науки. 2008. № 8 (45). С. 309–312.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2006/2007 гг. / под общ. ред. проф. С. Н. Бобылева, А. Л. Александровой. М.: Весь Мир, 2007.
4. Интервью с Альберто Алесина // Beyond Transition = Экономический вестник о вопросах переходной экономики. 2005. № 6. С. 4–5.
5. Кузнецова Е. В. О динамике уровня бедности в США // Вопросы статистики. 2006. № 7. С. 53–56.
6. Основные мероприятия Правительства Российской Федерации и Банка России по оздоровлению российской экономики, принятые в 2008 году. Приложение 2 / Сайт Председателя Правительства РФ В. В. Путина. Режим доступа: [<http://premier.gov.ru/anticrisis>]. 19.03.2009.
7. Основные мероприятия Правительства Российской Федерации и Банка России по оздоровлению российской экономики в 2009 году. Приложение 1 / Сайт Председателя Правительства РФ В. В. Путина. Режим доступа: [<http://premier.gov.ru/anticrisis>]. 19.03.2009.
8. Перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством Российской Федерации по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса / Сайт Председателя Правительства РФ В.В. Путина. Режим доступа: [<http://premier.gov.ru/anticrisis>]. 19.03.2009.
9. Повышение уровня жизни как приоритет социальной политики / Представительство ООН/ПРООН в Республике Беларусь. Мн., 2005.
10. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год / Сайт Председателя Правительства РФ В. В. Путина. Режим доступа: [<http://premier.gov.ru/anticrisis>]. 19.03.2009.
11. Разумов А., Ягодкина М. Бедность в современной России. М., 2007.
12. Тарасова С.В. Экономическая теория благосостояния : учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
13. American Recovery and Reinvestment Act of 2009. Режим доступа: [<http://www.recovery.gov>]. 01.04.2009.
14. A European Economic Recovery Plan. Communication from the Commission to the European Council. Brussels, 26.11.2008. Режим доступа: [http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13504_en.pdf]. 3.04.2009.
15. Council Recommendation on the 2009 up-date of the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community and on the implementation of Member States' employment policies. Brussels, 28.01.2009. Режим доступа: [http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13504_en.pdf]. 3.04.2009.
16. Foster M., D'Ercole M. M. Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s. OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 22, Paris. Режим доступа: [<http://www.oecd.org/dataoecd/48/9/34483698.pdf>]. 12.10.2007.
17. Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries. Режим доступа: [<http://www.sourceoecd.org/upload/8108051etemp.pdf>]. 12.04.2009.
18. Palme J. Income distribution in Sweden. Режим доступа: [<http://www.ipss.go.jp/webj-ad/WebJournal.files/SocialSecurity/2006/jun/palme.pdf>]. 13.04.2007.
19. The Agenda. Режим доступа: [<http://www.whitehouse.gov/agenda>]. 02.04.2009.

НЕНАБЛЮДАЕМАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ОЦЕНКА

Я.Д. ШИРЯЕВА,

кандидат экономических наук,
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
e-mail: y-sh@yandex.ru

В статье проводится анализ ненаблюдаемой экономики в различных странах. Анализируются различные подходы по статистической оценке ненаблюдаемой экономики. Рассматривается проблема исследования теневой экономической деятельности в экономико-теоретическом контексте.

Ключевые слова: теневая экономика, нелегальная экономическая деятельность, ненаблюдаемая экономика.

Коды классификатора JEL: O17.

Ненаблюдаемая экономика

В последнее десятилетие не ослабевает интерес к проблемам измерения экономической деятельности, не наблюдаемой прямыми статистическими методами, то есть ненаблюдаемой экономики (ННЭ). Получили широкую известность разработанные для ее измерения методики анализа макропоказателей, такие как методы спроса на наличные деньги (Гутмана [16], Фейга [14], Танзи [23]); метод потребления электроэнергии, предложенный Кауфманом и Калибердой [18] и др. Применение этих методов для российских условий и результаты этих оценок подробно рассмотрены в работе С. А. Силаевой [10]. Однако указанные методы имеют следующие недостатки: они дают глобальную оценку без разбивки по видам деятельности; в их основе лежат чрезмерно упрощенные предположения, результаты расчетов не являются стабильными и изменение исходных данных зачастую приводит к существенно различающимся оценкам, разные модели дают сильно отличающиеся результаты и пр.

Отечественные исследователи не оставались в стороне от изучения ННЭ [6; 9; 3]. В настоящее время национальные статистические службы для измерения ННЭ используют «Руководство по измерению ненаблюдаемой экономики», выпущенное в 2002 году Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), МВФ, Статистическим бюро Международной организации труда и Статкомитетом СНГ [19]. Все последние дискуссии представителей официальной статистики ведутся в рамках единой терминологии и схожих методик. Однако упомянутый документ нельзя назвать универсальным стандартом измерения ненаблюдаемой экономики, поскольку существует много проблемных областей ее измерения, а ОЭСР и Евростат постоянно дорабатывают рекомендуемые методики.

Под ННЭ понимают: экономику, не наблюдаемую по статистическим причинам; не наблюдаемую по экономическим причинам; неформальный сектор; незаконную деятельность и другие виды недоохвата. Термин «ненаблюдаемая экономика» демонстрирует беспристрастное отношение к изучаемому предмету. При описании явлений ННЭ также применяли следующие термины: альтернативная экономика, скрываемая, скрытая, сумеречная, теневая, невидимая, автономная, черная, наличная, тайная, незаконная, параллельная, неофициальная и пр. Однако, во-первых, эти термины не беспристрастны (на что обращает внимание «Руководство по измерению ненаблюдаемой экономики»), а во-вторых, у разных авторов эти термины имеют разное значение. Поэтому в результате международных дискуссий выбор был остановлен на этом нейтральном термине.

За счет формирования единого стандарта стало возможным сравнительное изучение объемов ненаблюдаемой экономики в разных странах. Европейская экономическая комиссия (ЕЭК) ООН провела три обследования национальной практики в области оценки ННЭ в СНС. Первое сравнительное изучение объемов ННЭ в разных странах осуществлено в 1991 году, второе — в 2001–2002 годах. Если в первом проекте приняло участие только 9 стран, то во втором — уже 29¹. В третьем обследовании, состоявшемся в 2005–2006 годах, участвовали уже 45 стран: 18 стран — членов ЕС, 3 страны — кандидаты в ЕС, 5 стран ОЭСР — не членов ЕС, 12 стран СНГ, 5 других стран [21]. Кроме того, две страны из принявших участие в последнем обследовании не рассчитывают ННЭ: это Япония и Новая Зеландия. В этом обследовании участвовало не только значительно большее количество стран, но также в него были включены страны, которые не являются членами ЕЭК и не принимали ранее участие в обследовании.

Для достижения полноты охвата показателей Евростатом рекомендован так называемый табличный подход для классификации видов ННЭ. Первоначально применялась табличная основа Т1–Т8 1998 г., в которой ННЭ разбита на 8 видов². В настоящее время большинство стран используют более новую табличную основу N1–N7, где ННЭ классифицируется по следующим семи типам:

N1 — Производители, преднамеренно не зарегистрированные — скрытые (подпольные).

В основном этот тип представлен незарегистрированными физическими лицами, оказывающими различные услуги (например, репетиторские услуги, транспортные услуги владельцами индивидуальных автомобилей и т. п.).

N2 — Производители, преднамеренно не зарегистрированные — незаконные (нелегальные).

К этому типу относятся нелегальное производство, продажа, импорт и экспорт наркотиков, оружия; организация и содержание притонов для занятия проституцией, незаконное распространение порнографических материалов или предметов в тех странах, где это законодательно запрещено.

N3 — Производители, которые не обязаны регистрироваться.

К этому типу относится, например, производство товаров для собственного потребления или строительные работы, производимые силами членов домохозяйства в своей квартире (ремонт), на даче и прочее.

N4 — Необследованные предприятия (юридические лица).

Перечень не обследованных официальными статистическими службами юридических лиц различен в разных странах и зависит от законодательства. Так, в Туркменистане к этому типу относят деятельность некоммерческих организаций, зарегистрированных как общественные организации, но имеющих в своем составе хозяйственные единицы, осуществляющие коммерческую деятельность [1].

N5 — Зарегистрированные, но не обследованные предприниматели.

Зарегистрированные предприниматели могут быть не включены в регистр предприятий и/или исключены из статистических обследований. В Польше к этому типу относят деятельность лиц, выполняющих работу для домашних хозяйств [17]. Эти лица не зарегистрированы в регистре экономической деятельности REGON, но зарегистрированы в регистре налогоплательщиков. В Туркменистане к типу N5 относят деятельность индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, так как до 2001 года в этой стране не велся статистический реестр таких предпринимателей [1].

N6 — Производители, намеренно искажающие данные.

Неправильные отчеты представляются предприятиями с целью занижения уплачиваемых налогов. Измерение объема ННЭ этого типа представляется, по нашему мнению, одной из основных задач, которые должны быть решены при разработке методик

¹ Результаты обследования 2001–2002 гг. помещены в работе [20].

² Табличная основа Т1–Т8 описана в [19].

измерения ННЭ. Несмотря на то, что в различных странах по-разному решается эта проблема, статистические службы пока не могут решить ее. Этот тип вносит самый существенный вклад в оценку объема ННЭ. В некоторых странах (например, в Туркменистане, Польше, России) эти оценки осуществляются на основании данных налоговых проверок, что представляется нам не вполне корректным. В «Руководстве» и других материалах по ННЭ рекомендуется сотрудничество с налоговыми органами для более точной оценки указанного типа ННЭ, однако в условиях России это может существенно исказить данные ввиду того, что проверки организаций налоговыми органами не являются «выборочными», а носят предвзятый характер³. Из рассмотрения методов отбора организаций, которые должны в первую очередь проверяться налоговыми органами, можно сделать вывод об их предвзятом отборе.

N7 — Прочие статистические недостатки:

N7a — Не все требуемые данные отражаются.

Например, зарплата в натуре, неофициальные платежи за услуги: чаевые и др.

N7b — Отсутствие ответа, неправильный подсчет.

Отсутствие ответа есть результат того, что не все зарегистрированные предприятия сдают отчеты в статистические службы своих стран. Следует отметить, что даже в странах СНГ законодательством по-разному регулируется предоставление информации от налоговых служб в статистические службы. Например, в Украине налоговые инспекции по закону имеют право предоставлять налоговую отчетность организаций в Госкомстат Украины, в то время как в России это запрещено.

Более наглядно табличная основа N1–N7 может быть представлена графически (рис.). К типам N1–N3 относятся незарегистрированные производители, к типам N4–N5 — необследованные, тип N6 означает искажение данных, а тип N7 — прочие недостатки. Теневая экономика включает типы N1 и N6, а нелегальная (незаконная) — тип N2. Использование табличных основ обеспечивает систематический учет ННЭ, охват всех ее потенциальных областей и недопущение двойного учета.



Табличная основа Евростата N1–N7

Наибольшие корректировки составляют корректировки на недостоверную отчетность (тип N6). Так, для западно-балканских стран в 2003 году тип N6 составил 59,7 % от всего объема ННЭ, а для новых стран — членов ЕС в 2000 году — 48,6 % (табл. 1).

³ Подробнее об отборе организаций для налоговых проверок см. [11].

Таблица 1

**Распределение типов ненаблюдаемой экономики
для стран — новых членов ЕС в 2000 г. и западно-балканских стран в 2003 г., %**

Типы ненаблюдаемой экономики	Страны — новые члены ЕС, 2000 г.	Западно-балканские страны, 2003 г.
N1	15,5	7,9
N2	6,4	1,3
N3	7,9	16,8
N4	7,5	4,4
N5	5,8	3,2
N6	48,7	59,7
N7	8,2	6,7
Итого	100	100

Источник: [25].

Результаты последнего обследования ННЭ приведены в табл. 2. Чаще всего страны измеряют тип N6 (35 стран из 43), далее следуют тип N1 — производители, преднамеренно не зарегистрированные, — скрытые (подпольные) (34 страны) и тип N3 — производители, которые не обязаны регистрироваться (32 страны). Только Чехия, Болгария, Хорватия и Украина рассчитывают все семь типов ННЭ.

Согласно результатам проекта 2005–2006 годов, в «старых» странах — членах ЕС объем ННЭ составил: в Голландии — 1 % от ВВП, в Швеции — 1,3 %, в Бельгии — 3–4 %, в Ирландии — 4 %, в Австрии — 8 %, в Испании — 11 %, в Италии 14,8–16,7 %. Новые члены ЕС имеют следующие уровни ННЭ: Болгария и Эстония — по 10 % от ВВП, Венгрия — 12 %, Румыния — 18 %, в Литва — 19 %. В странах-кандидатах в ЕС: Турция — объем ННЭ 1,7 % от ВВП, Хорватия — 8 %, Македония — 16 %. У стран СНГ объем ННЭ выше: Белоруссия — 10,7 % от ВВП, Украина и Киргизия — по 17 %, Казахстан — 22 %, Россия — 24,3 %, Молдавия — 32 %. В США объем ННЭ составил 0,8 % от ВВП, в Австралии — 1,3 %, в Албании — 31 %, в Бразилии — 13 %.

Таким образом, в странах — членах ЕС доля ННЭ в ВВП составляет от 1 до 18,9 % (среди новых членов ЕС от 6,6 % до 18,9 %). Наибольший объем ННЭ отмечается в странах СНГ (от 10,7 % до 31,6 %), а наименьший — в странах с развитой экономикой. Однако, строго говоря, показатели ННЭ оказались несопоставимыми, так как разные страны измеряли разное число ее типов (например, в США оценивался только тип N 6).

Таблица 2

**Объем ненаблюдаемой экономики (ННЭ) в различных странах,
измеренный по методологии ОЭСР**

Страна	Год измерения	Объем ННЭ в % от ВВП	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ЧЛЕНЫ ЕС									
ЕС — НОВЫЕ ЧЛЕНЫ									
Болгария	2001	10,2	+	+	+	+	+	+	+
Венгрия	2000	11,9	+	+	+			+	+
Латвия	2000	8,28 (К), 13,6 (П)	+	+				+	+
Литва	2002	18,9	+	+				+	+
Польша	2002	7,8 (К), 15,7 (П)	+	+	+			+	+

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Румыния	2002	17,7	+		+			+	
Чехия	2000	4,6 (К), 6,6 (Р), 9,3 (П)	+	+	+	+	+	+	+
Эстония	2002	9,6	+	+				+	+
ЕС-15									
Австрия	2001	7,9	+		+	+	+	+	+
Бельгия	2002	3–4	+		+			+	+
Великобритания		н/д	+		+		+	+	+
Германия		н/д	–	–	–	–	–	–	–
Ирландия	1998	4			+	+		+	+
Испания	2000	11,2	+			+		+	+
Италия	2003	14,8 (Н), 16,7 (В)	+		+	+	+	+	
Нидерланды	1995	1						+	+
Финляндия		н/д	+		+			+	
Швеция	2000	1,3		+				+	+
Члены ОЭСР — не члены ЕС									
Австралия	2001–2002	1,3			+			+	+
Канада		н/д	+	+	+			+	+
Мексика	2003	12,1	–	+	+	–	–	–	–
Норвегия	1995	1 (К), 2,4 (П)			+	+	+	+	+
США	1997	0,8						+	
Кандидаты в члены ЕС									
Македония	2003	16,3	+		+			+	
Турция	2004	1,66	+		+			+	
Хорватия	2002	10,1	+	+	+	+	+	+	+
Страны СНГ									
Азербайджан	2003	20,7	+		+	+	+		+
Армения	2003	28,9	+		+			+	
Белоруссия	2003	10,7	+		+				
Грузия	2004	28,3	+		+			+	
Казахстан	2003	21,6	+	+	+			+	
Кыргызстан	2003	21,6	+	+	+			+	
Молдавия	2001	31,6	+		+			+	
Россия	2003	24,3	+		+			+	
Таджикистан	н/д	25	+		+	+	+		
Туркменистан	2005	18,1	+	+	+			+	+
Узбекистан	н/д	29–30	+		+		+		
Украина	2003	17,2	+	+	+	+	+	+	+
Прочие страны									
Албания	2003	30,8	+					+	
Бразилия	2003	12,79	–	–	–	–	–	–	–
Монголия	н/д	13 и 30	+		+				
Сербия	2003	14,56	+	+		+	+	+	+
Черногория	2002	8,8	+		+		+	+	

Источник: [21, p. 10].

Примечания: П — согласно производственному методу; Р — согласно распределительному методу;
 К — согласно методу конечного использования; Н — нижняя граница оценки; В — верхняя граница оценки;
 + — этот тип ННЭ измеряется в данной стране;
 – — невозможно установить, какой из типов ННЭ применен страной; н/д — нет данных.

Существуют три основных метода расчета ННЭ: производственный, распределительный и метод конечного использования. Предпочтение обычно отдается производственному методу. Так, в Чехии масштабы ННЭ в ВВП следующие: 4,6 % (производственный метод), 6,6 % (распределительный), 9,3 % (метод конечного использования). В Польше ННЭ варьируется от 7,8 % (метод конечного использования) до 15,7 % (производственный метод). В Норвегии масштаб ННЭ составляет 2,4 % (производственный метод) и 1 % (метод конечного использования). В Монголии ННЭ, исчисленная двумя методами, равна 13 % и 30 %, при этом применяемые методы не указаны. Доля ННЭ в ВВП, исчисленная различными методами, варьирует, что обусловлено как различиями в экономической политике, в размерах и роли неформального сектора экономики, так и различиями в организации статистического наблюдения и в уровне оценок ННЭ.

Анализ показывает, что главным источником досчетов на ненаблюдаемую деятельность является неформальный сектор, в котором присутствуют такие малые единицы как домохозяйства; далее следует скрытая экономика. В них наиболее часто ненаблюдаемая деятельность присутствует в следующих секторах:

- строительство;
- сельское хозяйство;
- торговля;
- платные услуги в области здравоохранения и образования;
- перевозка грузов и пассажиров;
- доход от сдачи внаем жилых помещений и условно начисленная рента.

В странах СНГ, где измерение ННЭ осуществляется под методологическим руководством Статкомитета СНГ, досчеты проводятся практически по всем типам ННЭ (за исключением незаконной деятельности). В странах — новых членах ЕС распространены корректировки на искажение данных (N6), на прочие статистические недостатки (N7), а также на скрытую деятельность (N1). Страны ОЭСР чаще делают досчеты на искажение данных и статистические недостатки.

Незаконная (нелегальная) деятельность

Сложности с оценкой незаконной деятельности (тип N2) возникают как из-за противоправного характера этой деятельности, так и из-за ненадежности источников информации, а также сложности сбора данных. Незаконную деятельность в настоящий момент оценивают 13 стран, однако сведения о досчетах Казахстана и Мексики отсутствуют (табл. 3). Только Венгрия, Чехия, Хорватия и Эстония учитывают оценки этой деятельности при расчете своего ВВП.

Таблица 3

Доля нелегальной деятельности в ВВП, %

Страна	Год	Доля в ННЭ	Доля в ВВП
Болгария	1998–1999		1,3
Хорватия	2000–2003	9	1,02
Чехия	2000	2,4	0,2
Венгрия	2000	11	1,4
Латвия	2000	9,7	1,5
Литва	2002		0,9
Польша	2002	3,8	0,6
Сербия	2003	6,6	0,96
Швеция	2005		0,15
Украина	2005		2,2

Источник: [25]

Наибольшая доля незаконной деятельности в ВВП отмечается в Украине (2,2 % от ВВП), при этом учитываются следующие типы незаконной деятельности:

- производство алкоголя (1,1 % от ВВП);
- контрабанда (0,7 %);
- проституция (0,3 %);
- производство и продажа наркотиков (0,1 %).

Оцениваемая незаконная деятельность в Хорватии состоит из коррупции (0,51 % от ВВП), производства и продажи наркотиков (0,27 %), проституции (0,19 %), торговли людьми (0,04 %), нарушения авторских прав (0,01 %).

В России ЦБ РФ совместно с МВД разработало модель оценки незаконного оборота наркотических средств и ресурсов, обеспечивающего его. Согласно этой модели, оценка нелегального импорта наркотиков в РФ в ценах FOB в годовом исчислении в 1998–2003 годах составила 200 млн долларов, а экспорта — 25 млн долларов [7].

Большинство стран, оценивающих нелегальную деятельность, производят оценки производства и торговли наркотиками и проституцию, методы расчета которых достаточно хорошо разработаны. Кроме указанных видов деятельности, страны учитывают: контрабанду, продажу и укрывательство краденого, производство и продажу подделок (то есть нарушение авторских прав), производство алкоголя и табака, торговлю людьми и коррупцию.

Трудно произвести сопоставления ННЭ в разных странах вследствие различий в используемых подходах, которые зачастую разнятся не только между странами, но даже в одной стране в разные периоды времени. Большое влияние на измерение ННЭ оказывают факторы, связанные методикой расчета, количеством измеряемых областей ННЭ, с типом страны. Пока что различия в системах налогообложения в разных странах, различия в налоговом, уголовном, трудовом и других законодательствах затрудняют сопоставление оценок ННЭ в разных странах.

Специфические формы ННЭ в других странах предполагают, по нашему мнению, не только применение стандартных подходов, но и адаптацию методики оценки ННЭ с учетом условий конкретных стран с целью более полного отражения в расчетах всех типов ННЭ, то есть процесс стандартизации методик должен быть дополнен их гармонизацией. В частности, разрабатывать и более широко применять методы, основанные на экспертных оценках.

Группа ученых кафедры статистики и эконометрики СПбГУЭФ (И. И. Елисеева, А. Н. Щирина, Е. Б. Капралова) в течение ряда лет занимается изучением теневой экономики, результатом исследований стала методика измерения теневой экономической деятельности (ТЭД) на основе экспертных опросов и СНС (см., например, [4; 5; 6]). Оценка масштабов теневой экономики в 1998 году в Санкт-Петербурге по этой методике составила 80 % ВРП.

Признавая большие масштабы российской теневой экономики, следует иметь в виду, что теневая экономическая деятельность имеет определенные границы. Однако, некоторые зарубежные авторы слишком вольно, на наш взгляд, рассуждают о теневой экономике в России, а также об искажениях в бухгалтерском учете в России, высказывая, например, суждение, что в 1997 году только 17 % российских предприятий регулярно платили налоги, а треть из них не вела *никакого* бухгалтерского учета [15, р. 62, 87]. Такие утверждения явно преувеличивают масштабы явления.

Теневая экономическая деятельность

Нами проведены глубинные интервью по вопросам теневой экономической деятельности (ТЭД) с экспертами — руководителями или главными бухгалтерами малых предприятий Санкт-Петербурга (2005–2008 гг.), что позволило выявить особенности

теневой экономической деятельности малых предприятий (МП). Под теневой экономической деятельностью здесь мы понимаем ненаблюдаемую экономику по экономическим причинам, возникающую как результат искажения бухгалтерского учета и отчетности.

Система обналичивающих и обезналичивающих фирм

Рассмотрим систему обналичивающих и обезналичивающих фирм, которая является важнейшим компонентом в российских схемах уклонения от уплаты налогов. По оценкам руководителей малых предприятий Санкт-Петербурга (опросы проведены нами в мае — июне 2006 года и мае 2007 года), услугами системы обналичивающих и обезналичивающих фирм пользуются 96 % известных им малых предприятий. Причем 92 % пользуется только услугами обналичивающих фирм, остальные используют и обналичивание, и обезналичивание. Удельный вес обналичиваемых денежных средств в общей сумме выручки от реализации зависит от многих факторов, в том числе от вида деятельности организаций. Большинство малых предприятий (73%) обналичивает от 20 до 55 % от суммы своей выручки от реализации. По мнению опрошенных респондентов, лишь незначительное число малых предприятий оптимизируют налоги при помощи оффшорных компаний.

В 2005 году средний процент за услуги по обналичиванию в Санкт-Петербурге составил 3 %. В 2006-м он увеличился до 5,6 % и продолжал расти. Большинство малых предприятий (67 %) в 2006–2007 годах платили 5–6 % за услуги по обналичиванию.

Согласно опросу, проведенному нами в марте 2008 года, плата за обналичивание вновь начала расти с декабря 2007-го — января 2008 года и в настоящий момент в среднем составляет 8–9 %, при этом некоторые платят и по 13 % от обналичиваемой суммы. То есть с 2005 по 2008 год плата за обналичивание уже возросла более чем в 3 раза. В связи с этим резко сократился обналичиваемый объем денежных средств. По мнению наших экспертов, плата за обналичивание и в дальнейшем будет расти.

Некоторые считают, что увеличение стоимости услуг обналичивающих фирм происходит из-за борьбы налоговых органов с фирмами-однодневками [8]. Другие же приписывают увеличение стоимости обналичивания снижением конкуренции на рынке [2]. По нашему мнению, на увеличение платы за обналичивание влияют оба указанных фактора.

Согласно нашим опросам, большинство руководителей малых предприятий будут работать с обналичивающими фирмами, если плата за их услуги увеличится до 12–15 %, однако если стоимость «обналички» возрастет до 25 %, то малые предприятия предпочтут прекратить работу с системой обналичивающих и обезналичивающих фирм и постараются найти другие способы минимизации налогообложения.

Приводимые выше оценки платы за услуги обналичивающих фирм относятся к услугам обналичивающих фирм-«однодневок», которые при возможных встречных проверках не будут подтверждать фактов сделок, поскольку к тому времени они или уже «умрут», или «пропадут», как только придет соответствующий запрос из налоговой инспекции (мы называем их обналичивающими фирмами-«однодневками», хотя период их существования может достигать одного года и более). Фактическое руководство указанных фирм легко «бросает» их при любом намеке на проверку или по истечении определенного срока (несколько месяцев — год). Соответственно их плата за услуги обналичивающих и обезналичивающих фирм более высокого ранга — тех, кто готов участвовать во встречных проверках, — выше, чем за услуги обналичивающих фирм-«однодневок».

При обналичивании существенно занижаются объекты налогообложения и, как правило, сильно завышаются расходы организации, что ведет к неправомерному занижению прибыли. Многие расходы при этом вообще являются фиктивными. Нужно

сказать, что на данный момент система обналачивающих и обезналичивающих фирм отлично развита и готова предложить потребителям — организациям, желающим обналечить или обезналичить денежные средства, огромный пакет разнообразных услуг. Большая часть подобных «услуг», оказываемых обналачивающими фирмами, попадает под статьи как административного, так и уголовного кодексов и является наказуемой и в уголовном, и в административном порядке.

Фирмы на вход (обналачивающие) и на выход (обезналичивающие) не только связаны между собой, но и организуются одними и теми же лицами и активно взаимодействуют между собой. Отметим, что зачастую организации, участвующие в цепочке обналачивания, могут и не знать, что перечисляют денежные средства не «нормальной», а обналачивающей фирме.

Обезналичивание является более редкой операцией по сравнению с обналачиванием: его применяют менее 8 % малых предприятий. Обезналичивающие фирмы функционируют следующим образом. Обезналичивающая фирма перечисляет на расчетный счет предприятия определенную сумму денежных средств за вычетом платы за обезналичивание по выставленному счету. Например, у предприятия согласно данным бухгалтерского учета числится на складе определенное количество товара. Фактически же этот товар был реализован за наличный расчет без оформления документов (счет-фактура, накладная, кассовый чек). Данный товар предприятием никогда больше не будет закупаться и надо привести в соответствие данные бухгалтерского учета по счету 41 «Товары» с данными о фактическом наличии товара на складе. А предприятие хочет от этого несуществующего товара избавиться. Для этого предприятие выставляет обезналичивающей фирме счет на весь этот товар. Обезналичивающая фирма оплачивает счет по безналичному расчету и ставит печати и подписи на накладную, что свидетельствует о получении обезналичивающей фирмой этого товара. Организация отдает обезналичивающей фирме определенную плату за процедуру обезналичивания (это может быть сделано как по наличному расчету, так и по безналичному — через другую организацию из системы обналачивающих и обезналичивающих фирм).

Один из наших экспертов привел пример, когда обезналичивание потребовалось организации, у которой по результатам инвентаризации на складе оказалась крупная недостача товара на сумму более 20 млн руб. Это возникло из-за того, что недостающий товар — автомобильные запасные части для нужд автосервиса — на самом деле или отдавали в смежную организацию без каких-либо документов, или использовали в процессе ремонта, но не показывали этого в отчетности. Кроме того, бухгалтер полагал, что часть деталей «позаимствовали» рабочие для собственных нужд. Единственным выходом для указанной организации послужило обезналичивание, для проведения которого был выставлен счет обезналичивающей фирме на весь недостающий товар, а обезналичивающая фирма его оплатила. Это дало возможность организации привести дела на складе в соответствие с учетными документами.

Обычно сумма платы за обезналичивание равна плате за обналачивание (сейчас, как уже указывалось, это примерно 8–9 % от обезналичиваемой суммы). Малые предприятия пользуются услугами обезналичивающих фирм значительно реже по сравнению с крупными и средними, как показывают данные наших опросов. Аналогично обезналичивание осуществляется не только по операциям с товарами, но и с работами, услугами в зависимости от вида деятельности фирмы.

Обезналичивание требуется некоторым малым предприятиям, которые, например, оказывают услуги населению или юридическим лицам. Это могут быть небольшие типографии, копировальные центры и другие организации, с которыми рассчитываются наличными денежными средствами и у которых нет на расчетном счете безналичных денежных средств, например, для уплаты налогов. Если организации, которой требуется обезналичить определенную сумму денежных средств, удастся договориться с организацией,

которая нуждается в обналачивании, то платы за эти операции вообще не будет, поскольку в этом случае не используется система обналачивающих и обезналичивающих фирм, а организации обходятся своими силами. По нашей оценке, в подобных случаях одновременно обезналичивают до 100 тыс. руб., и число подобных организации незначительно.

Одним из факторов развития теневой экономической деятельности, несомненно, является коррупция. В своем первоизданном виде коррупция проявляется на микроуровне, в повседневной деятельности организаций, прежде всего представляющих малый бизнес.

Заметный вклад в развитие теневых операций в малом бизнесе вносит такая форма взятки как «откат» или, как иначе его называют, «комиссия». Практика «откатов» прочно вошла в жизнь руководителей малых предприятий, большинство из них в 2005 году (77 %) давали «откаты», «комиссию», осуществляли «добровольные пожертвования». При закупках «откаты» дают значительно реже — так поступали в 2005 году 15 % респондентов⁴.

Запутанность, чрезмерная усложненность и перегруженность ссылками на нормативные документы, а также изменчивость российской системы бухгалтерского и налогового учета есть основные источники роста теневой экономики в России. Нестабильность налогообложения, системы учета, коррупция являются главными факторами развития теневой деятельности малых предприятий. Доминирующей схемой, которую использует большинство субъектов малого предпринимательства, стала система обналачивающих и обезналичивающих фирм. С ее помощью происходит значительная «оптимизация» налогового бремени организаций.

Статистическая диагностика теневой экономической деятельности малых предприятий

Пока не сложилось методик, позволяющих статистически выявить конкретные предприятия, вовлеченные в теневую экономическую деятельность. Поскольку достоверно о включении в теневую деятельность известно, прежде всего, главным бухгалтерам, нами был проведен опрос 56 главных бухгалтеров малых предприятий Санкт-Петербурга (2004–2006 гг.). Кроме того, проведен анализ бухгалтерской отчетности за ряд лет тех 20 малых предприятий Санкт-Петербурга, на которых ранее были опрошены главные бухгалтеры. Анализировались данные бухгалтерской отчетности: форм № 1, 2 бухгалтерского баланса, расчет среднесписочной численности работников, а также фонд оплаты труда. Всего бухгалтерская отчетность анализировалась по данным 178 квартальной отчетности за 1997 год — I квартал 2006 года; то есть было охвачено 178 предприятие-кварталов.

Изучаемые малые предприятия распределились по отраслям следующим образом: оптовая торговля — 10 организаций (50 %), промышленность — 5 организаций (25 %), оказание услуг — 3 организации (15 %), строительство — 2 организации (10 %). Эта структура приблизительно соответствует структуре малого бизнеса в Санкт-Петербурге. При опросе главных бухгалтеров фиксировалась их оценка степени вовлеченности организации в ТЭД. Предлагалось различать три степени вовлеченности организаций в ТЭД: низкая — организация практически не вовлечена в теневые отношения; средняя — средняя степень теневых отношений; высокая — высокая степень вовлеченности организации в теневые отношения. Низкая степень вовлеченности в теневую деятельность была отмечена у 20 % малых предприятий; средняя степень — у 30 %, высокая — у 50 % организаций. Малые предприятия (МП) с низкой степенью вовлеченности включают организации оптовой торговли (75 %) и промышленные

⁴ Подробнее об особенностях коррупции на малых предприятиях см. [12; 6, с. 212–232].

предприятия (25 %). Группа со средней степенью вовлеченности в теневую экономическую деятельность состоит на 50 % из промышленных предприятий и на 50 % из организаций сферы услуг. Группа организаций с высокой степенью вовлеченности включает организации оптовой торговли (70 %), строительные предприятия (20 %), промышленные предприятия (10 %).

В качестве анализируемых показателей были выбраны показатели имущественного положения, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, а, кроме того, в анализ были включены среднемесячная заработная плата и среднесписочная численность МП.

Основной гипотезой выступило предположение о том, что искажения в бухгалтерском учете и отчетности, обусловленные ТЭД, вызывают цепную реакцию, которая может привести к выбросам в значениях показателей. Именно эта гипотеза о том, что большая вариация, неустойчивость переменных может свидетельствовать о теневых операциях, была положена в основу предпринятого вариационного анализа. Анализ деятельности коммерческих организаций хорошо разработан, однако, как правило, его применение ограничивается исследованиями деятельности одной хозяйственной единицы. Новизна нашего подхода состоит в рассмотрении показателей по совокупности малых предприятий с учетом поквартальной колеблемости.

Поскольку анализ проводился по данным предприятие-кварталов, часть колеблемости была обеспечена за счет временного фактора, а часть — за счет пространственного: пространственная компонента выявлялась в анализе средних, а временная — в анализе временных рядов по каждому предприятию. Анализ доказал, что развитие во времени происходит чисто случайно, стохастически (отсутствуют тренд и сезонность).

Доля значимых корреляций между характеристиками ресурсов и результатов в общем числе корреляций составляет менее 25 %, что еще раз свидетельствует о разбалансированности показателей, которая возникает в немалой степени в результате ТЭД малого бизнеса. На основе совместного использования метода экспертных оценок и вариационного анализа доказана большая колеблемость показателей при включении в теневую деятельность нежели при отсутствии таковой. Доказан эффект скрытой мультиколлинеарности между показателями предприятий — это подтверждается равенством нулю (или близостью к нулю) определителей корреляционных матриц. Функциональные связи проявляются как квази-функциональные.

На основе данных по группам малых предприятий с низкой степенью вовлеченности были установлены критические значения коэффициентов колеблемости показателей МП. Построена система индикаторов теневой экономической деятельности малых предприятий, в которую вошли 14 показателей (табл. 4). В случае если коэффициент колеблемости какого-либо из этих показателей организации превышал критическое значение, то это считалось индикатором того, что организация вовлечена в теневые операции. Безусловно, принятые критические значения показателей несут на себе отпечаток как объема выборки, так и специфики Санкт-Петербурга и временного периода. Вместе с тем, как будет показано ниже, принятые критические значения подтвердили свою пригодность.

На основе значений коэффициентов колеблемости нами предложено вычислять индекс теневой экономической деятельности предприятия (I_{NOE}):

$$I_{NOE} = \sum_{i=1}^n K_i$$

где $K_i = 0$ — если соответствующий коэффициент колеблемости показателя не превышает критического значения; $K_i = 1$ — если соответствующий коэффициент колеблемости показателя превышает критическое значение.

Таблица 4

Показатели, использованные для диагностики вовлеченности МП в ТЭД

№ п. п.	Название показателя	Критическое значение коэффициента колеблемости показателя, не выше, %
1	Доля основных средств в активах	175
2	Величина собственных оборотных средств	80
3	Маневренность собственных оборотных средств	380
4	Доля собственных оборотных средств в общей их сумме	100
5	Доля запасов в оборотных активах	50
6	Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	130
7	Коэффициент концентрации собственного капитала	90
8	Коэффициент маневренности собственного капитала	290
9	Выручка от реализации, тыс. руб.	80
10	Оборачиваемость запасов (в оборотах)	130
11	Оборачиваемость собственного капитала	185
12	Рентабельность основной деятельности	500
13	Период окупаемости собственного капитала	650
14	Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	200

Организация считалась вовлеченной в ТЭД, если значение индекса ТЭД для нее равно двум или более ($I_{NOE} \geq 2$), то есть коэффициенты колеблемости двух и более показателей превышают критическое значение. Значение $I_{NOE} = 2$ дает «мягкую» оценку вовлеченности в ТЭД; если принять $I_{NOE} \geq 3$, то, соответственно, оценка окажется более строгой. Была проведена проверка соответствия полученной оценки ТЭД с помощью I_{NOE} и тех экспертных оценок, которые были даны главными бухгалтерами. Оказалось, что у всех МП с низкой степенью вовлеченности в теневые операции индекс ТЭД равен нулю, что подтверждает правильность оценки главных бухгалтеров. Предложенный индекс обладает чувствительностью к степени вовлеченности в ТЭД. Очевидно, что такого рода индексы ТЭД могли бы быть построены не только для малых, но и для средних и крупных предприятий.

Чаще всего критическое значение превышают коэффициенты колеблемости следующих показателей: коэффициента концентрации собственного капитала (это наблюдается у 33 % организаций со средней степенью вовлеченности в ТЭД и у 60 % организаций с высокой степенью вовлеченности); величины собственных оборотных средств (функционирующего капитала); доли запасов в оборотных активах; доли собственных оборотных средств в покрытии запасов; оборачиваемости собственного капитала; доли собственных оборотных средств в общей их сумме.

По предложенной системе индикаторов вовлеченными в ТЭД были признаны 66,7 % обследованных организаций со средней степенью вовлеченности в ТЭД (по самооценке главными бухгалтерами) и 90 % — с высокой степенью ТЭД. Итого 81,3 % организаций, оцененных экспертами как вовлеченные в ТЭД, признаны по данной методике вовлеченными в ТЭД. В эту группу не попало ни одно предприятие из группы с низкой степенью вовлеченности в ТЭД. Таким образом, можно утверждать, что предложенные система индикаторов и индекс ТЭД позволяют провести первичную селекцию малых предприятий по их вовлеченности в теневую экономическую деятельность.

Логит-модель оценки риска вовлеченности в ТЭД

Используя методику построения моделей бинарного выбора, мы построили две логит-модели оценки риска вовлеченности предприятий в теневую экономическую

деятельность. Одна из построенных логит-моделей предназначалась для выявления организаций, вовлеченных в теневую экономическую деятельность, а другая — для оценки степени вовлеченности в теневую деятельность (табл. 5).

В первом случае была построена логит-модель с бинарной зависимой переменной, принимающей значения 1 или 0 в зависимости от того, вовлечена ли организация в теневую экономическую деятельность или нет.

Логит-модель имеет вид:

$$P\{Y=1|X_1, \dots, X_i\} = \frac{e^Z}{1+e^Z},$$

где $Z = B_0 + B_1 X_1 + \dots + B_i X_i$.

Переменная Z — логит; $X_1, \dots, X_i$ — независимые переменные.

Предварительно с помощью корреляционного анализа было установлено, что показатели, включенные в предлагаемые логит-модели связаны между собой слабыми и очень слабыми связями или вообще не связаны статистически значимыми связями. Объясняющими переменными в первой логит-модели выступают: доля основных средств в активах, доля запасов в оборотных активах, коэффициент концентрации собственного капитала, среднемесячная заработная плата и среднесписочная численность работников. Все параметры модели оказались статистически значимы на 5%-ном уровне значимости.

Таблица 5

Параметры логит-моделей

Переменная	Модель для выявления МП, вовлеченных в ТЭД	Модель для оценки степени вовлеченности МП в ТЭД
Доля основных средств в активах	–3,111	–10,79
Доля запасов в оборотных активах	–5,767	–
Коэффициент концентрации собственного капитала	–2,746	–
Среднемесячная заработная плата	–0,121	–
Среднесписочная численность работников	–0,253	0,187
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	–	13,03
Рентабельность основной деятельности	–	–6,587
Константа	6,809	0,646

Знаки при всех переменных отрицательны и свидетельствуют о том, что все учтенные переменные ослабляют риск включения в ТЭД. Для оценки предсказательной силы модели был рассчитан процент правильно предсказанных значений, который составил 85,5 %, что свидетельствует о высокой предсказательной силе модели.

Логит-модель оценки степени вовлеченности МП в ТЭД

Для организаций, которые признаны вовлеченными в ТЭД, строилась модель бинарного выбора, где $y = 0$ — в случае средней вовлеченности организации в ТЭД и $y = 1$ — в случае высокой степени вовлеченности в ТЭД. Переменными в логит-модели оценки степени вовлеченности в теневую деятельность выступают: доля основных средств в активах, коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности), рентабельность основной деятельности, среднесписочная численность работников (табл. 5). Процент правильно предсказанных значений по этой модели составил 88,3 %, что также свидетельствует о высокой предсказательной силе модели.

Обратим внимание на специфику полученных логит-моделей. Прежде всего, для предприятий, вовлеченных в ТЭД (модель 2), сужается круг объясняющих переменных: модель включает всего четыре переменные, тогда как в моделировании риска вовлеченности в ТЭД участвовали пять переменных. Характерно, что переменные, вошедшие в последнюю модель, отражают основные условия и результаты деятельности организаций: структуру активов, размер организации, рентабельность основной деятельности. Изменяется поведение переменной «среднесписочная численность работников»: если в первой модели коэффициент при этой модели имеет отрицательное значение, то во второй — положительное значение. Учитывая что среднесписочная численность работников — это индикатор размера предприятия, то можно заключить, что чем крупнее предприятие, тем меньше шансов у него оказаться в «тени», однако для тех, кто попал в «тень», ситуация меняется: более крупные организации получают возможность сочетать теневую деятельность с открытой и действуют в обоих сегментах рынка более решительно и продуктивно.

Предложенная нами комплексная диагностика теневой экономической деятельности малых предприятий статистическими методами представляет сочетание экспертного и статистического подходов к анализу теневой экономической деятельности; включает комплексное использование экспертных оценок и диагностику организаций, вовлеченных в теневую экономическую деятельность, методами вариационного и корреляционного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акынязова Г. Оценка ненаблюдаемой экономики Туркменистана // Совместный семинар «Ненаблюдаемая экономика: проблемы измерения». СПб., 23–25 июня 2004. Ч. 1. СПб., 2004.
2. Бурыхин Г. Почему дорожает обналичка // Расчет. 2006. № 4. <http://www.berator.ru/raschet/article/3099>.
3. Вопросы количественной оценки показателей ненаблюдаемой экономики в России / под ред. А. Е. Косырева. М., 2003.
4. Елисеева И. И., Капралова Е. Б., Щирина А. Н. Развитие теории и практики использования макроэкономических показателей в расчете элементов теневой экономики на региональном уровне // Вопросы статистики. 2006. № 7.
5. Елисеева И. И. Измерение теневой экономической деятельности в России // Безопасность Евразии. 2004. № 2 (16).
6. Измерение теневой экономической деятельности / под ред. И. И. Елисеевой, А. Н. Щириной. СПб., 2003.
7. Кислицына М. О проблеме оценки внешнеэкономических операций, связанных с криминальным оборотом наркотических средств // Совместный семинар «Ненаблюдаемая экономика: проблемы измерения». СПб. 23–25 июня 2004. Ч. 1. СПб., 2004.
8. Налоговики против однодневок // Расчет. 2006. № 5. <http://www.berator.ru/raschet/article/3155?print=1>.
9. Ненаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений / под ред. А. Е. Суринова. М., 2003.
10. Силаева С. А. Статистические методы оценки масштабов теневой экономики в Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2001.
11. Ширяева Я. Д. Барьеры налогового администрирования. Почему бизнес уходит в тень // Территория бизнеса. 2007. № 4 (13).
12. Ширяева Я. Д. Ненаблюдаемая экономика в России // Финансы и бизнес. 2006. № 3.
13. Ширяева Я. Д. Теневая экономическая деятельность малых предприятий и ее статистическая диагностика // Актуальные проблемы экономической теории : сб. науч. работ / под общ. ред. А. И. Леусского. СПб., 2006.
14. Feige E. L. The UK Unobserved Economy: Preliminary Assessment // Journal of Economic Affairs. 1981. July.
15. Fontanel J., Samson I. Les liaisons dangereuses entre l'Etat et l'économie russes. Paris, 2003.
16. Gutmann P.M. The Currency Ratio and the Subterranean Economy // Financial Analysts Journal. 1978. Nov-Dec.
17. Jakobiak B., Gembarzewska H., Zgierska A. Exhaustiveness adjustments in polish national accounts // Joint Seminar «Non-observed Economy: issues of measurements». S.-Petersburg, 23–25 Jun 2004/ Part 2. S.-Petersburg, 2004.

18. *Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence*// Economic Transition in Russia and the new states of Eurasia. International Politics of Eurasia Series. 1996. Vol. 8.
19. *Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook*. Paris: OCED, 2002.
20. *Non-observed economy in national accounts. Survey of national practices*. Geneva, 2003.
21. *Non-observed economy in national accounts. Survey of Country Practices*. N. Y.; Geneva, 2008.
22. *Tanzi V. The Underground Economy in the United States and Abroad*. Toronto, 1982.
23. *Tanzi V. Underground Economy Built on Illicit Pursuits is Growing Concern of Economic Policymakers* // International Monetary Fund. Survey. 1980. Febr. www.oecd.org <http://www.unece.org/>.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ Л. ВАЛЬРАСА И В. А. КАРДАША

Е. В. ЖИЛЬЦОВ,

аспирант,

Южно-Российский государственный технический университет

В статье представлен сравнительный анализ моделей экономического равновесия Л. Вальраса и В. А. Кардаша. Показана ограниченность подхода Л. Вальраса к пониманию экономического равновесия и изложена идея В. А. Кардаша о социально-экономическом равновесии на основе действия конфликтно-компромиссного рыночного механизма.

Ключевые слова: экономическое равновесие; социально-экономическое равновесие; конкурентный механизм; конфликтно-компромиссный механизм.

Коды классификатора JEL: C68.

Введение

Теория общего экономического равновесия исследует вопросы взаимодействия между основными участниками экономики — производителями и потребителями — в терминах цен и объемов факторов и товаров [1]. В общих чертах экономическое равновесие предполагает установление таких цен, при которых все участники экономической системы достигают наилучших для себя результатов. Состояние экономического равновесия отличается тем, что ни один из участников не заинтересован в его изменении с помощью средств, которыми он располагает.

Первая математическая модель общего экономического равновесия была создана во второй половине XIX века выдающимся французским экономистом Л. Вальрасом [9]. Несмотря на то что эта модель являлась сугубо теоретической, идеи, заложенные в ней, оказали значительное влияние на математическое моделирование экономических процессов. Как писал М. Блауг [3, с. 539], «когда мы говорим о формализме Вальраса, мы должны также помнить, что сегодня почти вся экономическая наука является по духу вальрасианской».

В то же время, оценивая вклад Вальраса в экономическую науку, историк экономической мысли Й. Шумпетер утверждал, что «Вальрасу мы обязаны концепцией экономической системы и теоретическим аппаратом, которым впервые в истории нашей экономики эффективно охвачена чистая логика взаимосвязей и взаимозависимостей количественных экономических показателей» [10, с. 301]. А М. Блауг подчеркивал: «Курно считал, что проблема общего равновесия выходит за рамки возможностей математического анализа. Гениальность Вальраса состоит в том, что он не только взялся за решение проблемы, которую увидел Курно, но и доказал, что ее можно решить, по крайней мере в принципе» [3, с. 528].

В области моделирования экономического равновесия работали такие видные экономисты, как А. Вальд, Г. Кассель, К. Эрроу, Ж. Дебре, Дж. фон Нейман, Л. Мак-Кензи, Дж. Хикс, П. Самуэльсон, В. Парето, М. Алле, В. В. Леонтьев, Л. В. Канторович, В. Л. Макаров, В. А. Кардаш и др. Основные концепции моделирования экономического равновесия представлены на рис. 1 [8].

В настоящее время все большее развитие и распространение получает концепция компромиссного экономического равновесия, в русле которой лежит компромиссный

экономический анализ, впервые предложенный В. А. Кардашем [5; 6]. Отличительной чертой компромиссного анализа является то, что он базируется на показателях, выражающих состояние компромиссной согласованности интересов субъектов экономики.

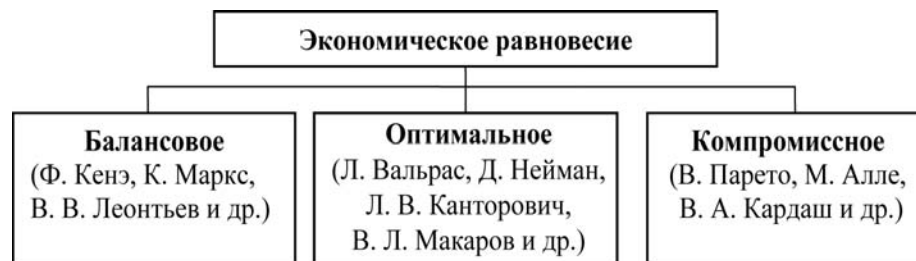


Рис. 1. Классификация концепций моделирования экономического равновесия

В связи с этим особый интерес представляет сравнительный анализ исторически первой модели экономического равновесия Л. Вальраса с одной из современных моделей экономического равновесия, разработанной В. А. Кардашем.

1. Формальный и содержательный анализ моделей Л. Вальраса и В. А. Каргаша

Экономика Вальраса — это абстрактная система, в которой действуют рациональные индивиды, оптимизирующие свои целевые функции. Вся необходимая информация заключена в ценах и одинаково доступна всем участникам экономической системы. При этом имеет место совершенная конкуренция, означающая, что никакой отдельный участник не может повлиять на рыночную ситуацию, а она в свою очередь предоставляет им равные возможности реализации своих предпочтений.

Основная идея модели Вальраса состоит в том, что при некоторой системе цен все участники экономической системы достигают наилучшего для себя результата, при этом происходит такое распределение товаров и факторов, которое разрешает все конфликтные ситуации между участниками. Такая ситуация в экономической системе называется конкурентным равновесием.

Формальная запись модели Вальраса выглядит следующим образом [2]. Рассматривается экономика с l потребителями, m производителями и n типами товаров. Каждый потребитель характеризуется функцией дохода $K_i(p)$ и функцией спроса $\Phi_i(p)$. Величина дохода каждого потребителя складывается из двух величин: от продажи его начального запаса товаров b_i и дохода в результате участия потребителя в производстве $I_i(p)$. Тогда получим

$$K_i(p) = \langle b_i, p \rangle + I_i(p), \quad i = 1, 2, \dots, l.$$

Функция спроса потребителя имеет вид

$$\Phi_i(p) = \begin{cases} x_i : x_i \in X_i(p), u_i(x) = \max_{x'_i \in X_i(p)} u_i(x'_i), & i = 1, 2, \dots, l; \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Производитель характеризуется множеством производственных планов $Y_k \in R^n$ и функцией предложения $\Psi_k(p)$ вида

$$\Psi_k(p) = \left\{ y_k \in Y_k : \langle y_k, p \rangle = \max_{y'_k \in Y_k} \langle y'_k, p \rangle, \quad k = 1, 2, \dots, m. \right\}$$

Набор $(y_1^*, \dots, y_m^*, x_1^*, \dots, x_l^*, p^*)$ задает конкурентное равновесие в модели Вальраса, если

$$y_k^* \in \Psi_k(p^*), \quad k = 1, 2, \dots, m; \quad (1)$$

$$x_i^* \in \Phi_i(p^*), \quad i = 1, 2, \dots, l; \quad (2)$$

$$\sum_{k=1}^m y_k^* + \sum_{i=1}^l b_i \geq \sum_{i=1}^l x_i^*; \quad (3)$$

$$\left\langle p^*, \sum_{k=1}^m y_k^* + \sum_{i=1}^l b_i \right\rangle = \left\langle p^*, \sum_{i=1}^l x_i^* \right\rangle. \quad (4)$$

Условия (1) и (2) означают, что каждый из участников, рассматривая цены как заданные, действует наилучшим для себя образом. Условие (3) означает, что совокупный спрос не должен превышать совокупное предложение, а условие (4) показывает, что стоимость купленных товаров равна стоимости проданных.

В своей модели общего экономического равновесия Вальрас стремился описать механизм совершенной конкуренции, когда на рынке действует большое число производителей и потребителей, так что ни один из них не способен повлиять на рыночные цены. Существует и другая интерпретация модели Вальраса, согласно которой она рассматривается как схема оптимального планирования на основе согласования децентрализованных решений. При этом предполагается, что в системе действуют определенные правила изменения цен и нормы поведения, обеспечивающие достижение равновесия [9].

В экономике Кардаша центральное положение занимает закон экономических компромиссов, суть которого состоит в том, что коллизии экономических отношений разрешаются путем компромиссного согласования разнонаправленных интересов [6]. Для производителя важны параметры, определяющие его конкурентоспособность и максимально возможную прибыль от реализации товара на рынке. Для потребителя интерес сосредоточен на параметрах, определяющих его платежеспособность и максимально возможное удовлетворение от его покупки на рынке. В процессе формирования рыночного компромисса согласуются интересы производителя и потребителя, в результате чего вырабатывается равнодействующий интерес, выражаемый параметрами взаимоприемлемой сделки (P, Y) , где P — цена товара, Y — объем купли-продажи товара.

Основная идея модели Кардаша заключается в том, что путем компромиссного согласования конфликтных интересов субъектов экономики формируется равновесная система цен, при которой реализуется максимальный запас экономических сил потребителей и производителей. Такое положение на рынке называется компромиссным равновесием.

Теперь представим формальную запись модели Кардаша [6]. Рассматривается экономика, включающая n взаимодействующих товарных рынков. Пусть D_j — максимально возможная сумма денежных средств, которой располагает покупатель на рынке j -го товара. Тогда при цене P_j граничная функция спроса потребителя будет иметь вид

$$Y_j(P_j) = \frac{D_j}{P_j}, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

Пусть D_j' — минимально необходимая прибыль, которую должен получить производитель на рынке j -го товара, а c_j — издержки на производство и реализацию единицы товара. Тогда граничная функция предложения производителя примет вид:

$$Y'_j(P_j) = \frac{D'_j}{P_j - c_j}, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

Определим множество допустимых сделок M в системе взаимосвязанных товарных рынков:

$$M = \cap M_j = \{(P, Y) : (P_j - c_j)Y_j \geq D'_j; P_j Y_j \leq D_j, \quad j = 1, 2, \dots, n.\}.$$

Набор $(P_1^*, \dots, P_n^*, Y_1^*, \dots, Y_n^*)$ задает компромиссное равновесие в модели Кардаша, если

$$(P_1^*, \dots, P_n^*, Y_1^*, \dots, Y_n^*) \in M; \quad (5)$$

$$P_j^* = \arg \max_{P_j} \Delta Y_j = \arg \max_{P_j} \left(\frac{D_j}{P_j} - \frac{D'_j}{P_j - c_j} \right) = c_j \frac{1}{1 - \sqrt{\phi_j}}, \quad j = 1, 2, \dots, n; \quad (6)$$

$$Y_j^* = \frac{D_j}{P_j^*}, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (7)$$

Условие (5) означает, что в экономической системе совершаются такие компромиссные сделки, когда покупатели оказываются платежеспособными, а производители — конкурентоспособными. Компромиссный механизм согласования интересов потребителей и производителей реализован в условиях (6), из которых определяется система компромиссно-равновесных цен $(P_1^*, \dots, P_n^*)$. Соотношения (7) позволяют рассчитывать компромиссно-равновесные объемы купли-продажи $(Y_1^*, \dots, Y_n^*)$.

Отсюда видно, что модель Кардаша (5)–(7) отличается от модели Вальраса (1)–(4) ярко выраженной конструктивностью в построении граничных функций спроса и предложения, а также реализацией компромиссного механизма разрешения конфликтных ситуаций в рыночных сделках. Последнее дает основание говорить о том, что модель Кардаша может иметь практическое приложение. В модели Вальраса механизм разрешения конфликтных ситуаций не конкретизирован, а представлен лишь на абстрактном уровне. Кроме того, главным недостатком модели Вальраса является трудно определяемые на практике функции спроса и предложения, что обнаруживает ее теоретический характер.

2. Анализ равновесных состояний в моделях Л. Вальраса и В. А. Кардаша

Представленные модели экономического равновесия отличаются не только идейным содержанием и используемым математическим аппаратом, но и графическим представлением положения равновесия.

В модели Вальраса состояние равновесия определяется в координатах (p, y) точкой пересечения кривых спроса и предложения, вид которых, как уже говорилось, определить невозможно. Графическая иллюстрация этой модели показана на рис. 2. Для своей модели Вальрас даже не пытался вывести математически строгие условия существования равновесия, а ограничился лишь демонстрацией возможного механизма движения к равновесию, так называемого процесса «нащупывания» [4].

Вальрас предполагал, что может быть два типа этого процесса. Первый состоит в том, что движение начинается с произвольного вектора цен, причем обмен совершается по этим «неправильным ценам». В этом случае какие-то участники оказываются в выигрыше, а другие в проигрыше. Тем самым нарушается принцип индивидуальной

максимизации, заключенные сделки аннулируются и предлагаются новые цены, по которым «заключаются» сделки на следующем этапе, и т. д. Этот метод предполагает длительный процесс проб и ошибок, который в принципе может прийти к равновесию.

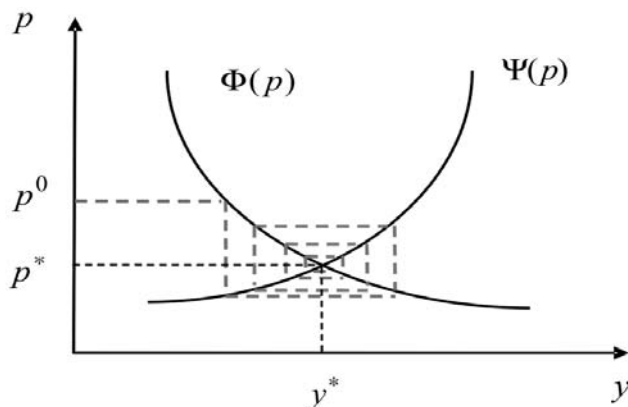


Рис. 2. Механизм «нащупывания» в модели Вальраса

Более надежным способом достижения равновесия Вальрас считал процесс, управляемый неким «аукционером». Последний вначале назначает произвольные цены, после чего все участники рынка совершают условные сделки и сообщают об их результате «аукционеру». На основе заявок «аукционер» корректирует цены, имитируя таким образом процесс проб и ошибок. Сделки заключаются только после того, как «аукционер» объявит равновесные цены. Такой процесс движения к равновесию Вальрас назвал «нащупыванием».

Отличительной особенностью модели Кардаша является формирование в тех же координатах (P, Y) ключевого множества допустимых сделок M , которое ограничивают конкретные предельные кривые спроса и предложения. Графическая иллюстрация модели представлена на рис. 3.

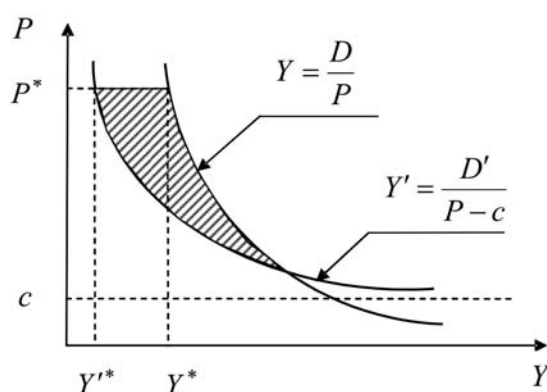


Рис. 3. Множество допустимых сделок в модели Кардаша

Равновесному состоянию соответствует точка, в которой граничные кривые спроса и предложения максимально удалены друг от друга по координате Y . Именно в этой точке реализуется максимальный запас экономических сил потребителя и производителя, выражаемый соотношением $\Delta Y^* = \max \Delta Y(P)$ [6]. При этом явно отсутствует экзогенный процесс формирования равновесных цен. Здесь принципиально важно то, что в модели Кардаша заложена идея рыночного саморегулирования экономики, что и отличает ее от модели Вальраса, где функцию регулирования осуществляет посторонний «аукционер».

Заключение

Таким образом, модель Вальраса в своей сугубо теоретической постановке способствовала лишь формированию понимания общего равновесия и оказалась мало приспособленной для моделирования и анализа реальных экономических систем. Вальрас пытался на абстрактном уровне исследовать функционирование рынка совершенной конкуренции. По этому поводу Дж. Хикс писал: «Очевидно, что многие экономисты в конце концов ощутили некоторую бесплодность его подхода. Действительно, сказали бы они, Вальрас предложил нам картину системы в целом; но это весьма общая картина, и вряд ли она дает что-либо, кроме уверенности в том, что все как-нибудь само собой образуется. Я полагаю, что причина этой бесплодности вальрасовской системы кроется большей частью в том, что он не дошел до формулирования законов изменения его системы общего равновесия» [3, с. 539]. А У. Жаффе пришел к выводу, что «Вальрас вовсе не имел намерения сконструировать что-либо похожее на реалистическое описание конкурентной экономики, а скорее хотел показать, что может быть изобретена последовательно рациональная экономическая система» [3, с. 539]. В то же время В. А. Кардашу в своей концепции компромиссного экономического равновесия удалось не только описать вполне реальный конфликтно-компромиссный рыночный механизм конкурентной экономики, но и придать этой концепции ярко выраженную конструктивность и практическую направленность.

В процессе исследования моделей экономического равновесия были выявлены их основные различия, которые сведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные различия моделей экономического равновесия Л. Вальраса и В. А. Кардаша

Модель Вальраса	Модель Кардаша
1. Концепция моделирования экономического равновесия	
Оптимального экономического равновесия	Компромиссного экономического равновесия
2. Механизм достижения экономического равновесия	
Механизм «нащупывания»	Конфликтно-компромиссный механизм
3. Процесс формирования равновесных цен	
Экзогенный	Эндогенный
4. Функции спроса и предложения	
Гипотетические функции	Конкретные граничные функции
5. Определение состояния равновесия	
Точка пересечения кривых спроса и предложения	Точка максимальной удаленности друг от друга граничных кривых спроса и предложения
6. Степень агрегирования	
Сильное дезагрегирование	Различные уровни агрегирования

Анализируя табл. 1, можно прийти к выводу, что модель Кардаша является современной альтернативой модели Вальраса при моделировании равновесных состояний в условиях рыночной экономики. Концепцию компромиссного экономического равновесия и компромиссный экономический анализ можно считать качественно новым этапом в развитии теории общего экономического равновесия.

Представление Вальраса об экономическом равновесии как о состоянии, при котором достигается максимум индивидуальных функций полезности, является далеко не полным с точки зрения отражения социально-экономического равновесия. Вальрасу удалось описать лишь конфликтную сторону социально-экономических взаи-

модействий на основе действия конкурентного механизма, в чем проявился статический характер его подхода к моделированию экономических систем. С точки зрения В.А. Кардаша, единство и взаимодействие конфликтов и компромиссов в системе экономических отношений представляют собой внутреннюю движущую силу универсального механизма функционирования и самоорганизации экономических систем. Как отмечал В. А. Кардаш, «экономическое равновесие — это не только и не столько конкурентное равновесие, но в первую очередь компромиссное, а точнее конфликтно-компромиссное равновесие всей системы взаимодействующих экономических интересов, которое в результате их обобщения приобретает характер социально-экономического равновесия» [7, с. 26].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Альсевич В. В.* Математическая экономика. Конструктивная теория : учеб. пособие. Минск: Дизайн ПРО, 1998.
2. *Ашманов С.А.* Введение в математическую экономику. М.: Наука, 1984.
3. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.
4. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2004.
5. *Кардаш В. А.* Компромиссный анализ рыночной экономики. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 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 государственного университета. 2007. Т. 5, № 3. С. 22–30.
8. *Кардаш В. А.* Системная диалектика экономических отношений // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2, № 3. С.34–43.
9. *Полтерович В. М.* Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. М.: Наука, 1990.
10. *Ядгаров Я. С.* История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2008.

ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВА

ГУБИТЕЛЬНАЯ СТРАСТЬ

КАК НЕИСТОВАЯ ЛЮБОВЬ ДРЕВНЕРИМСКОГО ГОСУДАРСТВА К ДРЕВНЕРИМСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ПОГУБИЛА ЭТУ САМУЮ ЭКОНОМИКУ

ЗАБЫТЫЕ ТАЙНЫ СТАРИННОЙ КАТАСТРОФЫ

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

История губительных взаимоотношений древнеримского государства и древнеримской экономики полна, по мнению автора, параллелей с современной экономической историей. Проводя смелые исторические параллели, автор полемически заостряет внимание читателя на тех девиантных точках, совокупность которых вызвала необратимую деформацию древнеримской экономики.

Ключевые слова: древнеримская экономика, экономическая политика государства, налоги, предпринимательство.

Коды классификатора JEL: H00, I38, N13, N43, O23.

Всю доэллинистическую эпоху¹ экономическая политика двух главных государств седой древности — Египта эпохи фараонов и классической Греции — деградировала, постепенно вырождаясь в инструмент прямого препятствия свободе предпринимателей и в производстве, и в торговле, а тем самым — и в свободе достижения частной прибыли².

Это вынуждало производителей объединяться в обширные коллективы, институциональная аморфность которых оборачивалась для их участников спасительной безликостью, что в социально-опасные времена всегда гарантировало не только личную, но и политическую безопасность обезличенных таким способом капиталов.

Последующий «эллинистический» период³ стал временем непрерывных войн, которые, дополняемые необузданным пиратством, практически закрыли для торговли моря — основные (если вообще не единственные) коммуникации экономического взаимодействия стран Древнего Средиземноморья. Результатом явился застой, — состояние, с тех пор превратившееся в какой-то неизбывный спутник экономического жизни человечества.

И только с третьего столетия до н. э. произошел НЕОЖИДАННЫЙ ПРОРЫВ — ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ДРЕВНЕГО РИМА СТАЛА ВЫЗЫВАЮЩЕ РЫНОЧНОЙ, прорвав с вековыми консервативными традициями раннеэллинистического мира.

Экономическое разорение и породило ту слабость эллинистических политических структур, которой и объясняется легкость их захвата древнеримскими легионами. И уже к первому столетию до н.э. Рим превратился в полновластного хозяина Средиземноморья. Увы, — мирный покой не следовал за римскими внешними победами, так как их плоды расхищались внутриримскими гражданскими войнами.

К тому же рыночность Республиканского Рима была погублена антирыночностью Имперского Рима.

Какие же уроки может извлечь современный мир из законченного опыта формирования, развития и гибели древнеримского рынка?

¹ Доэллинистическая эпоха — огромный исторический период, который предшествует периоду зенита греческого влияния в Древнем мире; хронологическое завершение доэллинистической эпохи обычно связывают со смертью Александра Македонского (323 до н. э.).

² Так вот, оказывается, еще когда возникла бессмысленная, но эффективная практика сокрушать рыночные начала национальной экономики тяжелым бременем репрессивного налогообложения!

³ Эллинистическая эпоха — период зенита греческого влияния в Древнем мире (323–146 до н. э.), которая характеризуется мощной волной греческой колонизации, создавшей греческие города и царства в Азии и Африке, и завершается установлением римского господства над Грецией.

Божественный Август и мирской рынок

Первая в мировой истории экономическая политика **свободного рынка** осознанно проводилась при Божественном Августе⁴. Правда, до и для этого ему, усыновленному самим великим Юлием Цезарем, пришлось — после убийства отчима заговорщиками в 44 году до н. э. — победить в последней внутриримской гражданской войне знаменитого Марка Антония — красавца, сибарита и силача⁵.

Можно только удивиться тому, как устроен мир, — Октавиан и его современники весьма удивились бы, узнав, что *в экономической эволюции человечества эта победа фактически изменила ход всей Истории, ознаменовав торжество Экономической Свободы Запада над Политическим Деспотизмом Востока*⁶. Вот почему, несмотря на все замысловатые загзаги позднейшей истории, именно **С ЭТОГО МОМЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ДВИЖЕНИЕ ЕВРОПЫ НЕОБРАТИМО УСТРЕМЛЯЕТСЯ В СТОРОНУ ЛИБЕРАЛИЗМА И ДЕМОКРАТИЗМА!**

* * *

Долгие годы гражданской распри нанесли *тяжелые увечья римской экономике*⁷ —

⁴ Здесь и далее использованы материалы: [9; 2; 7; 3; 4].

⁵ Между прочим: победа Октавиана (при Акции в 31-м до н. э.) над аристократами, сторонниками Антония, удалась еще и благодаря старинному приему — легионеры направляли свои копья молодым красавчикам прямо в лицо, которое те, понятное дело, берегли для куртуазных утех.

⁶ Читая опусы растущего числа любителей «особого пути», якобы предначертанного Провидением для России, ощущаешь, что эта победа Запада над Востоком до сих пор им глубоко неприятна. А ведь *F. Oertel* еще более полувека назад дал модернистский анализ древнеримской экономики «Победа Августа обеспечила Европе отпор тенденциям к государственному капитализму и государственному социализму, которые, возможно, осуществились бы, если бы победили Антоний и Клеопатра» ([20, р. 386, 382–424]; см. также [21, р. 232–281]. Однако, судя по всеобщему недовольству сегодняшними экономистами и политиками идеями и практикой свободного рынка (что и порождает, по их мнению, все беды, в том числе и кризис 2008 года), этому свободному рынку в ближайший период грозит, выражаясь народным слогом, «какую». Что ж, посмотрим, насколько несвободный (регулируемый) рынок, — если только последний вообще может быть таковым, — окажется эффективнее свободного. Во всяком случае, одно бесспорно — крах последовательно и системно антирыночной советской, маоистской, краснокхмерской и других экономик предостерегает от впадения в дирижистскую крайность.

⁷ Анализ древнеримской экономики затруднен тем, что документация тогда велась на покрытых воском деревянных дощечках, — сегодня они превратились в пыль. Однако доказано, что *уровень жизни* в Древнем Риме приблизительно соответствовал европейскому в XVII–XVIII веках! В ранний период Римской Империи (население — около 50 млн человек) Апеннинский полуостров был *урбанизирован* на 30 % (для сравнения — в 1700 году уровень урбанизации в Англии составлял только 10 %). *Доходы римлян* были вдвое выше, чем в остальной империи (эта тенденция «столичных предпочтений» сохранилась до наших дней). *Элита империи* (несколько сотен сенаторов и несколько десятков тысяч всадников) обладала, как и сегодня во многих странах, огромным имуществом. На противоположном социальном полюсе находились крестьяне, рабы и колонны. Словом, все как всегда. О наличии *среднего класса* в Древнем Риме точных свидетельств нет. Может, потому, что средняя продолжительность жизни составляла *25 лет*? В раннюю эпоху Римской Империи население Рима насчитывало около 1 млн человек. *Рабовладению в Древнем Риме* присуще частое предоставление рабам свободы: 10 % рабов, достигших 25 лет, получали вольную каждые пять лет (для сравнения — по данным *Robert Fogel* и *Stanley Engerman*, в 1850-е годы в южных штатах США каждые пять лет получали вольную лишь 0,2 % рабов). Различают «открытую» (рабы имеют свободный доступ к обществу свободных людей и часто получают вольные) и «закрытую» (рабы — обособленная группа, не допускаемая в общество свободных граждан) системы рабовладения. В это трудно поверить, но Древний Рим, в отличие от США начала XIX века, имел открытый тип рабовладельческой системы — вольноотпущенникам даровалось римское гражданство, их дети могли занимать высокие государственные посты, а внуки — стать представителями всаднического сословия. Вот почему в раннюю эпоху Древнего Рима рабы зачастую могли выступать на рынке труда такими же субъектами, как и свободные граждане. *Экономика Рима* в I–II веках н. э. уже была интегрирована в торговую систему Средиземноморья (например, хлеб поступал из Египта и стран Черноморского бассейна, вино — из Малой Азии, Греции и Иберии — современной Испании, и т. д.) и, следовательно, могла использовать сравнительные преимущества региональных стран. *Рынок зерна* был в основном частным, где торговцы активно использовали кредиты, услуги агентов и пр. В Римской империи существовал также *рынок капитала*. Римляне брали займы довольно часто. Выдавались как производственные, так и потребительские кредиты. Кредиты выдавались также для финансирования торговых операций. Римские торговцы и перевозчики могли купить страховку. Существовало огромное количество всевозможных займов, процентная ставка за использование которых была близка к 1 % в месяц, или 12 % годовых,

в виде непосильных налогов, обременительных реквизиций (на нужды сражающихся армий), необузданной инфляции и разрушения основных торговых маршрутов. Итог гражданской воинственности оказался печальным — *полное прекращение экономического роста*.

Но именно этот итог был неприемлем для предпринимателей и торговцев Древнего Рима: они жаждали стабильности, чтобы заняться, наконец, тем, *ради чего нормальные люди приходят в этот мир, — рациональным, эффективным и доходным создающим хозяйствованием*. И вот тогда-то и обозначилась та тенденция, которая превратилась в политическую закономерность всех последующих смутных времен, — в посткризисный период изверившимся людям верится только в ту стабильность, которая гарантируется *централизацией политической власти в руках одного человека*. Именно это и осуществил тот самый *Октавиан*, который в 27 году до н. э. под именем *Август*⁸ и стал *первым императором Древнего Рима*.

* * *

Политико-экономическая история соткана из парадоксов: если Древняя Греция совершила мучительный переход от тирании к демократии, то Древний Рим не менее мучительно двигался в противоположном направлении: от Республики — к Империи. Однако гораздо удивительнее другое — то, что императорская узурпация ослабевшей республиканской власти не помешала Августу стать *первым покровителем экономического либерализма*!

Другой парадокс — возникновение римского *principatus*⁹, хотя и уменьшило политическую свободу граждан (которой они «по горло» насытились в кровавые времена гражданских войн), но одновременно — в том далеком Древнем Риме — странным образом сопровождалось *расширением свободы экономической*! В таком парадоксе можно усмотреть **первый урок** древнеримской истории для истории современной: *как бы высоко ни ценило общество идеалы демократии и либерализма, смутный период социального переустройства всегда завершается временным отказом от этих идеалов и жадной социальной передышки*.

Время такой передышки и было использовано Августом для институционализации частной собственности, развития индивидуального предпринимательства и поддержки свободной торговли (см. подробнее: [25; 6]) значительным снятием бремени налогообложения¹⁰, то есть деланием того, чем заняты и мы, отдаленные и боковые потомки древних римлян, в эпоху доставшейся нам социальной передышки.

* * *

что являлось максимально допустимой величиной процента. В Древнем Риме были распространены *банки*, принимающие вклады и выдающие кредиты населению. Некоторые вклады сдавались на хранение — банк обязывался обеспечить их физическую сохранность без выплаты процента вкладчику. Другие вклады приносили доход и использовались банками для совершения инвестиций. В отличие от европейских стран в период новой истории, когда государственная фискальная политика опиралась на систему государственного займа, Римская империя не брала займы, а оперировала на основе наличных операций. *Сельскохозяйственный налог* составлял 10 % от полученной продукции. Поступления от налога тратились на содержание армии. Но намного более весомыми инъекциями в экономику Рима были трофеи и рабы. Важнейшим атрибутом римской системы была *безопасность индивидуумов*. Существование большого количества *социальных и неформальных институтов* дополняли юридическую и рыночную базу Древнего Рима. В начале III века н. э. начался кризис Римской империи. Тогда Рим столкнулся с сильной инфляцией (ранее ее уровень не превышал 1%). Цены выросли вдвое. Тогда же исчезли римские банки. (См. подробнее: [1]).

⁸ Теперь понятно, почему все оказывавшиеся на европейских престолах упорно возводили свое происхождение к Божественному Августу (хотя тот был, как назло, бездетным), бессовестно требуя, чтобы их величали «августейшими» особами.

⁹ Первое время — нечто вроде президентства, ибо самоуправство древнеримских императоров как институт — в трактовке современного институционализма — пришло позже.

¹⁰ Особенно важно отметить отмену сельскохозяйственного налога, — для страны с исключительно аграрной экономикой (а таковыми были практически все государства Древнего мира) это имело решающее значение [23, р. 48].

Однако Август принес не только мир и не просто возрождение производства и торговли — он принес идеологию их *поощрения*!¹¹

Каким образом? Императорскими инвестициями в хорошие дороги и удобные гавани! Фактически это была *первая в мировой истории целевая комплексная программа*, проводимая центральной властью. Отдав скромную пятипроцентную (!) дань императорскому бюджету в виде таможенных пошлин, *свободная торговля управляла экономикой на всем пространстве возникающей Империи*. Это обернулось невиданным расцветом торговли и роскошными возможностями для частной инициативы (см. подробнее: [8]). И в этом можно усмотреть **второй урок** древнеримской истории для истории современной, удачно усвоенный кейнсианской теорией и посткризисной практикой Европы и США 30-х годов XX века.

Тибериус — продолжатель дела Августа

Тибериус, второй император Рима (14–37 н. э.), удачно продолжил экономическую политику Августа, — он также был одержим желанием ускорить экономический рост империи и упрочить положение среднего класса, в котором видел социальную основу Империи. Уж не идет ли речь о **третьем уроке** древнеримской истории для современности — важность удачного выбора продолжателя?

Итак, *благодаря Августу и Тибериусу первое столетие Римской империи оказалось эпохой экономического процветания, наступившего вследствие установления исключительно либеральных внутриримских экономических условий для предпринимательства*. И еще: в пределах всей огромной Империи был установлен мир — главное условие экономического процветания, заодно обеспечивавшее безопасность торговых коммуникаций. Пожалуй, это можно считать **уроком четвертым**: ведь любая война, — какой бы даже «малой» (по меркам властей) она ни была, — всегда является потрясением для экономики любой страны. Словом, еще древнеримская история показала — малых войн не бывает.

И настал блистательный период, когда индивидуализм и частное предпринимательство пожинали бесчисленные выгоды, порождаемые системой «демократической» императорской власти¹², а государство намеренно поощряло предпринимательскую активность — и протекционистской, и либеральной политикой¹³.

Как «съедобные» субсидии «съели» древнеримскую экономику

Но экономическая свобода все же не была универсальной, — Египет, находившийся в прямой собственности римского императора, в значительной степени сохранил свою «социализированную» экономическую систему (см.: [19]), подавлявшую индивидуализм¹⁴.

¹¹ Психологи утверждают для того чтобы ребенок вырос нормальным человеком, его надо трижды в день ласково гладить по голове, — однако в такой же ласке от чиновников не меньше, как нам кажется, нуждаются и предприниматели, особенно в стране, совершающей боязливый переход к рынку.

¹² В этой ситуации буржуазия просто не могла не возникнуть. Речь идет о такой социальной группе, для которой *главными были интересы экономические*, а не политические или идеологические. Надо же, в конце концов, понять: те, кто свободен экономически, не нуждаются в политическом или идеологическом господстве. Зато тем, кому не дают экономической свободы, ничего не остается, как заняться политикой и идеологией, куда их «выпихивают» отбирающие экономическую свободу. И тогда выпихивающим, как показывает реальная история, может не поздоровиться!

¹³ Суть которой во все времена неизменна — гарантия свободы действия на основе принципа *«laissez faire, laissez aller»*.

¹⁴ Однако даже здесь некоторая либерализация все-таки произошла: банковский бизнес был дерегулирован, что привело к созданию множества частных банков [26, р. 52], а некоторая часть земли была приватизирована, что до определенной степени ослабило государственную монополию, а уже одно это всегда оказывает поддержку частному бизнесу.

Причина, по которой Египет сохранил свою антирыночную систему и не был включен в общую экономическую свободу «августинской» Римской империи, была не только известна каждому древнему римлянину, но и горячо одобрялась им, — ведь Египет являлся тогда *основным поставщиком зерна в Рим*. Ну и что, спросите вы? А то, что такие поставки гарантировали социальный мир внутри Рима, — из-за принятой еще в республиканские времена (в 58 году до н. э.) политики *бесплатного* (!) распространения зерна (позже — хлеба) гражданам Рима¹⁵.

К моменту воцарения Августа этот древнеримский «вэлфер» представлял раздачу бесплатной еды для двухсот тысяч (!) римлян. И император (так уж повелось) оплачивал стоимость «продовольственного пособия» *из собственного кармана* (преимущественно — из своих личных авуаров в Египте), — так же, как он оплачивал и зрелища для развлечения тех же римлян¹⁶. Поэтому обеспечение стабильного притока зерна являлось *главной политико-экономической задачей* практически каждого римского императора, создавая экономическую подпорку его политической власти¹⁷.

*Социальное следствие этого императорского благотворительного акта следует знать каждому, решающемуся на подобное благодеяние, — Рим испытал буквально нашествие сельской бедноты, за которой следовали толпы «вольноотпущенников» (также приобретавших право на бесплатное зерновое пособие)*¹⁸. Вот уж поистине универсальный урок «бесплатного» популизма!

С годами для императорской экономики «социальная прикормка» люмпенов становилась непосильным бременем, которая к тому же еще и сама провоцировала появление новых категорий жаждущих бесплатного хлеба и бесплатного зрелища¹⁹. Тем не менее, бесплатная раздача зерна в Риме продолжалась до конца Империи²⁰. Более

¹⁵ В 123 году до н. э. было решено, что все граждане Рима наделяются правом купли ежемесячной порции зерна по *стабильной* цене. Цель такого решения состояла не только в обеспечении неимущих субсидией, но и в том, чтобы сгладить сезонные колебания в ценах на зерно, разрешая людям платить одну и ту же цену в течение года. При диктатуре Суллы (90 до н.э.) ценоуравнительное распределение зерна было прекращено, однако и в 73 до н. э. государство все еще обеспечивало продажу зерна гражданам Рима по неизменной цене. А с 58 до н. э. зерно стало распределяться и вовсе бесплатно.

¹⁶ «Хлеба и зрелищ!» — этот самый известный древнеримский институт, оплачиваемый личными средствами императора, породил первую в мировой истории форму экономического популизма — «*Дармового хлеба и бесплатных зрелищ!*».

¹⁷ См.: [9]; многозначительный факт — при всей значимости лично для императора зерновых раздач основная часть зерновых поставок Риму все-таки осуществлялась не государственной (императорской) корпорацией, а *независимыми торговцами* посредством *свободного рынка* [11, р. 21–29].

¹⁸ Социальные масштабы продовольственной «вэлферизации» в Древнем Риме способны поразить даже нашего современника, — ко времени Юлия Цезаря «свободное зерно» получали не менее 320 тыс. человек! Поэтому он вынужден был сократить это число приблизительно до 150 тыс. Скорее всего, Цезарь скептически относился к предъявляемым хитрющими древнеримлянами «справкам» в доказательство своего римского гражданства, которое «автоматически» предоставляло право на получение бесплатного зерна. Однако при Августе число людей, имеющих право на свободное зерно, вновь увеличилось до 320 тыс.! Тем не менее, в дальнейшем произошло стабильное ограничение числа лиц, получающих зерно (около 200 тыс. чел.). Бесплатное распределение зерна впредь ограничивалось числом билетов, дающих право на получение зерна. И хотя последующие императоры иногда расширяли доступ к зерновому пособию дополнительными специфическим группам (например, Нерон в 65 году н. э. включил воинов и ветеранов преторианской гвардии), но общее количество людей, получающих зерно, оставалось уже неизменным.

¹⁹ Опасность игнорирования этого исторического урока продемонстрировали волнения последних лет во Франции, когда мигранты требовали, подобно древнеримским люмпенам, продолжения и расширения политики вэлферизации.

²⁰ В третьем столетии зерно уже заменялось испеченным хлебом; более того, «натуральный» состав пособия также претерпевал изменения со временем — император Септимий Север (193–211 н. э.) дополнил его нефтяным горючим, другие императоры добавляли, по случаю, свинину и вино.

того, система разрасталась — другие города Империи (Константинополь, Александрия, Антиохия) также начали обеспечивать подобную льготу (см.: [18, р. 696–697]).

И все же размер бесплатно получаемого зерна был недостаточен для того, чтобы жить на него. Ведь бесплатное зерно было доступно только *взрослым римским гражданам-мужчинам*, в то время как три четверти населения «вечного города» составляли женщины, дети, рабы, другие неграждане, а также иностранцы и мигранты, постоянно проживавшие в Риме.

Особенно хочется отметить (причем — крупными буквами) то, что **ОСНОВНАЯ МАССА ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ЧИНОВНИКОВ БЫЛА ИСКЛЮЧЕНА ИЗ ЧИСЛА ПОЛУЧАТЕЛЕЙ ПОСОБИЯ!** И это — **пятый, крайне важный исторический урок**, тем более для нас, хорошо знающих — *туда, куда пробрался чиновник, уже не смогут пробиться ни македонская фаланга, ни греческая когорта, ни римский легион!*

Как прекрасны и созидательны легкие налоги ранней Империи

Добро соседствует со злом: добро — в виде расширения масштабов продовольственного пособия повлекло за собой зло — в виде повышения налогов.

В юные (республиканские) дни Рима налоги были весьма скромны, состоя главным образом из налогов на объекты собственности (земля, здания, рабы, животные и деньги). Тариф носил символический характер и скорее был индивидуальным «взносом» на оплату армии во время войны (вы не поверите, но *после войны налог часто убавлялся!* (см.: [17, р. 161])). Кроме того, в Риме налогом облагались только те граждане, которые «улавливались» периодически проводившимся цензом (*census*)²¹.

Шкала августовской системы налогообложения была еще либеральнее (на языке финансистов — намного менее прогрессивной): налогооблагаемые сообщества были ответственны только за неподвижный элемент налога, а вот «сверхнормативный» *прирост дохода не подлежал дележу с государством!* Производители знали заранее точную величину их налогового вычета и то, что «сверхдоход» остается в их распоряжении. Это и явилось главным стимулом для дополнительного производства. Уж не был ли Август практическим предтечей отстоявшего от него на пятнадцать веков теоретика по имени Адам Смит?

Ей-богу, недурной **шестой урок** для современных фискалов!

Подъем и спад древнеримской экономики

Экономическая политика, обеспечившая рост древнеримской экономики, покоилась на «трех китах» — умеренных налогах, устойчивой валюте и преференциях своего рода древней «Всемирной торговой организации» (охватывавшей государства всего Средиземноморья).

²¹ Сегодня эту «цензовую» функцию выполняют — декларация о доходах, сведения о зарплате и отчет предприятий о прибыли. В древнеримских же провинциях главной формой налога по-прежнему оставалась «десятина», возлагавшаяся на все местное сообщество, а не непосредственно на людей. Частично это связано с тем, что в провинциях *census* проводились редко, делая невозможным прямое индивидуальное налогообложение. Тем более, что местные сообщества все равно разделили бы бремя налогов среди своих сограждан [15]. А вот в годы поздней Республики налоговые вымогательства в провинциях достигали фантастических размеров: большинство римских губернаторов (не путать с современными) были заинтересованы в немедленном личном обогащении (так как это надо было успеть сделать в течение *одного года* — дозволенного срока исполнения ими служебных обязанностей, — не то что сейчас, когда руководители провинций усаживаются в кресла власти на десятилетия).

Процентные ставки в начале правления Августа также упали до самого низкого уровня в римской истории²². Более того, во времена ранней Империи источники налоговых доходов были настолько изобильны, что государство могло предпринять масштабную программу общественных работ — Август восстановил все дороги в Риме и Италии, отремонтировал старые и воздвиг новые храмы, построил большое число акведуков, бань и других общественных зданий.

Увы, изобилие вскрыжало головы. Из-за множества расточительных внутриримских затей Тиберий был вынужден был сократить объемы общественного (за счет бюджетных источников) строительства, а нехватка денег и сокращение государственных расходов привели к острому спаду экономической деятельности, который был преодолен только тем, что государство предоставило большие ссуды при нулевом проценте, чтобы обеспечить ликвидность [24, р. 655–662].

* * *

При императоре Клавдии (41–54 н. э.) Римская империя присоединила последнюю важную территорию (Британию), достигнув при Траяне (98–117 н. э.) своего максимального географического расширения. После этого государство не могло уже получать дополнительный доход от роста дани из новых присоединяемых провинций. *Источник любого увеличения дохода теперь находился внутри самой Империи. Это означало: приоритет — развитию экономики страны, что требовало возрождения августовской политики «laissez faire»* (см., напр., [23, р. 91]).

На языке экономической науки это означает (и тогда, и сегодня) только одно: переход от экстенсивных источников дохода — к интенсивным. Но было уже поздно — сложившаяся **ориентация на рост дохода именно государства, а не граждан стала подтачивать силу римской экономики**. И это уже — **седьмой, самый важный урок** истории древнеримской экономики.

Древнеримская инфляция

В годы правления императора Нерона (54–68 н. э.) необходимость роста государственных доходов в результате роста государственных расходов привела к снижению... качества чеканки монеты.

Рост расходов был вызван двумя причинами, ставшими, увы, типичными для всей последующей экономической истории человечества, — *финансированием затрат на оборону страны и бессмысленной попыткой удовлетворения безграничных аппетитов растущей бюрократии*. Однако Нерон и сменявшие его императоры нашли потайной способ прироста государственных доходов — не повышением налогов, а понижением содержания драгоценного металла в монетных знаках²³, обесценивая тем

²² См.: [16, р. 53]. Историки-экономисты видят в этом свидетельство того, что *производство товаров и услуг возрастало пропорционально росту денежной массы*. А потребность в увеличении кассовой наличности (для уплаты налогов и арендной платы) объясняет, почему возросшая денежная масса не вела к инфляции.

²³ На всей территории Империи основные денежные знаки римской чеканки были представлены золотыми «aureus» (ауреусами), серебряными «denarius» (денариями) и медными (бронзовыми) «sestertius» (сестерциями). Ауреус (лат. aureus — золотой) — золотая римская монета, которую после победоносных походов начал чеканить Юлий Цезарь, систематическая чеканка — в императорскую эпоху, начиная с правления Августа, в количестве 40 штук из римского фунта золота (приблизительно 8,19 г); золотой ауреус = 25 денариям (серебро) = 100 сестерциям (латунь) = 200 дупондиям (латунь) = 400 ассам (медь); во времена Нерона вес ауреуса до 1/45 фунта, при Каракалле — до 1/50, при Диоклетиане — до 1/60 фунта; денежная реформа Константина заменила ауреус золотым солидом; денарий (лат. denarius — десятирик) — основная серебряная монета Римской империи; введена около 213 до н. э. и чеканилась на протяжении 400 лет; при Августе соотношение между денарием и

самым национальную валюту. И не понимали корыстолюбивые императоры того, что сегодня знают даже первокурсники: что это порождало *худшую форму налогообложения* — **инфляцию**, единственное удобство которой для правительств всех времен состояло в ее *невидимости*.

Непрерывный процесс снижения качества золотомонетных денежных знаков не мог, конечно же, улучшить финансовое положение Империи, как на то надеялись венценосные мошенники. Действуя в соответствии с «законом Коперника—Грэшема» (который тогда, правда, еще не был открыт, но функционировал, как и полагается объективным экономическим законом, исправно, то есть независимо от того, открыт он экономистами или нет), древние римляне осуществляли личные денежные накопления в монетах максимального серебряного достоинства, а вот платить стремились наименьшими по достоинству серебряными монетами.

Вначале снижение качества монет казалось выгодным для государства. Однако последовавшая затем инфляция расстройством финансовой системы страны принесла гораздо больше вреда. Цены стали повышаться непрогнозируемо быстро, и это препятствовало дисконтному расчету размеров *долгосрочных инвестиционных доходов*. А ведь именно такие доходы — главный «мотор» любой экономики.

Правда, правительство не пренебрегало в условиях экономического расстройства и продажей государственной собственности. Однако большинство недобрых императоров (такие как Домициан, 81–96 годы н. э.) нашли иной способ — они стремились *превратить в главный источник государственного дохода явно сфабрикованные обвинения против олигархов, чтобы только конфисковать их активы*. Если последнее и считать **восмым уроком**, то только негативным²⁴.

И хотя налоги на обычных римлян не были подняты, право на получение римского гражданства было максимально расширено, что переводило в статус налогоплательщиков все большее число людей. Зато налоги на богачей были резко увеличены, особенно в случаях наследования и освобождения (рабов).

Древнеримский панэтактизм?

Древнеримские власти упорно снижали качество металлических денег и утяжеляли налоги (в основном на богатых). При этом война против «супербогатых» велась не только из-за финансовых потребностей государства, но и в политических целях — требовалось физическое истребление «сенаторского» класса, издавна управлявшего Римом и потому являвшегося средой, порождающей потенциальных конкурентов властителей империи.

ауреусом было 25:1; ухудшение римской монетной системы снизило содержание серебра в денарии при Септимии Севере до 50 %. Структура древнеримской денежной массы была такова, что снижение качества монет ограничивалось в основном денариями. Нерон уменьшил серебряное содержание денария (до 90 %) и немного уменьшил размер ауреуса. Траян уменьшил серебряное содержание денария до 85 %, но был способен поддержать его пропорциональное отношение с ауреусом из-за большого притока золота. Снижение качества денария продолжалось и в правление Марка Аврелия (161–180 н. э.), который уменьшил серебряное содержание денария до 75 %. Септимий Север продолжил удачное «предпринимательство» своих предшественников, доведя содержание серебра в денарии до 50 %. К середине третьего столетия денарий сохранил серебряное содержание только в 5 % своего весового значения [5].

²⁴ Императоры были также изобретательны в требованиях дани от провинций, например, придумав побор под названием «*scoriparium*», который формально был добровольным и оплачивался в золоте — по особым случаям (такие как восхождение нового императора или большая военная победа). Каракалла (198–217 н. э.) часто сообщал о своих весьма сомнительных «победах», превратив такие сообщения в систематический способ поднятия доходов. Конечно, подобные налоги превращались в типичный грабёж.

Императоры искренне полагали, что сила есть главный источник власти, и потому концентрировали свои усилия на финансовой поддержке армии. Такое миропонимание требовало облагать олигархическую собственность убийственным конфискационным налогом. Но когда богачи не смогли больше платить по счетам государства, тяжкое бремя налогов незамедлительно пало на низшие классы. И плохо стало уже всем, в первую очередь — тем, кто раньше радовался разорению и истреблению богатей, а теперь сам разделил их участь²⁵.

Экономический диагноз экономистов: в третьем столетии нашей эры произошла первая катастрофа «монетарной экономики». Кончилось все это очевидным — *экономический рост сменился экономическим застоем*. Пожалуй, это можно считать **девятым уроком**²⁶.

Тем не менее, военно-финансовые потребности государства оставались по-прежнему высокими, поскольку границы Рима подвергались непрерывному давлению германских племен с севера и персов с востока. И они требовали своего удовлетворения, независимо от последствий для частной экономики. Однако крах денежной системы разрушил нормальную систему налогообложения. Результатом явился хаос, породивший некий *государственный экономический терроризм*, — теперь не предприниматели, а само государство было вынуждено заставлять людей продолжать работать, производить и торговать. Для этого государством была введена *система прикрепления людей к данному виду и месту занятости*: фермеры (и их дети) были привязаны к земле, подобные же требования распространялись на всех других рабочих, производителей и ремесленников²⁷. Даже солдаты были обязаны оставаться солдатами всю жизнь, как и их сыновья!²⁸

Устойчивое вторжение государства во все сферы экономики приводило к одному и тому же результату — *к разрушению источников экономического роста*. И это — **урок десятый**. Панэтатизм усиливал тенденцию к феодализации экономики, так как «натурализация» производственных связей всегда является способом непреследуемого «выхода» из экономической системы общества²⁹.

Диоклетиан: приглашение в экономическую казарму

Итак, не прошло и двух столетий с начала благотельной экономической политики Августа, а римская экономика уже вошла в кризис. Государство больше не могло получить достаточных для своих расходов ресурсов даже путем принуждения и было

²⁵ Император Юлиан, еще один чужак в экономической истории Древнего Рима, также не связывал инфляцию со снижением качества монеты, а усматривал ее причины в тех же несознательных торговцах, накапливающих товарные запасы. И, чтобы доказать правильность своей позиции, он, например, послал свои собственные запасы зерна на рынок Антиохии. Согласно Гиббону [14, р. 801], последствия этого «доказательного» шага не заставили себя долго ждать: основная часть пшеницы была немедленно скуплена богатыми торговцами; оставшееся, хотя и появилось на рынке, было тайно продано по завышенной и незаконной цене. И хотя Юлиана предупреждали, что его политика не поможет понизить цены, а скорее, усилит нехватку пшеницы, он, однако, продолжал полагать, что проводимая им политика эффективна, и возлагал ответственность — по обычаю больших начальников — на пороки производителей [13].

²⁶ Обесценение «монет» также стало привычным занятием всех государств, однако с появлением символических (бумажных) денежных знаков оно приобрело изящную форму ничем не обеспеченной денежной эмиссии, временная эластичность тяжелых последствий которой сохранила жизнь многим знатым ученикам древнеримских императоров.

²⁷ Ну как тут не вспомнить социалистическую «всеобщность труда» сталинского, так сказать, помола?

²⁸ Между прочим, высшие сословия принуждались к оказанию муниципальных услуг, таких как сбор налогов. И если размер собранных налогов не соответствовал видам государства, то местные богатеи должны были за свой счет покрывать дефицит. Чудненько придумано, — такая практика не огорчала древнеримских правителей наличием депрессивных провинций. Может, стоит перенять?

²⁹ Этим и был разрушен Древний Рим. Сегодня этот способ дополняется новым — уходом предпринимателей в теневую экономику, который отчасти провоцируется самим государством своим неумным налоговым аппетитом.

вынуждено в который раз положиться на порчу монеты³⁰. Следствия ждали недолго — цены взлетели³¹.

Под угрозу было поставлено выживание самого государства. В этот момент и были приняты популистские меры императором Диоклетианом (284–305 н. э.), которые затем повторялись незадачливыми правителями всех эпох, — попытка остановить инфляцию преодолением злокозненных интриг торговцев. Наконец-то был «открыт» источник инфляции³².

Однако, несмотря на то что за рост цены полагалась смертная казнь, они повышались повсеместно. И только после того, как было пролито немало кровушки торговцев, а товары вовсе исчезли из продажи, а цены взлетели до максимума, — только после всего этого закон о смертной каре за повышение цены пришлось отменить³³.

Другое экономическое новшество Диоклетиана оказалось успешнее — система реквизиции обеспечила-таки государство ресурсами. Действительно, с тех пор, как деньги превратились в ничего не стоящие металлические значки, налоговым сборщикам не стоило даже трудиться для их сбора. Пришла столь любимая противниками рынка эпоха «воинствующей антимонетарности» — новая налоговая система вынуждена была взимать налоги в форме натуральных товаров и услуг, упорядоченных по структуре и массе таким образом, чтобы государство знало точно, в чем оно нуждается, а налогоплательщики знали точно, сколько, что и когда они должны предоставить государству, не страдая от специальных чрезвычайных конфискаций³⁴.

Диоклетиан провел и социальные реформы: рабочие были организованы в гильдии, фирмы — в корпорации (названные «коллегиями»), которые стали фактическими органами государства, управляя и организуя производство для нужд государства.

Гибель древнеримской экономики

Константин (308–337 н. э.) продолжил политику закрепления рабочих (и их потомков) к земле и месту занятости. Увы, несмотря на все усилия, земля продолжала забрасываться, а промышленность, перемещаемая в провинции (подальше от императорского начальства?), превращала Рим в «экономическую пустоту» — в городе были в изобилии товары, произведенные в провинциях, но не в самом Риме.

Однако толпа неистово требовала все больше бесплатного хлеба и бесплатного зрелища, возлагая невыносимое бремя налогов на производительные классы: за пятьдесят лет после Диоклетиана римское бремя налогов почти удвоилось, делая невозможным для мелких фермеров жить на доходы от своего производства [10, p. 55]. **А это — самое тяжкое экономическое преступление любого государства: когда основная масса**

³⁰ В правление Клавдия Второго (268–270 н. э.) серебряное содержание денария составляло уже 0,2 %!

³¹ Так, мера египетской пшеницы, которую продавали во втором столетии за 7–8 драхм, в третьем столетии продавалась уже за 120 000 (!) драхм, что предполагает инфляцию в размере 15 000 %! (См.: [23, p. 471]).

³² История показала, что такая трактовка причин инфляции особенно популярна во времена политико-экономических кризисов. Не было хлеба в якобинской Франции? — Торговцев на гильотину! Не было хлеба в «эпоху диктатуры пролетариата»? — Расстрелять всех мешочников! Подорожало продовольствие? — И так далее.

³³ Между прочим: эта же мера борьбы с инфляцией еще дважды применялась в экономической истории (французскими якобинцами и большевистскими вождями), — и оба раза с древнеримской результативностью!

³⁴ Были сделаны приблизительные расчеты, сколько зерна, ткани, нефти, оружия и других товаров необходимо, чтобы обмундировать и содержать одного древнеримского солдата. Можно только удивиться тому, что древнеримский император опередил большевистскую идею продналога в эпоху военного коммунизма.

работников не в состоянии жить на доходы от своего труда, этот труд становится экономической бессмыслицей³⁵. И тогда социальная революция неизбежна.

Тяжесть налогового бремени (а налоги — главная форма участия государства в экономике) и привела к окончательному расстройству экономику Древнего Рима: объем сокращаемого потребления все равно превышал объем стремительно уменьшающегося производства, ресурсы которого были исчерпаны огромными размерами государственных реквизиций.

Хотя Константин и предпринял усилия по восстановлению валюты, последующие императоры возобновили снижение качества монеты, приводящее к инфляции цен. Императору Юлиану (360–363 н. э.) хватило ума понять, что главная причина финансовой проблемы государства — чрезмерное бремя налогообложения, которое к тому же падало только на богатую часть общества. Но богач в состоянии эффективно уклониться от налогообложения благодаря одному из древнеримских экономических изобретений, имя которому — взятка. А вот рядовой гражданин беспомощен против все более возрастающих налоговых требований государства — у него для дачи взятки денег нет.

Тем не менее доходы государства оставались недостаточными для обеспечения защиты страны. Это привело к дальнейшему росту налогов (например, к увеличению налога на продажи от 1 % до 4,5 % в 444 году н. э. [10, р. 75]). Однако бюджет продолжал сжиматься, поскольку налогоплательщики прятали увеличение прибыли в эффективных схемах уклонения от налогов. Таким образом, чем выше становились налоговые ставки, тем быстрее падали налоговые доходы, и это роковое несоответствие ускорило экономический упадок римского государства [10, р. 81–83]. Следует иметь в виду, что налогоплательщики обычно уклоняются от налогообложения, когда уходят из официальной экономики.

В конце концов не оказалось денег, чтобы заплатить даже армии.

Римское государство в пятом столетии оказалось жертвой своей собственной политики маниакального разрушения финансовой системы страны, — **это ж надо было довести высокомерных древних римлян до такого состояния, чтобы они приветствовали ужасных варваров как спасителей от тягостного бремени налогов!** (см. подробнее: [9]).

* * *

Хотя падение Рима явилось катастрофой мирового масштаба, для большинства римских граждан это никак не сказалось на их повседневной жизни. Захватчики не имели стимула грабить, а скорее стремились обеспечить мир и стабильность в провинциях, которыми они управляли [22, р. 33–62], то есть начали с того, с чего начинал и Август.

Падение Рима произошло по банальной, мирской причине, — из-за чрезмерной любви государственного аппарата к налогам и сверхрегулированию³⁶. Но высокие

³⁵ Император и его советники не понимали, что нельзя превращать в постоянную систему поиск и бегание, например, древнеримских преподавателей и учителей, инженеров и младших научных сотрудников по бесконечным подработкам. Дело даже не в унижении, — как же можно жить, изо дня в день приспособливая возрастающие расходы к сокращающимся доходам? Тогда как нормальная экономика требует от работника обратного — нахождения сокращающихся статей расходов под возрастающие доходы.

³⁶ Впрочем, историки трудятся, не покладая рук, — в 1984 году немецкий профессор Александр Demandt издал коллекцию из 210 теорий, посвященных причинам падения Древнего Рима, — а ведь с тех пор появились ещё множество теорий (см.: [12]).

налоги не в состоянии принести дополнительные доходы потому, что богатые налогоплательщики легко уклоняются от них. А вот средний класс — не может. Потому и был практически истреблен... налогообложением. Я имею в виду Древний Рим. А с ним рухнула и древнеримская экономика.

* * *

Бесплатные историко-экономические уроки... Нежелающие их усвоить все равно сделают это, но высокой ценой — за счет собственных драм!

Может, в таких уроках и состоит великое предназначение Древнего Рима для последующих поколений? Ведь это — единственное общество (кроме Страны Советов), о земном пути экономики которого мы знаем практически все.

Впрочем, если не забывать Византию, то гибель древнеримской экономики вообще произошла каких-то пять веков назад. И пока современный мир не усвоит уроки прошлого, они всегда будут рядом — как предвестники потенциального кошмара будущего.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ванчугов В. В. Экономика Древнего Рима // Социально-гуманитарное и политологическое образование. (<http://www.humanities.edu.ru/db/msg/79978>).
2. Гиббон Э. История упадка и крушения Римской империи. Олма-Пресс, 2000.
3. Грант Майкл. Крушение Римской империи. Терра — Книжный клуб, 1998.
4. Джеймс П. Римская цивилизация. М., 2000.
5. Зварич В. В. Нумизматический словарь. Львов, 1980.
6. Парфенов В. Н. Император Цезарь Август: Армия. Война. Политика. М.: Алетея, 2001.
7. Ферреро Г. Величие и падение Рима. Том I. Наука; Ювента, 1997.
8. Шифрман И. И. Цезарь Август. М.: Наука, 1990.
9. Bartlett Bruce. How Excessive Government Killed Ancient Rome // The Cato Journal. Vol. 14. Number 2, Fall 1994.
10. Bernardi, A. The Economic Problems of the Roman Empire at the Time of Its Decline // The Economic Decline of Empires, 16–83. London: Methuen, 1970.
11. Casson L. The Role of the State in Rome's Grain Trade // Memoirs of the American Academy in Rome. 1980.
12. Demandt: 210 Theories, from Crooked Timber weblog entry August 25, 2003. Retrieved June 2005.
13. Downey, G. The Economic Crisis at Antioch Under Julian the Apostate // Studies in Roman Economic and Social History in Honor of Allan Chester Johnson, 312–21. Princeton, N.J.: Princeton University Press. 1951.
14. Gibbon, E. The Decline and Fall of the Roman Empire. Vol. 1. Modern Library, 1932.
15. Goffart W., Caput and Colonate: Towards a History of Late Roman Taxation. Toronto: University of Toronto Press, 1974.
16. Homer S. A History of Interest Rates. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
17. Jones A. Taxation in Antiquity // The Roman Economy: Studies in Ancient Economic and Administrative History. S. 151-185. Oxford: Basil Blackwell, 1974.
18. Jones A.H.M. The Later Roman Empire. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins Press, 1986.
19. Milne J.C. The Ruin of Egypt by Roman Mismanagement // Journal of Roman studies 17: 1–13. 1927.
20. Oertel F. The Economic Unification of the Mediterranean Region: Industry, Trade, and Commerce // Cambridge Ancient History-10, 1934. London: Cambridge University Press, 1934.
21. Oertel F. The Economic Life of the Empire // Cambridge Ancient History-12. London: Cambridge University Press, 1939.
22. Pirenne H. Mohammed and Charlemagne. London: George Allen and Unwin, 1939.
23. Rostovtzeff M. The Social and Economic History of the Roman Empire, 2nd ed., 2 vols. London: Oxford University Press, 1957.

-
24. *Thornton M. K., Thornton, R.L.* The Financial Crisis. A Keynesian Depression? // *Journal of Economic History* 50(3) 1990.
25. *Walbank F. W.* The Awful Revolution. Toronto: University of Toronto Press, 1969.
26. *Westermann, W. L.* Warehousing and Trapezite Banking in Antiquity // *Journal of Economic and Business History*. 3–1. 1930.

ИЗ ИСТОРИИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА «ЛЮДВИГ НОБЕЛЬ»

М.Н. БАРЫШНИКОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор исторических наук, профессор,
Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена
(С.-Петербург)*

В статье, на примере акционерного общества «Людвиг Нобель», рассматривается место семейно-родственных отношений в формировании и развитии организационных структур российского предпринимательства в начале XX века. Доказывается, что институциональные ограничения индивидуальных и групповых интересов являлись важнейшим фактором реализации стратегических и оперативных планов компании.

Ключевые слова: организационная структура фирмы, стратегический план, оперативный план, баланс интересов, семейная фирма.

Коды классификатора JEL: N63, N83, B52.

История промышленного дела Нобелей в России свидетельствует о том, что эволюция организационной структуры фирмы являет собой процесс разработки и применения более сложных институциональных ограничений, предназначенных для согласования индивидуальных и групповых интересов [3, с. 154]. Складывающиеся при этом неформальные и правовые механизмы обеспечивают реализацию стратегических и оперативных планов развития предприятий (промышленных, торговых, транспортных, страховых, финансово-кредитных и т. д.). Практическое применение теории институциональных ограничений связано с использованием ее положений для построения модели эффективно функционирующей организации применительно к существующему (или планируемому) взаимодействию заинтересованных сторон с целью максимизации стратегических и оперативных результатов экономической и финансовой деятельности. Этот подход согласуется с имеющейся трактовкой семейной фирмы как гибкой организационной структуры, способной эффективно реагировать на меняющиеся условия хозяйственной деятельности [20].

К началу XX века наблюдалось стремление Нобелей диверсифицировать свои деловые операции в России, что обуславливалось стратегическим курсом на укрепление базовых производственных и коммерческих позиций принадлежавшей им компании — Товарищества нефтяного производства братьев Нобель (ТНПбРН). Важную роль в этом деле сыграл принадлежащий им машиностроительный завод в Петербурге (на Сампсониевской наб., 15). Предприятие было основано в 1862 году Л. Э. Нобелем и первоначально специализировалось на выпуске военной продукции по заказам правительства. В этой деятельности были завязаны тесные отношения с капитаном П. А. Бильдерлингом (арендовавшим казенный Ижевский завод) и В. С. Барановским¹ (учредившим собственное предприятие по изготовлению артиллерийского снаряжения на Выборгской набережной в Петербурге).

¹ После смерти учредителя предприятие перешло к вдове Наталье Рафаиловне и сыну Павлу. В 1912 г. преобразовано в «Акционерное общество механических, гильзовых и трубочных заводов П. В. Барановского» с уставным капиталом 5 млн руб. В 1914 г. при уставном капитале 13,2 млн руб. активы компании составили 9 949 484 руб., прибыль — 1 118 444 руб., дивиденд — 13,5 % [2, с. 55–56].

Определение стратегии развития завода Л. Э. Нобель связывал с ростом спроса на продукцию российского машиностроения и поддержкой промышленников со стороны правительства [9, с. 51–74]. Что касается реальных перспектив увеличения производства, то здесь решающую роль сыграло учреждение в 1879 год ТНПбрН. Заказы последнего на изготовление машин и оборудования для нефтяных промыслов позволили значительно расширить мощности предприятия. С 1878 по 1888 год заводом были изготовлены для 800 паровых насосов и 600 вагонов-цистерн [7, с. 22].

В середине 1870-х годов руководство предприятием сопровождалось решением ряда острых вопросов, в том числе мерами по повышению дисциплины труда. К числу наиболее болезненных Л. Нобель относил проблему пьянства среди рабочих. Отмечая, что на заводе «замечательно трезвый народ» (при 62 выходных, то есть 52 воскресеньях и 10 официальных праздниках), Л. Э. Нобель все-таки считал нужным сделать обобщающее пояснение: «У нас, между тем, вследствие праздников, увеличивается пьянство и разгул, а в то время, когда рабочий гуляет, гуляет и завод, и закрепленный в нем капитал, который у нас еще дороже стоит, чем за границей» [9, с. 56].

Заметим, что поддержание на необходимом уровне дисциплины труда являлось одним из важнейших аспектов в формальных отношениях Нобеля с работниками. Последние должны были четко выполнять действовавшие на заводе правила поведения. В частности, рабочий обязывался «повиноваться своему мастеру и исполнять его приказания точно, быть вежливым и вообще вести себя прилично. За дерзкое обращение, грубость, явку в нетрезвом виде или подобные проступки, виновный штрафует, по усмотрению мастера или конторы от 50 коп. до 3 руб.², и может быть уволен от работы на заводе» [11, с. 2].

По мнению Л. Э. Нобеля, эффективным в повышении дисциплины труда стал переход на более частую выплату зарплаты: «Прежде расчет делался по полугоду, а теперь платится каждые две недели. Рабочий лучше хозяйничает, когда у него немного денег на руках; в долги он не входит. Я могу смело и утвердительно сказать, что такая система расчета принесла хороший результат, я думаю, что и у нас не будет так много пьянства, если заводы будут иметь постоянную работу и будут в состоянии платить аккуратно» [9, с. 63]. К концу 1870-х годов зарплата стала выдаваться еженедельно по вторникам, при этом если выплаты предшествовали празднику, то они переносились на следующий после него день. Еще одним способом поддержания высокой дисциплины труда являлось приглашение на работу финских рабочих. Даже в начале XX века владельцы предприятия констатировали, что до половины детей рабочих, принимаемых в училище при заводе, — «финляндцы, не умеющие говорить по-русски» [6, с. 1].

Со смертью Л. Нобеля руководство предприятием перешло к наследнику — Эмануэлю Людвиговичу, а после его ухода в середине 1880-х гг. на работу в Товарищество нефтяного производства, второму сыну — Карлу Людвиговичу. По инициативе последнего были проведены ряд изменений в ассортиментной политике. В частности, принимается решение о выпуске сепараторов для молочной промышленности, ставшем важным направлением в деятельности завода. Одновременно для развития производства и коммерческих операций, а также согласования индивидуальных и групповых интересов внутри семьи учреждается торговый дом «Людвиг Нобель». После смерти К. Л. Нобеля фирма регистрируется на Э. Л. Нобеля с капиталом 300 000 руб., из которых 150 000 руб. принадлежало ему как полному товарищу, 150 000 — непоименованным вкладчикам [2, с. 306].

Процесс хозяйственного и институционального оформления предприятия не прерывался и в начале XX века. В 1908 году отдел продажи сепараторов преобразован

² При ежемесячной зарплате в 12–14 рублей.

в самостоятельную компанию — торговый дом «Альфа-Нобель». Об эффективности функционирования новой фирмы свидетельствовали следующие данные: если в 1888–1893 годах было продано 500 изделий, то в 1908–1912 годах — 55 тыс. изделий. В 1912 году 3 тыс. агентов реализовали 20 тыс. сепараторов [7]. Высокая результативность деятельности во многом объяснялась своевременной переориентацией на изготовление продукции для маслостроительной промышленности, переживавшей в предвоенное пятилетие мощный подъем. Кроме того, был найден удачный ход в кооперации с другими предприятиями Нобелей: для смазки оборудования стало выпускаться специальное масло «Альфа», обеспечивающее, как гласили рекламные объявления, «легкость хода и непрерывную долговечную работу сепаратора» [1].

В марте 1914 года торговый дом оформляется в Торгово-промышленное товарищество «Альфа-Нобель» с уставным капиталом 2 500 000 руб. (500 паев по 5 000 руб.). Это событие в значительной мере связывалось с необходимостью определения баланса между интересами внутренних и внешних собственников. В соответствии с достигнутой договоренностью в состав правления вошли К. К. Аскер (председатель), Э. Л. Нобель, Ф. К. Форемни, князь С. В. Кудашев и барон Г. Г. Винекен. На 1 января 1916 года стоимость активов компании составила 4 613 315 руб., в том числе сырья и готовых изделий — 1 068 235 руб. [1, с. 525] Однако начало мировой войны стало для фирмы самым тяжелым ударом. Резко сократились продажи сепараторов; вынуждены были закрыться крупнейшие сбытовые отделения в Варшаве, Риге и Одессе. В 1914 году убытки составили 112 087 руб., в 1915 года — 356 866 руб. Спасли ситуацию продажи дизельных двигателей — ранее второстепенное направление в деятельности компании.

Еще в феврале 1898 года, между Э. Нобелем и Р. Дизелем было достигнуто соглашение о выпуске на петербургском заводе двигателей внутреннего сгорания. Изготовление дизелей позволяло увеличить производство и сбыт мазута, ранее рассматривавшегося лишь в качестве «нефтяных остатков» при выработке керосина. В начале XX века на машиностроительном заводе был налажен выпуск двигателей главным образом для нужд танкерного флота и стационарных силовых установок нефтяных промыслов ТНПбРН (что дало примерно пятикратную экономию в расходах на топливо), а также для удовлетворения срочных заказов военно-морского флота России [12, с. 274]. В 1904 году дизельными двигателями впервые были оснащены текстильное предприятие (фабрика А. А. Досужева в Москве) и нефтеналивное судно Товарищества («Сармат»). В 1909 году совершила первое плавание отечественная подводная лодка «Минога», оснащенная дизельным двигателем [7, с. 87, 93, 102].

Наряду с изготовлением дизелей завод продолжал производить форсунки (мазут мог использоваться в обоих случаях). На рубеже XX века сбыт мазута оттеснил на второе место торговлю керосином, и бакинская нефтяная промышленность все более приобретала характер поставщика этого продукта. Вместе с тем продажи керосина оставались для Нобелей прибыльным делом, и значительная часть этой продукции направлялась на экспорт. Отчеты ТНПбРН свидетельствовали, что в ее торговле доходы от продажи керосина значительно превышали доходы от поставок мазута [8, с. 753–754]. В связи с этим А. А. Фурсенко справедливо отмечал, что мазутный бизнес на внутреннем российском рынке обеспечивал Нобелям своеобразный тыл в войне против Рокфеллеров на мировом рынке. Борьба здесь шла как раз в форме «керосиновых войн» за раздел рынков сбыта керосина [16, с. 24].

В 1912 году, на фоне увеличения производства и продаж двигателей внутреннего сгорания, торговый дом преобразуется в акционерное общество машиностроительного завода «Людвиг Нобель» (далее АО «Л. Нобель») с уставным капиталом 4 млн руб. Заслуживает внимания ряд базовых принципов, в соответствии с которыми осуществлялась институционализация (ограничение) индивидуальных и групповых

интересов. Отметим прежде всего, что фирма оставалась семейным предприятием: ее учредителем выступил Э. Л. Нобель. Все количество акций — 8 тыс. (по 500 руб.) — в соответствии с уставом распределялось «Между учредителем и приглашенными им к участию в обществе лицами по взаимному соглашению» [14, с. 5]. Э. Л. Нобелю достались 6 тыс. (он же стал председателем правления), еще 1 тыс. — его родственникам (в частности Л. Л. Нобелю, занявшему пост члена правления) [4, с. 292]. Как и в семейной нефтяной компании, в АО «Л. Нобель» действовало правило, в соответствии с которым при последующих эмиссиях преимущественное право на приобретение акций принадлежало владельцам предыдущих выпусков, соответственно числу имеющихся у них акций [14, с. 7].

Одновременно Э. Л. Нобель санкционировал важное решение, обеспечивавшее в перспективе демократизацию структуры собственности компании. Речь шла о возможности для собственников (по их «желанию») иметь акции именные или на предъявителя. В последнем случае подтверждалось (§ 14), что переход акций от одного лица к другому будет совершаться «без всяких формальностей». Вместе с тем сохранялась двусмысленность в вопросе об избрании правления (§ 21): директорами и кандидатами в члены правления могли стать только те лица, которые имели «на свое имя» не менее сорока акций [14, с. 10]. Шла ли здесь речь о всех акционерах, или только о владельцах именных акций, в уставе не пояснялось.

Как отмечалось выше, курс Нобелей на диверсификацию производственных и коммерческих операций семейного дела подкреплялся наличием внутрифирменного рынка капитала, посредством которого происходило распределение финансовых ресурсов. Данное обстоятельство представляло собой несомненное преимущество, особенно в условиях еще только развивавшегося внешнего рынка капиталов в России. Характер функционирования как Акционерного общества «Людвиг Нобель», так и Товарищества нефтяного производства братьев Нобель свидетельствовал об отсутствии «агентского конфликта» между управленцами высшего звена и акционерами уже потому, что первые выступали (даже будучи «внешними» директорами) в роли собственников компании. Продуктивное соотношение контроля над компанией (в лице директората) и прав собственности на нее (акционеры) обеспечивалось путем институционального согласования (с использованием как правовых, так и неформальных ограничений) индивидуальных и групповых интересов мажоритарных и миноритарных собственников прежде всего в вопросе фактического их участия в процессе управления компанией. Важную роль здесь играло правило, в соответствии с которым один акционер не мог иметь по своим акциям более того числа голосов, на которое давало право владения одной десятой частью уставного капитала АО.

Общее количество директоров допускалось в пределах от трех до пяти человек, каждый из которых должен был внести залог в размере сорока акций. Как и в случае с ТНПбРН, в АО «Л. Нобель» вводились посты председателя и директора-распорядителя. Однако первый пост рассматривался как более значимый: функции председателя никак не определялись, то есть становились неограниченными; его избрание проводилось только директорами из своего состава, а принадлежащий ему голос становился решающим в случае равенства голосов при голосовании в правлении. В свою очередь число директоров-распорядителей не регламентировалось. Их избрание (а также решение о размерах «вознаграждения») осуществлялось на общем собрании акционеров; функции таких лиц ограничивались «ближайшим заведыванием делами общества». Если директор-распорядитель назначался не из состава правления (то есть речь шла о «внешнем» лице — аутсайдере, не имевшем в компании постоянного места работы), то сфера прав и обязанностей его, а также размер вносимого залога определялись особыми «контрактами». Такой директор-распорядитель присутствовал на заседаниях правления с правом лишь совещательного голоса [14, с. 12].

Члены правления могли получать, помимо процентного из чистой прибыли вознаграждения, и фиксированное «содержание» по назначению общего собрания акционеров в размере, им устанавливаемом. При этом устав четко определял, как и в ТНПбрН, преимущественное значение внутренних инвестиций (прежде всего в форме амортизационных отчислений) и «вознаграждений» членов правления в схеме распределения чистой прибыли. В § 40 по этому поводу разъяснялось: «По утверждению отчета общим собранием, из суммы, остающейся за покрытием всех расходов и убытков, если таковая сумма окажется, отчисляется не менее 5 % в запасной капитал³ и определенная общим собранием сумма на погашение первоначальной стоимости недвижимого и движимого имущества общества, впредь до полного погашения ее. Остальная затем сумма, за выдачу из нее вознаграждения членам правления и служащим общества, обращается в дивиденд» [14, с. 18].

Уставные требования АО, касающиеся созыва и работы общих собраний акционеров, а также деятельности ревизионной комиссии, в основном повторяли соответствующие параграфы ТНПбрН. Вместе с тем имелось примечательное пояснение (§ 61), касавшееся согласования индивидуальных и групповых интересов при подаче голосов на собрании: они подавались «закротно, если того потребует хотя бы один из имеющих право голоса акционеров» (каждые пять акций предоставляли право на голос). Закротно баллотировка объявлялась обязательной для решений об избрании и смещении членов правления, ревизионной и ликвидационной комиссий, а также о привлечении их к ответственности [14, с. 2 6]. Кроме того, если постановления общих собраний получали обязательную силу при принятии большинством трех четвертей голосов, то избрание членов правления, а также ревизионной и ликвидационной комиссий АО могло производиться простым большинством голосов. Одновременно акционеры, состоявшие членами правления, ревизионной или ликвидационной комиссий, не пользовались правом голоса (ни лично, ни по доверенности⁴) при решении вопросов, касавшихся привлечения их к ответственности или освобождения от таковой, устранения их от должности, назначения им вознаграждения и утверждения подписанных ими отчетов.

Каковы же были итоги первого года деятельности акционерного общества «Людвиг Нобель»? Отметим, что фирма была создана в условиях уже сформировавшегося в семейном деле Нобелей внутреннего рынка капиталов, позволявшего (не прибегая к значительным внешним заимствованиям) целенаправленно распределять необходимые ресурсы. Ко времени учреждения (к октябрю 1912 года) балансовая стоимость активов компании оценивалась в 6 084 376 руб., в том числе недвижимого имущества — 1 300 000 руб., движимого — 792 070 руб., дебиторской задолженности — 1 781 844 руб. В числе крупнейших кредиторов АО состоял Э. Л. Нобель (751 010 руб. из 1 380 703 руб. задолженности). К 31 декабря 1913 года активы увеличились до 6 731 003 руб., главным образом за счет движимого имущества (+ 237 312 руб.). Кредиторская задолженность снизилась на 24,7 %, прежде всего за счет статьи «долг Э. Л. Нобелю» (до 290 735 руб.), дебиторская задолженность сократилась до 1 615 719 руб. (на 9,4 %). С октября 1912-го по декабрь 1913 год оборот компании составил 2 926 118 руб., в том числе по продаже 81 дизельного двигателя — 2 406 401 руб. (из них 34 были проданы Морскому ведомству на сумму 1 243 189 руб.). В этот же период наблюдался рост ценовых позиций продукции завода (на фоне увеличения казенных заказов и развития производственно-коммерческих связей с партнерской фирмой «Ноблесснер»): были приняты одновременно заказы на 86 дизельных двигателей общей стоимостью 6 038 254 руб. Валовая прибыль компании составила 550 455 руб., из которой направлено

³ Запасной капитал предназначался «исключительно на покрытие непредвиденных расходов».

⁴ Доверенными могли выступать только акционеры.

в амортизационные отчисления — 155 791 руб., 7 % казенный налог — 27 626 руб., 7,5 % отчисления в запасной капитал — 27 527 руб. Из оставшейся суммы в дивиденд записано 320 тыс. руб. (8 %), в счет прибыли 1914 года — 19 510 руб. [10, с. 2–7].

В 1914 году, в условиях начавшейся мировой войны, балансовая стоимость активов компании увеличилась на 37,3 %. При этом рост стоимости имущества составил 51,1 %, товаров и материалов — 47,4 %. Дебиторская задолженность возросла на 88,3 %, при одновременном увеличении кредиторской на 185,4 % (в том числе Э. Л. Нобелю). К концу 1914 года были сформированы два крупных фонда («резервный капитал» и «капитал погашения», составившие 584 690 руб.⁵), служившие для компании источником внутренних инвестиций [13, № 1153]. В течение следующего 1915 года средства этих фондов увеличились до 830 570 руб. За 1914–1915 годы стоимость активов возросла более чем в два раза, достигнув 11 696 404 руб. Членами правления компании состояли: Э. Л. Нобель (председатель), Л. Л. Нобель, Е. Г. Кнатц, Д. Д. Филиппов, А. В. Шауб [1, с. 380]. Заметим, что трое последних являлись внешними директорами: Евгений Германович Кнатц занимал пост директора Товарищества пневматических машин, Александр Васильевич Шауб состоял совладельцем бумажной фабрики «Левинсон и Шауб», Дмитрий Дмитриевич Филиппов — служащим Адмиралтейского судостроительного завода.

В числе кредиторов АО «Людвиг Нобель» выступал С.-Петербургский учетный и ссудный банк. Этот же банк участвовал в создании еще одной фирмы, учредителем которой являлся Э. Л. Нобель — акционерного общества «Ноблесснер». Компания была оформлена в 1913 г. по инициативе М. С. Плотникова, разработавшего план изготовления подводных лодок с использованием технико-технологического потенциала двух фирм — АО механических заводов «Г. А. Лесснер» и АО машиностроительного завода «Людвиг Нобель» [17, с. 208]. Учрежденное дочернее общество было ориентировано на выполнение предстоящих заказов по программе усиленного судостроения для Балтийского флота. По этому соглашению из 30 тыс. акций «Ноблесснера» (уставной капитал — 3 млн руб.) по 6 тыс. должны были получить М. С. Плотников и Э. Л. Нобель, остальные 18 тыс. — Учетно-ссудный банк. В состав правления новой компании вошли: от АО «Г. А. Лесснер» — М. С. Плотников⁶ [18, л. 45] и А. А. Бачманов⁷ [5, с. 81], от АО «Людвиг Нобель» — Э. Л. Нобель и М. И. Шишмарев [4, с. 257].

В числе акционеров и внешних директоров «Ноблесснера» состоял дворянин Александр Васильевич Шауб, являвшийся совладельцем двух петербургских предприятий в форме торгового дома (товарищество на вере) «Левинсон и Шауб, фабрика хромолитографской и мелованной бумаги». В петербургских деловых кругах был известен также его брат Густав, бывший владельцем предприятия с арматурным и механическим производством, а также директором-распорядителем общества «Вольта» в Ревеле (производство динамомашии и электродвигателей; в 1917 году уставной капитал — 2 млн.руб.) и директором общества художественно-строительно-слесарного завода в Петербурге под фирмой «Карл Винклер» [2, с. 482].

В 1913 году АО «Ноблесснер»⁸ [15, с. 2] выпустило продукции на 664 825 руб. К концу 1914 году балансовая стоимость активов достигла 13 001 996 руб., в том числе недвижимости — 2 593 597 руб., движимого имущества — 879 101 руб., товаров и сырья — 475 677 руб. За 1914 год объем произведенной продукции увеличился до 1 021 124 руб. (рост на 53,5 %). Дебиторская задолженность составила 914 847 руб.

⁵ Для сравнения: обязательный для акционерного общества «запасной капитал» составлял лишь 27,5 тыс. руб.

⁶ М. С. Плотников продолжал состоять в должности технического директора и помощника директора-распорядителя АО «Г.А.Лесснер».

⁷ А. А. Бачманов занимал должность члена правления и управляющего делами АО «Г.А.Лесснер»

⁸ Осенью 1916 г. Э. Л. Нобель инициировал переименование компании в Судостроительное акционерное общество «Петровские верфи».

при кредиторской в 453 784 руб.; задатки по заказам — 6 827 286 руб. Чистая прибыль была определена в 144 724 руб. [13, № 38]. С началом мировой войны компания переживала мощный подъем. В течение 1915 года стоимость активов возросла до 21 369 813 руб. (рост — 64%), в том числе сырья и готовых изделий — 5 304 483 руб. (увеличение в 11 раз). Дивидендные выплаты составили 8 %. В 1916 году посты директоров правления акционерного общества сохраняли Э. Л. Нобель, М. С. Плотников, А. А. Бачманов, Н. А. Карпов, Е. Н. Фену, А. В. Шауб [1, с. 380–381]. Последний, как уже отмечалось, занимал также пост члена правления Акционерного общества «Людвиг Нобель».

Подводя итог, подчеркнем, что переломным для Нобелей стал 1912 год. Акционирование завода «Людвиг Нобель» при одновременном увеличении акционерно-паевого капитала Товарищества до 30 млн. руб. (при поддержке консорциума столичных банков) открыли новую страницу в истории семейного дела. Речь шла об объединении нескольких предприятий в форме концерна. В преддверии Первой мировой войны все четыре фирмы (Товарищество нефтяного производства братьев Нобель, АО «Людвиг Нобель», торговый дом «Альфа-Нобель» и АО «Ноблесснер») согласовывали свою деятельность по принципу горизонтальной интеграции (сокращая тем самым издержки вертикального администрирования), то есть путем объединения, в котором ТНПбРН выступало в роли материнской компании, поддерживающей иерархическую модель построения. Таким образом, достигалось единство действий формально самостоятельных фирм, связанных в целое системой участия, личных уний, тесным производственным сотрудничеством, финансовыми, коммерческими и прочими связями. Эта же система позволила в дальнейшем сформировать на базе концерна (после присоединения к ней ряда фирм, занимавшихся нефтепромышленной, торговой и транспортной деятельностью⁹) мощный отраслевой союз из нескольких предприятий. Горизонтальная структура организации способствовала гибкости взаимоотношений компаний, мобилизации их ресурсов, максимальному приспособлению к постоянно меняющимся требованиям рынка. Стержнем, обеспечивавшим баланс индивидуальных и групповых интересов акционеров и пайщиков концерна, выступало право управления собственностью, реализуемое в лице руководителя головной компании — Э. Л. Нобеля. Этот человек, тесно интегрированный в российские деловые и властные структуры, обладал доступом к наиболее ценной для партнеров информацией, а также умением профессионально использовать ее в процессе руководства обширным промышленным, торговым и транспортным делом. Он же обеспечивал неформальное и правовое функционирование механизма ограничения интересов на внутри — и межфирменном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акционерно-паевые предприятия России. М., 1917.
2. Барышников М. Н. Деловой мир Петербурга : исторический справочник. СПб., 2000.
3. Барышников М. Н. Компания Нобелей: баланс интересов и эффективность функционирования // Российский журнал менеджмента. 2008. № 2.
4. Бовыкин В. И. Финансовый капитал в России накануне Первой мировой войны. М., 2001.
5. Боханов А. Н. Деловая элита России. 1914 г. М., 1994.
6. История Выборгского (при заводе «Людвиг Нобель») училища. СПб., 1903.
7. Механический завод «Людвиг Нобель» (1862–1912). СПб., 1912.
8. Монополистический капитал в нефтяной промышленности России : Документы и материалы / сост. А. Н. Гулиев, М. И. Найдель, В. А. Нардова и др. М.; Л., 1961.

⁹ Товарищество минеральных масел «В.И.Рагозин», Челекено-Дагестанское нефтяное общество, Нефтепромышленное и торговое общество «Колхида», пароходное и торговое общество «Кама», нефтепромышленное и торговое общество «Эмба», Товарищество производства русских минеральных масел и других химических продуктов «С.И.Шибеев и К°», Nobel Petroleum Import Aktie Bolag (Гельсинфорс).

9. *Нобель Л. Э.* О причинах застоя в нашей механической и железной промышленности // Записки Императорского Русского технического общества. 1875. Вып. 1.
10. Отчет Акционерного общества машиностроительного завода «Людвиг Нобель» в Петрограде за 1913 г. Пг., 1914.
11. Правила для рабочих машинного, литейного и оружейного завода Людвиг Нобель. СПб., 1879.
12. Россия и мировой бизнес: дела и судьбы. Альфред Нобель, Адольф Ротштейн, Герман Спитцер, Рудольф Дизель. М., 1996.
13. Статистика акционерного дела в России. 1915–1916 г. Акционерные, паевые и фабрично-заводские предприятия России. Пг., б/г.
14. Устав Акционерного общества машиностроительного завода «Л. Нобель». СПб., 1912.
15. Финансовая газета. 1916. 6 октября.
16. *Фурсенко А. А.* Нефтяные войны (конец XIX — начало XX в.). Л., 1985.
17. *Шацилло К. Ф.* Государство и монополии в военной промышленности России (конец XIX в. — 1914 г.). М., 1992.
18. Российский государственный исторический архив. Фонд 1102. Опись. 3. Дело 140.
19. *Chandler A. D.* Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism. Cambridge, 1990.
20. *Colli A.* The History of Family Business. 1850–2000 / Cambridge University Press, The Economic History Society. 2003.
21. *Freeman R. E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984.
22. *North D. C.* Understanding the Process of Economic Change. Princeton Oxford: Princeton University Press, 2005.
23. *Tolf R. W.* The Russian Rockefellers. The Saga of the Nobel Family and the Russian Oil Industry. Stanford: Hoover Institution Press, 1976.

ОСОБЕННОСТИ КОНСЕРВАТИВНОГО И ЛИБЕРАЛЬНОГО СОЗНАНИЯ И ДЕЛОВОГО МЫШЛЕНИЯ ДОНСКОГО ТОРГОВОГО КАЗАЧЕСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX — НАЧАЛЕ XX веков

Ю. А. БУЛЫГИН

аспирант,

Южный федеральный университет

youira.rgu@rambler.ru

В статье рассматривается соотношение консервативного и либерального сознания донских торговых казаков в условиях пореформенного времени: смогли ли рыночные процессы юга России, несущие в себе заряд экономического либерализма, изменить традиционалистский характер мировосприятия торгового казачества, включившегося в адаптацию к менявшимся социально-экономическим условиям.

Ключевые слова: донское казачество, казаки-предприниматели, консервативное сознание, традиционализм, деловое мышление, Донское торговое общество.

Коды классификатора JEL: N43, N93, Z10.

В конце XVIII века, при существовавшем на Дону принципе поголовного отбывания воинской повинности, казакам, занимавшимся торговлей, были дарованы особые льготы от службы: Войсковой круг выделял из своей среды людей с выраженными коммерческими наклонностями, которые, ведя торговлю, снабжали своих боевых товарищей необходимыми продуктами. Это привело к созданию прослойки, составившей впоследствии Донское торговое общество. Оно являлось неотъемлемой частью всего казачьего сообщества и все принадлежащее обществу считалось достоянием целого Войска.

Период либеральных реформ принес торговым казакам возможность семейного членства в обществе, уравнивания с дворянством в правах, право торговать вне пределов Войска, что должно было укрепить казачью торговлю. Казаки получили право приобретать недвижимость и вести дела за пределами Войска. Однако при этом к началу XX века казакам и выходцам из казачества принадлежала лишь пятая часть всех торгово-промышленных предприятий, торгующих в Области; это были в основном мелкие и средние предприятия, доля которых в общем донском коммерческом обороте в 1898 году составляла 6,5 % [12, с. 234]. Доминирующее положение в торговле и предпринимательстве занимали иногородние, которые именно во время реформ получили возможность и право постоянного проживания в пределах Области Войска Донского.

Торговое казачество являлось важным звеном в жизни донских казаков. Так, например, Торговое общество донских казаков вело активную благотворительную деятельность, имело определенный социальный статус, официально принимало высочайших особ, когда они приезжали на Дон, содействовало хозяйственному развитию края. И все же, несмотря на пореформенный подъем производства по всей стране, казачье торговое общество к началу XX века пришло в упадок.

Анализ экономического мышления донского торгового казачества может дать современным предпринимателям возможность проследить опыт взаимоотношений казачьих предпринимателей с государственной властью, иностранными партнерами, предпринимателями на внутреннем рынке. Исследование и систематизация результатов подобного опыта могут не только подсказать пути решения некоторых современных проблем, но и стать бесценным подспорьем в условиях мирового экономического кризиса.

Предпринимательская деятельность донских казаков в пореформенное время объективно была направлена на становление и развитие свободно-рыночных начал в экономике донского края и, следовательно, на формирование в общественном сознании идей рынка, частной собственности и экономической свободы, что представляет собой суть идеологической доктрины либерализма. В то же время следует отметить, что казачеству в целом, как и предпринимателям из их среды, были абсолютно чужды идейные устремления отечественного либерализма, несмотря на поддержку, оказанную ими кадетской партии во время выборов в Государственную думу в начале XX века. Отсюда неизбежен вопрос. Можно ли говорить о бытовом укладе казачьих предпринимателей как о патриархальном, в большей степени консервативном? Или же надо вести речь о постепенной эволюции сознания и поведения донских предпринимателей из казачьей среды, активно впитывающей в себя дух экономической свободы и рынка, что, естественно отражалось на различных видах их предпринимательской деятельности?

Казак отдал предпочтение представителям буржуазно-либеральной партии не только по причине более внимательного отношения донских кадетов к казачьим нуждам и обещаний решить их проблемы [8, с. 179]. Такое политическое решение донских казаков можно считать их реакцией на конкретную политическую ситуацию, связанную с событиями первой русской революции, когда общественное сознание резко сдвинулось влево. В целом же сознание казаков оставалось традиционным и консервативным, направленным на сохранение и сбережение универсальных, вечных ценностей [9, с. 7–12].

Стремление к крепкой семье, семейной земельной собственности, следование сложившимся традициям и уже наработанным приемам и формам деловой активности, свойственным еще доиндустриальной эпохе, — составляет черты консервативного мировоззрения, весьма распространенного в сознании подавляющего большинства представителей казачьего служилого сословия, включая и предпринимателей из их среды. Конечно, все эти черты вытекали из традиционных условий жизни казачьего населения Области Войска Донского, на что указывали ряд авторов. Например, Н. Е. Врангель, наблюдавший донскую жизнь в 1880–1890-е годы, считал хозяйство простого казака в значительной степени патриархальным, имея в виду издавна сложившиеся внутри станичного и семейного хозяйства отношения к производительному труду и инертный стиль поведения в деловой сфере. Он отмечал: «Существование казака и без всякой работы обеспечено. Станица владеет многочисленными землями, которые... в аренде у хохлов... каждый казак на свой пай ежегодно получает сумму, вполне обеспечивающую ему безбедное существование... Дом ведет хозяйка, а станичник сам околачивается без определенных занятий... а затем снова садится на коня и отправляется на службу» [1, с. 245–246]. Получается, что ровным счетом никаких существенных изменений ни в характере, ни в хозяйственной жизни мужчин-казаков в пореформенный период не произошло. Главной сферой своей жизнедеятельности казаки считали военную службу, а свободное от службы время отдавали праздному безделью, отвлекаясь на «мужские промыслы» — охоту и рыболовство.

К середине XIX века торговые казаки разделялись на состоящих в торговом обществе, с личным освобождением от службы и ежегодным взносом в военный капитал войска и не вошедших в общество, занимающихся торговлей временно, пока не наступит срок службы.

На консервативный характер мышления казачества накладывал отпечаток и тот факт, что коммерческая деятельность в их жизни изначально имела подчиненный характер. Главная проблема для правительства и атаманского правления в отношении торговых казаков заключалась в том, чтобы совместить их участие в торговой деятельности с пожизненной военной службой. Казачество традиционно рассматривалось

как военное сословие на южном рубеже империи, а потому вступление в торговое общество было обставлено многочисленными формальностями и денежными сборами. В конце XIX века казаки-предприниматели должны были иметь 4 торговые книги, каждая из которых обходилась им по 12 руб., платить пошлину в Приказ общественного призрения по 7 руб. 50 коп. и земский сбор по 1 руб. 5 коп., всего — по 11 руб. 55 коп. Поэтому состоять в торговом обществе могли в основном уже отслужившие казаки. Контроль со стороны властей также имел целью исключить возможность уклонения от военной службы под прикрытием Донского торгового общества.

В России в это время существовал Торговый устав, защищающий личность русского купца и его дело, что не распространялось на торговых казаков Донского торгового общества. Статья 178 Торгового устава России гласила, что русский купец мог быть лишен права на торговлю в строго ограниченных случаях, а именно: при просрочке взноса установленных гильдейских пошлин, объявлении несостоятельности, совершении уголовного преступления и при исключении приговором купеческого общества. По трем последним случаям обязательны судебное и общественное решение, приговор, тогда как участь торгового казака могла быть в любое время решена элементарным предписанием военного начальства.

Современный донской исследователь О. М. Морозова, опираясь на источники из личных архивов казачьих семейств Яновых, Ульяновых и Денисовых, отметила навыки финансового учета, формирующиеся во время военной службы, факты массового интереса донцов к ведению хозяйства, а также и то, что сами жизненные условия подталкивали казачьих офицеров к адаптации в ситуации все более капитализирующихся хозяйственных отношений [7]. Эти мысли привели ее к выводу о деловом стиле мышления казаков-дворян. Говоря о массовом слое казачества, автор выделила особую компетентность «поголовно неграмотных казачек» в вопросах хозяйства, связанных с торговлей, арендными отношениями. Соглашаясь с тем фактом, что ведение домашнего хозяйства лежало почти исключительно на плечах казачьих жен, исследователь поставила под сомнение патриархальный уклад жизни донского казачества в пореформенный период. Признавая доказательность и научную значимость позиции О. М. Морозовой, хочется отметить, что вопрос эволюции психологии донского казачества под влиянием новой экономической реальности требует дополнительного уточнения. Факт доминирующего исполнения казачками хозяйственных функций, а также активное включение казачества в капитализирующееся хозяйство вовсе не означает, что казаки отказались от традиционного мировосприятия даже в процессе принятия предпринимательских решений.

Ответ на этот вопрос стоит искать на примере уже обозначенного донскими исследователями уровня сознания и стиля делового поведения крупнейших предпринимателей из казачьей войсковой среды, к которым принадлежали и донбасские предприниматели-промышленники. Одной из характерных сторон их делового поведения являлось то, что они не представляли себе никаких возможностей для хозяйственной деятельности вне административно-экономических рамок государственной протекционистской политики. Горнопромышленники Юга России стремились с максимальной отдачей использовать потенциал административной власти в целях обеспечения стабильности получения своих доходов [5, с. 54]. Однако специалисты утверждают, что не стоит преувеличивать активности государственного вмешательства в российское предпринимательство. Даже несмотря на то, что в целом Югу России была свойственна политика учета государством интересов южнороссийской горнопромышленной корпорации, отсутствовала эффективная система регулярного и непротиворечивого согласования этих интересов с интересами самого государства. Приоритет оставался за сферой государственных интересов, которые рассматривались в качестве общенациональных. Взаимодействие правительства и предпринимательской

корпорации сводилось зачастую к формализованной процедуре принятия совместных решений на государственном уровне. Горнопромышленники предпочитали государственное распределение своей продукции по категориям потребителей в обмен на гарантированный уровень сбыта, позволявший их предприятиям выживать на минимуме производственных возможностей. Это было связано не только с абсолютной необходимостью в государственной поддержке, но и с традициями государственного патернализма в России, социальной престижностью государственного покровительства [5, с. 58].

Говоря о характере казачьего предпринимательства следует особо подчеркнуть массовую приверженность казаков к традиционным сферам производственной деятельности: торговле зерновыми культурами, добыче природных ископаемых, а также в целом опасливое отношение к новым формам деловой активности. Все это еще более подчеркивает приоритет традиционалистских ценностей в менталитете горнопромышленных предпринимателей. Имеется в виду свойственная предпринимателям до-реформенной эпохи идея «служения государству», а не только собственным выгодам, но при этом, чтобы и государство шло навстречу предпринимательскому сообществу, проводя в отношении отечественных предпринимателей патерналистскую политику, защищало их интересы внутри страны и за ее пределами [4, с. 100–101].

Поэтому, когда на рубеже XIX–XX веков в России стали возникать первые политические партии и общественные организации, донские горнопромышленники не образовали собственной политической партии. Горнопромышленная ассоциация юга оказалась намного консервативнее своих коллег-предпринимателей из других регионов России. Так, во время первой российской революции с начала 1905 года ведущие предпринимательские организации страны направляли в адрес правительства так называемые либеральные записки с изложением своего видения политической ситуации в стране и проекты необходимых преобразований. Съезд горнопромышленников Юга России послал свою записку только в марте 1905 года, уже после поступления на имя правительства соответствующих записок от московских фабрикантов, уральских промышленников, петербургских железозаводчиков, сахаропромышленников и остальных предпринимателей центрально-промышленного района. Кроме того, в либеральных записках других предпринимательских союзов преобладали прошения об участии в подготовке реформ выборных представителей от всех без исключения сословий, национальностей и вероисповеданий, в то время как в записке южнороссийских горнопромышленников не было даже такого типичного для любого либерального течения положения, как требование свободы профессиональных рабочих организаций [5, с. 161].

Менталитет южнороссийских горнопромышленников вполне соответствовал менталитету членов Торгового общества донских казаков, ценностные ориентации которого были выражены его участником казачьим промышленником И. С. Кошкиным. По его мнению: «Донское торговое общество, составляя нераздельную со всем войском одну семью, связанную с ним одинаковыми условиями жизни и одинаковыми общими интересами, не образует для себя отдельного привилегированного сословия подобно купеческому сословию в России, а поэтому и права, которыми пользуется оно в настоящее время, следует рассматривать не как одному ему принадлежащие, а как достояние целого Войска» [6, с. 79]. В состав горнопромышленников Юга России входили и предприниматели из казачьей среды.

Патернализм менталитета казачества проявился и тогда, когда в связи с кризисом существования Торгового общества, падением его численности, сокращением его институтов, приходом на Дон в пореформенное время сильных иногородних предпринимателей, на высшем уровне встал вопрос о статусе самого общества как организации.

Летом 1896 года, когда Военный совет, пришел к выводу о том, что в данных условиях нет оснований ожидать увеличения состава общества, хотя бы плата за членство была понижена, поставил на повестку дня вопрос о необходимости самого существования Донского торгового общества. Областное правление войска Донского на заседании 22 мая 1902 года под председательством войскового наказного атамана генерал-лейтенанта Максимовича, постановило, что общество малочисленно и должно быть сохранено ради традиции, как существующее около ста лет, и способствовавшее торговому развитию края [11].

Стоит добавить, что о консерватизме в поведении донских казачьих предпринимателей упоминали еще исследователи-современники существования Донского торгового общества: консервативный дух казачества не дал возможности донским капиталистам стать во главе прогресса торговли и промышленности края, и это сделали другие. Нововведения на Дону принимаются казаками неохотно, а потому и прививаются довольно медленно, но зато, привившись, становятся устойчивыми и прочными, в особенности если они рациональны и своевременны [10].

Говоря об особенностях менталитета южных предпринимателей, следует отметить некоторые внутренние морально-этические установки, характеризующие торгово-предпринимательские отношения на юге России. Так, по оценкам А. С. Качаляна и А. В. Лубского огромную роль в деловой сфере играла репутация самого предпринимателя. Причем репутация ассоциировалась не с фирмой или торговой маркой, а в первую очередь с личностью предпринимателя, владельца или директора компании, олицетворяющего репутацию фирмы [5, с. 122]. Стоит подчеркнуть тот факт, что данное положение вполне вписывается в традиции отечественного патернализма, в котором личность руководителя всегда стояла выше большинства других деловых установок и правовых норм. В переложении на донскую почву такая персонификация предполагала известную долю семейственности существования наиболее успешных казачьих предприятий, что также несло в себе определенные черты традиционного мировосприятия. Торговые кланы Парамоновых, Максимовых, Кошкиных и других казачьих фамилий составляли элиту донского предпринимательства. Во главе каждого из кланов во все времена находился самый опытный представитель, который являлся лицом предприятия и воплощал в себе деятельность всей семьи. С другой стороны, не совсем ясно: в какой степени проявилось обновление сознания крупнейших казаков-предпринимателей под влиянием изменившихся условий жизни. Сложность определения степени их принадлежности к сословию подтверждается тем, что наиболее успешные из них (например, те же Парамоновы), уже начиная со второго поколения, теряли связь с казачьей средой.

Одной из форм участия торговых казаков в общественной жизни было попечительство над различными учреждениями. Так, например, в 1858 году в Донское торговое общество поступил документ-просьба от Донской Духовной консистории представителям общества быть блюстителями в духовных семинариях Новочеркасского и Зотовского духовных училищ. По этому документу Александр II Высочайшим утверждением и вследствие того Святейший синод указом № 4228 предписал, чтобы почетные блюстители избирались из дворян или почетных граждан и купцов первых двух гильдий. От купцов ждали не только помощи в поддержании высокого морального статуса этих учреждений, но и благоприятного устройства хозяйственной части, денежных пожертвований. Интересен сам факт указа, который облек вопрос благотворительности в рамки вертикального запроса сверху. Представляется, что в рамках традиционного мышления в форме государственного указа документ получил даже большую силу, чем имела бы при послании от лица только лишь церковного учреждения. И далее в документе действительно приводится значительный список торговых казаков, пожелавших быть соответствующими местоблюстителями [2, с. 23]. Сам факт

существования подобного предписания даже в отношении дела благотворительности в очередной раз подчеркивает патриархальность нравов, как в отечестве в целом, так и во взаимоотношениях с казачьей торговой сферой.

Подобную направленность отечественного предпринимательства позволяет проследить и другой документ, хранящийся в фонде Торгового общества донских казаков. Это предписание правительства в лице графа В. Н. Панина по отношению к Войсковому коммерческому суду, которое касалось всех, имеющих отношение к международной торговой деятельности, и было распространено в 1859 году от имени императора Александра II [3]. Предписание запрещало торговцам преподносить подарки иностранным царствующим особам без разрешения на то высшего начальства. Это предпринималось для того, чтобы не утруждать высокопоставленных иностранных персон ответными подарками в отношении предпринимателей.

Нельзя обойти стороной и такой весьма специфический слой донского предпринимательства, как казаки-дворяне. По мнению исследователя этой проблемы О. М. Морозовой, в лице казачьего дворянина мы имеем перед собой новый тип дворянина, являющийся неким гибридом «слуг государевых», от которых унаследованы государственническое чувство и радение об общественной пользе, и новой генерации капиталистических дельцов. В переписке с людьми своего круга и в деловой переписке предстает человек разных миров, в котором, однако, традиционалистские, консервативные установки до конца им не изжиты [7].

Таким образом, стоит сделать вывод о том, что пореформенное время не смогло пошатнуть особого традиционного консерватизма казачьего мышления и поведения; что неизбежно отражалось и на деловой активности казачества, обуславливая приверженность к устоявшимся нормам и формам деловой практики. Это проявлялось не только в форме подчиненных взаимоотношений с государственной властью, стремления к ее защите и поддержке в обмен на гарантированный уровень сбыта продукции, но и в формах самой производственной деятельности: семейного характера учредительства торговых предприятий, приверженности традиционным сферам деятельности (торговля хлебом, добыча полезных ископаемых).

Это, естественно, не давало казаку-предпринимателю возможности сложиться в предпринимателя-дельца новой исторической эпохи — эпохи утверждения в России новых рыночно-капиталистических отношений. Вместе с тем такое суждение не бесспорно. Пока неясно, до какой степени дошло обновление сознания казаков-предпринимателей под влиянием изменившихся условий жизни и хозяйственной практики.

В то же время опора на вечные ценности, персонификация деловой жизни, а также семейный характер казачьих предприятий и следование предписаниям, направляемым верховной властью, вполне вписываются в традиции отечественного консерватизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Врангель Н. Е. Воспоминания : От крепостного права до большевиков / вступ. ст., комм. и подгот. текста Аллы Зейде. М., 2003.
2. ГАРО. Ф.200. Оп.1. Д. 90. По разным предметам. 1858 г.
3. ГАРО Ф.200. Оп.1 Д. 106. По разным предметам. 1859 г.
4. Зарубина Н. Н. Этика служения и этика ответственности в культуре русского предпринимательства // Общественные науки и современность. 2004. № 1.
5. Качалян А. С. Лубский А. В. Горнопромышленники юга России (конец XIX — начало XX вв.) / СКНЦ ВШ. Ростов н/Д, 2004.
6. Кошкин И. С., Зубков И. И. Донское торговое общество и его значение в жизни Донского края. Новочеркасск, 1888.

7. *Морозова О. М.* Экономический менталитет донских казаков (по материалам личных фондов ГАРО) // Научно-культурологический журнал RELGA № 17 [162] 05.12.2007. <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=2099&level1=main&level2=articles>. 1.04.2009.
8. *Панкова Т. В.* Какие партии действовали на Дону в начале XX века? // Донская история в вопросах и ответах. Т. 1. Ростов н/Д, 1997.
9. *Попов Э. А.* Русский консерватизм: идеология и социально-политическая практика. Ростов н/Д, 2005.
10. *Савельев Е. П.* Некоторые из причин, послуживших к уменьшению членов общества донских торговых казаков // Очерки по истории торговли на Дону. 1804–1904 гг. Новочеркасск, 1904. http://passion-don.org/trading/trading_14.html 1.04.2009.
11. *Савельев Е. П.* Общество донских торговых казаков в последние годы // Очерки по истории торговли на Дону. 1804–1904 гг. Новочеркасск, 1904. http://passion-don.org/trading/trading_13.html 5.04.2009.
12. *Сущенко В. А.* История российского предпринимательства. Ростов н/Д: Феникс, 1997.

АСИММЕТРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ОСЛАБЛЕНИЯ

В.Г. ИГНАТОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказская академия государственной службы
e-mail: kugs@skags.ru*

В последние пятнадцать лет резко возросла неравномерность экономического развития регионов России, усилился многократный разрыв между регионами по важнейшим показателям регионального производства, уровня доходов и бедности, качества жизни населения, сохраняются угрозы российскому федерализму. Ослабление асимметрии социально-экономического развития субъектов РФ возможно только на основе ускоренного роста уровня жизни в наиболее депрессивных регионах, совершенствования функционирования вертикали власти, обеспечения оптимизации учета интересов федерации в целом и ее субъектов.

Ключевые слова: асимметрия, региональная экономика, региональная политика, уровень и качество жизни, федерализм.

Коды классификатора JEL: R11, R28, R58.

Основными целями региональной государственной политики провозглашены благосостояние граждан, целостность государства, социальная справедливость. От того, как будут реализовываться эти цели, во многом зависит преодоление сложившейся асимметрии социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, становление и развитие современного российского федерализма, а в конечном итоге — и сохранение единства страны.

В последнее время немало делается по изучению состояния и обоснованию необходимости выравнивания уровней социально-экономического развития субъектов РФ как одного из важнейших факторов укрепления и развития российского федерализма. И это вполне обоснованно, ибо выравнивание уровней социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, как верно отмечает И. В. Бочарников [1, с. 19], является важнейшим направлением обеспечения внутривластной стабильности в стране. Однако результаты проводимой политики выравнивания уровней развития субъектов РФ не всегда свидетельствуют об успехах в продвижении по этому пути.

Выравнивание социально-экономического положения населения различных субъектов РФ возможно только на основе ускоренного роста уровня жизни в наиболее депрессивных регионах. Кстати, в этом отношении и в советские годы в стране делалось немало. Одним из средств ослабления асимметрии в социально-экономическом развитии субъектов РФ являлось, в частности, перераспределение полученной государством в виде налогов части общенациональных доходов в пользу наименее обеспеченных регионов. Необходимость такого подхода правительства России объясняли и ныне объясняет перераспределение в интересах федерального центра доли доходов, получаемых в регионах. Так, если в 2004 году в субъектах РФ оставалось 47 % общенациональных доходов, то в 2006 году — около 40 %, в 2008 году — около 30 %.

Однако на деле эта схема работает пока неудовлетворительно, не приводит к ослаблению различий в уровне развития субъектов РФ. Так, по уровню бедности населения в 2008 году регионы очень сильно различаются между собой — от 3,1 до

55,6 % бедных, то есть более чем в 18 раз. А официальный уровень бедности, рассчитанный по доходам, показывает разброс от 7 до 87 % — различие почти в 12 раз.

Доктрина регионального развития РФ, разработанная Центром проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования [2], свидетельствует о том, что социально-экономические различия между субъектами Российской Федерации по ряду позиций продолжают увеличиваться: в 2006–2007 годах по объему производства промышленной продукции на душу населения разрыв составлял около 281 раза, по обороту розничной торговли на душу населения — около 27 раз, по налоговым и неналоговым доходам консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на душу населения — около 194 раз, по соотношению денежных доходов на душу населения и величины прожиточного минимума — 6 раз, по уровню зарегистрированной безработицы — около 33 раз. Нарастание асимметрии социально-экономического развития субъектов РФ отмечается и рядом других авторов, по мнению которых даже в период экономического подъема 1999–2007 годов региональное неравенство в России продолжало усиливаться [3]. Свидетельствуют о нарастании региональной асимметрии и проведенные нами расчеты по итогам развития субъектов РФ в 2008 году. Так, по состоянию на 1 января 2009 года общая численность безработных в процентах к экономически активному населению в субъектах РФ различалась от 0,9 % в Москве до 55 % в Ингушетии, то есть в 61 раз (здесь и далее используются данные, рассчитанные по основным показателям социально-экономического развития субъектов РФ в 2008 году, опубликованные Росстатом, в том числе в «Российской газете» от 13 марта 2009 года).

Наблюдается также увеличение разрыва валового регионального продукта на душу населения между субъектами РФ. Выделяются два субъекта Российской Федерации с наиболее высоким ВРП на душу населения: Москва и Тюменская область. Минимальное и максимальное значения ВРП на душу населения в субъектах Российской Федерации различались в 2004 году в 73 раза, в 2006 году — в 117 раз, в 2008-м — в 272 раза.

Весьма значительны различия между субъектами РФ и в уровне показателей, характеризующих инновационную деятельность. Причем разрыв в их уровне, как отмечается в научной литературе, один из самых высоких в сравнении с другими социально-экономическими различиями. Так, по показателю численности занятых исследованиями и разработками в расчете на 10 тыс. занятых в экономике различие между субъектами Российской Федерации в 2001–2002 годах составляло десятки раз (от 400–500 человек в Москве, Санкт-Петербурге и Московской области до 5–15 человек в республиках Алтай, Хакасия, Чукотском автономном округе, Липецкой и Псковской областях). По доле внутренних затрат на исследования и разработки в валовом региональном продукте разрыв составлял 143–48 раз (примерно 43 руб. на 1000 руб. ВРП в Санкт-Петербурге и Московской области и 0,3–0,9 руб. на 1000 руб. ВРП в республиках Алтай, Хакасия и Липецкой области). По числу использованных передовых производственных технологий разрыв между регионами России измерялся более чем тысячу раз: в 2001–2002 годах в Москве, Московской, Нижегородской областях оно превышало 7 тыс., а республиках Алтай, Адыгея, Камчатской области, Чукотском автономном округе было менее 5 [4, с. 189].

Существуют и, более того, резко увеличиваются различия между субъектами РФ в инвестировании в основной капитал на душу населения. Степень дифференциации этих инвестиций в субъектах Российской Федерации составляла в 2000 г. 30 раз, в 2005 году — 44 раза [5, с. 38; 6, с. 11]. В 2008 году разрыв по этому показателю еще более увеличился и составил 67 раз (в Ямало-Ненецком автономном округе — 737,3 тыс. руб., в Республике Ингушетия — 10,9 тыс. руб. на душу населения).

Имеются существенные диспропорции и в доходах населения по субъектам Российской Федерации. В 1995 году в самых малообеспеченных субъектах РФ среднее значение денежных доходов населения составляло 250 руб., а в самых обеспеченных — 1250 руб. (разрыв — в 5 раз), в 2005-м — соответственно 3500 и 12 000 руб. (разрыв — 3,4 раза). В 2008 году среднемесячная начисленная заработная плата самой высокой была в Ямало-Ненецком автономном округе (43,6 тыс. руб.), самой низкой в Республике Дагестан (7,5 тыс. руб.) — в 6,2 раза меньше и в Республике Калмыкия (9,1 тыс. руб.) — в 4,6 раза меньше.

В последние годы наметилась негативная тенденция увеличения количества субъектов РФ — реципиентов и уменьшения количества субъектов РФ — доноров. В 2007 году количество субъектов РФ — реципиентов составляло 67, доноров — 19, в 2008-му — соответственно 81 и 2.

Кроме того, сохраняются существенные диспропорции в уровне занятости населения в субъектах РФ, высокие темпы оттока населения из сельской местности, низкие темпы развития городов и иных муниципальных образований (малых, закрытых городов, утрата физического статуса ЗАТО, монопрофильных городов, наукоградов), слабое развитие территорий Дальнего Востока и территории Арктики [2]. В условиях мирового экономического и финансового кризиса, затронувшего и Россию, названные негативные явления и тенденции, если не принять особых мер, будут усиливаться.

Долгие годы, как отмечает Р. Г. Абдулатипов, борьба за выравнивание уровней социально-экономического развития при всех успехах не привела к решению этой задачи. В ходе реформ разница между самыми развитыми и наименее развитыми стала возрастать: от 2,3 раза в 1990 году до 5,2 раза в 2001-м [7, с. 181]. Разрыв же в уровне жизни населения субъектов РФ в 2004-м составлял 91 раз, а в 2007 году увеличился примерно до 150 раз.

Современная региональная политика РФ нацелена на повышение благосостояния граждан и осуществляется мерами по стимулированию или сдерживанию различных общественных процессов в зависимости от того, какие из них сочтены полезными для общества, а какие — нежелательными. При этом основная декларируемая цель региональной политики — поддержание и утверждение социальной справедливости и решение чисто экономических региональных проблем через рынок.

Тем не менее, можно согласиться с утверждением О. Ю. Мамедова, что «такая огромная страна, как Россия, неизбежно будет входить в эти процессы (глобализации и регионализации. — В. И.) «потерриториально»», а также с его аргументацией: «...дело не только в том, что и глобализация, и регионализация — формы динамичного развития территориального производства. Причина «потерриториального» движения России к глобализации и регионализации объясняется просто — как только начались рыночные реформы, так немедленно разрушилось идеологически насаждавшееся «административно-единое экономическое пространство». Да так разрушилось, что сегодня впору воскликнуть — сколько регионов, столько и экономик! И каждый регион... будет теперь плыть самостоятельно, по собственной «дорожке», со своей скоростью и своими силами... Те регионы, экономика которых реально вошла в рынок, уже включаются в процессы глобализации и регионализации, получая от этого ощутимые выгоды. А те регионы, которые застыли в малорыночном состоянии, пребывают вне этих двух процессов» [8, с. 168].

Необходимы и должны реализовываться меры воздействия на определенные территории, конкретные программы региональной деятельности государства. Выделяются три ее главных направления: 1) помощь «проблемным» территориям (в том числе и депрессивным районам), к числу которых можно отнести и Крайний Север, и Дальний Восток, и Северный Кавказ, многие приграничные районы; 2) развитие средств коммуникации; 3) разработка федеральных программ регионального развития России.

«Проблемные» территории, прежде всего депрессивные и слаборазвитые, должны получать помощь государства. Важно, чтобы жители каждого уголка России были уверены, что страна придет к ним на помощь, если они окажутся в беде.

Эта помощь должна преодолевать кризис за счет структурной перестройки хозяйства, переобучения рабочей силы, модернизации инфраструктуры, помощи желающим переехать в другие регионы и т. д. При этом к числу «проблемных» территорий могут быть причислены не только субъекты Федерации, но и отдельные их части, а если такие части разных субъектов соседствуют друг с другом, то из них могут создаваться единые регионы для непосредственного оказания им федеральной помощи.

В качестве примера проблемного региона можно привести Северный Кавказ, где в ряде субъектов РФ сложилось неблагоприятное социально-экономическое положение. Он недопустимо отстает по уровню жизни от других российских территорий — уровень безработицы здесь в разы выше, чем в среднем по России, а в таких республиках, как Ингушетия, Чечня, Кабардино-Балкария, она носит поистине массовый характер (в 2008 году она составляла соответственно 55 %, 35,5 % и 18,3 % экономически активного населения, тогда как в среднем по России этот показатель составлял 6,3 %). Среднемесячная начисленная заработная плата в 2008 году в Южном федеральном округе (11,8 тыс. руб.) была в полтора раза ниже, чем в среднем по стране (17,2 тыс. руб.), а в Дагестане — в 2,3 раза ниже, в Калмыкии — ниже в 1,9 раза, в Ингушетии, Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии и Северной Осетии-Алании — в 1,8 раза ниже. Практически во всех республиках Северного Кавказа в 2008 году намного выше, чем в среднем по России, показатели детской смертности (лишь в Адыгее, КБР и КЧР они несколько меньше).

Сохранение и развитие России как федеративного государства во многом зависит от эффективной региональной и национальной политики, реализуемой в стране. Наличие столь значительных отличий в уровне жизни населения, в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации — республик, краев, областей, городов федерального значения, автономных округов и тем более целых регионов неизбежно может создавать и уже создает серьезные предпосылки для возникновения в стране социально-политической напряженности, усиления недовольства населения наиболее депрессивных субъектов Российской Федерации своим положением, угрозы существованию целостности России как единого государства.

Согласно ст. 2 Конституции РФ человек, его права и свободы являются высшей ценностью, признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — обязанность государства. При этом в соответствии со ст. 5 Конституции РФ все субъекты РФ являются равноправными. Однако в реальной действительности получается, что предусмотренные главой 2 Конституции РФ права и свободы человека и гражданина, в том числе право на жизнь (ст. 20), право на труд, на вознаграждение за труд, право на отдых (ст. 37) и другие права и свободы человека, в субъектах России реализуются на весьма различных уровнях.

России досталось в наследство множество проблем прежней советской национальной политики. К ним добавились и новые, порожденные распадом СССР. Это были реальные угрозы шовинизма, сепаратизма, межнациональных конфликтов, политического национализма, разрушительных волн миграции и многие другие.

Проявленные федеральной властью готовность к политическому компромиссу и решительность в пресечении экстремистских действий позволили резко снизить межнациональную напряженность, сохранить и укрепить целостность Российской Федерации. Однако национал-сепаратистские настроения сами по себе в прошлое не уйдут. Так, в 2008 г., особенно в связи с признанием Россией независимости Южной Осетии (население около 100 тыс. человек) и Абхазии (население около 500 тыс. человек), в Республике Башкортостан (население свыше 4 млн человек) и в Татарстане (насе-

ние 3,8 млн человек) усилились националистические настроения, делаются заявления о возможности выхода этих республик из состава Российской Федерации.

Для современного государственного строительства России все более важным становится учет и того, что необходима самоорганизация тех этнических общностей, которые не имеют своих национально-территориальных образований на территории Российской Федерации или проживают за пределами таких образований. Она возможна в форме национально-культурных автономий. Соединение национально-культурной автономии с механизмами местного самоуправления позволит ввести в современную жизнь традиционные формы самоорганизации (казачье, земское, горское и другое самоуправление).

Необходимы также принятие законов и разработка государственных программ, направленных на сохранение и развитие культур национальных меньшинств и малочисленных народов России, особенно в регионах Европейского Севера, Сибири, Дальнего Востока и Северного Кавказа. Следует все более активно вести работу по восстановлению справедливости в отношении народов, подвергшихся репрессиям. Правовое решение этой проблемы требует учета исторической реальности, интересов других сообществ и может быть достигнуто только на основе переговоров между всеми заинтересованными сторонами.

Завершая рассмотрение проблем и путей дальнейшего ослабления, а в перспективе и преодоления асимметрии уровней социально-экономического развития регионов Российской Федерации, совершенствования современного российского федерализма, важно отметить, что в этом отношении выделяются прежде всего следующие главные задачи на ближайшие годы:

во-первых, внести назревшие коррективы в размежевание полномочий и ответственности между центральной и региональными властями и в то же время обеспечить развитие их кооперации, широкого сотрудничества между ветвями власти и управления по вертикали и горизонтали;

во-вторых, усовершенствовать функционирование вертикали власти, обеспечить оптимизацию учета интересов федерации в целом и ее субъектов. Федеральные органы располагают в регионах широкой сетью учреждений, которые решают задачи в рамках полномочий Федерации. Для слаженной их работы на территориях особенно важна деятельность координирующих структур, в том числе аппарата полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах. Все более активную роль в этом отношении предстоит сыграть также Министерству регионального развития Российской Федерации, которое ответственно за вопросы региональной и национальной политики;

в-третьих, как правильно доказывает О. Ю. Мамедов, «необходимо концентрировать ресурсы на реально-эффективных инфраструктурных объектах, имеющих межрегиональное значение». При этом следует активно использовать такие инструменты, как ускоренное развитие в регионах и федеральных округах приоритетных секторов экономики, обеспечивающих производство продукции с высокой добавленной стоимостью, в том числе продукции глубокой переработки; межотраслевой и межсубъектный характер инвестиционных проектов; реализация капиталоемких проектов на базе государственно-частного партнерства [8, с. 166–167];

в-четвертых, необходимо продолжить отладку законодательной деятельности в субъектах Федерации, завершить законодательное оформление национальной и региональной политики, российского федерализма в целом, решить все еще имеющиеся проблемы несоответствия между Конституцией Российской Федерации и конституциями и уставами, федеральными законами и законами субъектов Федерации.

Несмотря на значительную работу, проделанную в последние годы по обоснованию и реализации региональной политики, по развитию российского федерализма, в стране предстоит еще немало сделать, чтобы выровнять уровни социально-

экономического развития субъектов РФ и создать такое федеративное устройство, которое обеспечит действительную прочность и незыблемость единства и территориальной целостности страны в полном соответствии с действующей Конституцией Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочарников И. В. Основные направления противодействия сепаратизму в Российской Федерации // Власть. 2008. № 11. С. 19.
2. Доктрина регионального развития РФ / Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования [Электронный ресурс] Режим доступа: www.rusrand.ru, свободный — Загл. с экрана. — рус. яз.
3. Григорьев С., Зубаревич Н., Урожаева Ю. Сцилла и Харибда региональной политики // Вопросы экономики. 2008. № 2. С. 83; Зубаревич Н. В. Стратегия пространственного развития в период экономического роста // Вестник МГУ. 2008. № 1.
4. Движение регионов России к инновационной экономике / под ред. А. Г. Гранберга, С. Д. Валентя; Ин-т экономики РАН. М.: Наука, 2006.
5. Доклад Совета Федерации Федерального собрания РФ 2006 года «О состоянии законодательства в Российской Федерации» / под общ. ред. С. М. Миронова, Г. Э. Бурбулиса. М.: Совет Федерации, 2007. С. 38.
6. Региональное измерение государственной экономической политики России / под общ. ред. А. С. Малчинова; Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. М.: Научный эксперт, 2007. С. 11.
7. Абдулатипов Р. Г. Федералогия. СПб.: Питер, 2004. С. 181.
8. Мамедов О. Ю. Юг России в координатах глобализации и регионализации // Северный Кавказ в национальной стратегии России / под ред. В. А. Тишкова. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2008.

ЗАДАЧИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕКТОРА

С. М. ПЯСТОЛОВ,

*доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории
Московский Государственный областной университет*

А. В. БАЛАШЕВ,

*соискатель кафедры экономической теории, магистр экономики
Московский Государственный областной университет,*

С. А. ТОЛМАЧЕВА,

*соискатель кафедры национальной экономики
Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова*

Статья предлагает в качестве инструмента проектирования развития сектора образования использовать схему спирального развития институциональных форм, которая опирается на императив управляемой социоприродной эволюции.

Ключевые слова: сектор образования, эволюция, институциональные формы.

Коды классификатора JEL: A20, B52, I28.

Известные современной науке дискуссии о роли знаний и образования прослеживаются от античных философов. В нашей статье, возвращаясь к давнему спору между древнегреческими философами — Сократом и Протагором¹, мы отстаиваем тезис, что сегодня образование не является ни только удовольствием для аристократов, ни только лишь способом инвестирования, но это — уникальный деликатный и мощный инструмент, который можно и нужно использовать для создания эффективной экономической системы в регионах, для обеспечения конкурентоспособности национальной экономической системы в условиях выхода из глобального кризиса. Однако такой инструмент может быть создан и применен только элитами, осознающими свою ответственность перед обществом.

Похоже, для России это — проблема порочного круга, так как элиты истощены выпадавшими им в течение длительного времени испытаниями, а основным препятствием для их воспроизводства является существующая система образования, в которой до сих пор доминируют методология и методики индустриальной экономики, ведущие в итоге к стагнации и саморазрушению социально-экономической системы.

В данных условиях необходимо разработать модель развития национальной системы образования, способной служить ответом на проблему порочного круга. Контуры такой модели просматриваются в тезисах национального проекта «Образование», однако для воплощения этих идей в жизнь необходимо четкое понимание задач, критериев оценки результатов и методов их достижения.

Современная экономика требует новых методов управления, что обусловлено тем, что она все больше и больше опирается на знания. Применение же знаний к самому знанию и управлению по праву можно назвать «революцией в сфере управления». «Самую высококачественную власть дает применение знаний», — подчеркивал известный футуролог Э. Тоффлер. Описывая ситуацию как крушение *старого стиля*

¹ В соответствии с дошедшими до нашего времени источниками, мы знаем, что Сократ, в присущей ему манере диалектического спора, ставил под сомнение возможность воспитать в ученике необходимые для жизни в обществе и успешной карьеры компетенции таким же образом, как человека обучали чтению, письму и счету. Протагор доказывал эту возможность.

управления, Тоффлер призывает к разработке новых принципов, методов и технологий управления.

Одна из важнейших особенностей, характеризующих управление образованием в последние десятилетия, состоит в постепенном утверждении трактовки образования как инвестиций в человеческий капитал [26, с. 48].

Необходимо подчеркнуть, что главным результатом положительного «внутреннего эффекта образования» теории человеческого капитала называют прирост заработной платы работника. «Денежный доход от образования» представляется ими как разность в заработках тех, кто имеет неодинаковое образование, в течение всей жизни. Так, в США специалист моложе 30 лет с университетским дипломом в начале 1990-х получал в 4 раза больше, чем его сверстник, не имеющий такого диплома, причем в 1973 году этот разрыв был в два раза меньше, а в настоящее время он, напротив, увеличивается. В современной России затраты на получение высшего образования окупаются в течение 4–6 лет [1].

По мнению ряда экспертов, недостаточно аргументированными являются следующие положения концепции человеческого капитала. Во-первых, то, что инвестиции в сферу образования способствуют формированию человеческого капитала, который не имеет принципиальных отличий от капитала вещественного. Во-вторых, — положение о том, что индивид, получивший образование, становится владельцем двух факторов производства: труда и человеческого капитала, доход от использования которых выражен в заработной плате. Отсюда возникает проблема, состоящая в том, чтобы определить, какой из двух факторов (труд или человеческий капитал) в большей степени способствует формированию факторного дохода — заработной платы. В-третьих, эффект от образования в теории рассматривается исключительно как следствие инвестиций, а не применения живого труда квалифицированных работников, чья зарплата приблизительно равна ренте на человеческий капитал. Это обстоятельство существенно принижает значение живого труда в заработной плате выпускников колледжей и университетов [6, с. 47].

Кроме того, представителей теории человеческого капитала критикуют за то, что они ограничивают эффективность образования рыночным критерием — нормой отдачи от инвестиций, в то время как необходимо учитывать некоммерческую природу образования, поскольку здесь создается разновидность общественных благ с положительными экстерналиями [29; 32], расходы на создание которых обеспечивает государство, поэтому необходимо принимать во внимание социально-гуманитарный и морально-этический аспекты образования [5, с. 70; 10, с. 172–174].

Результаты множества исследований подтверждают вывод о том, что образование вносит вклад в экономический рост не только прямо, непосредственно, но и косвенно путем увеличения нормы накопления и путем снижения уровня рождаемости [26, с. 49–51]. Кроме того, Р. Мэррис [30] и другие исследователи пришли к заключению, что образование не только оказывает сильное воздействие на экономический рост, но, более того, инвестиции в образование дополняют инвестиции в физический капитал и усиливают их воздействие на экономический рост, что было подтверждено и в ряде других исследований.

Однако, по нашему мнению, тезис Р. Мэрриса о том, что инвестиции в образование дополняют инвестиции в физический капитал и усиливают их воздействие на экономический рост, необходимо дополнить положением о том, что государственные инвестиции в образование на современном этапе трансформации экономики должны содержать существенную долю, направляемую на инновационное развитие инфраструктуры сектора образования.

В исследованиях отечественных экономистов прослеживается зарождение комплексного подхода к образованию. Так, в работах академика С. Г. Струмилина проводится комплексный анализ образовательной системы, ее влияния на производитель-

ность труда и эффективность производства в целом. С. Г. Струмилин утверждал, что затраты на образование «окупаются с лихвой уже в первые полтора года, а в течение следующих 35,5 лет государство получает... чистые барыши на этот капитал в размере 73 % годовых» [25, с. 29]. В дальнейшем теоретическая модель экономики образования была развита в 1960–1970-е годы в трудах В. А. Жамина и С. Л. Костянина. Они определяли экономику образования как науку, изучающую характер проявления и специфику действия экономических законов в одной из отраслей народного хозяйства — в образовании. Эта наука призвана исследовать движение материальных и денежных средств, направляемых обществом на расширенное воспроизводство квалифицированной рабочей силы через систему образования [6, с. 53].

В качестве теоретической и методологической основы экономики образования выступает политическая экономия, изучающая экономические категории и законы развития отраслей. Однако экономика образования изучает и анализирует специфические процессы и закономерности в сфере обучения и подготовки кадров.

Как представляется авторам, этот научный подход существенно отличается от основных принципов теории человеческого капитала, поскольку последняя не исследует специфику экономических законов и категорий, проявляющихся в образовательном секторе. Так, в рамках экономики образования изучаются характерные черты взаимоотношений субъектов образовательной системы между собой и с субъектами других отраслей по поводу создания, обмена, распределения и потребления образовательных услуг. Экономика образования как составляющая системы экономических наук выявляет особенности экономического механизма в сфере образования. На наш взгляд, наиболее целесообразным является не противопоставление, а комплексное использование рассмотренных подходов для исследования современного образовательного комплекса.

Как было отмечено, действие объективных экономических законов имеет свою специфику в секторе образования. Так, в условиях новой экономики труд характеризуется ростом степени интеллектуализации, которая приводит к повышению образовательного и квалификационного уровня населения, возрастанию интеллектуальных затрат [18].

Тем самым проявляется экономическая закономерность опережающего роста потребностей в образовательных услугах по сравнению с материальными благами. Это усиливает тенденцию увеличения доли услуг, в том числе и образовательных, в ВВП страны [3; 7]. Если в 1990 году в бывшем СССР в сфере услуг было занято 43 % работающих в народном хозяйстве, а в странах ЕЭС — 66%, то в настоящее время в высокоразвитых странах доля услуг в ВВП достигла 73%². В добавление к сказанному необходимо подчеркнуть, что в Советском Союзе довольно своеобразно проявлялись законы спроса и предложения в области образования. В связи с преобладанием бесплатного обучения спрос на образовательные услуги не определялся платежеспособностью населения.

Не вызывает сомнений тот факт, что общественный прогресс неразрывно связан с развитием науки и образования. Эти важнейшие области человеческой деятельности предопределяют все другие стороны функционирования государства. Как указывает Л. С. Гребнев, «закон опережающего развития» (первого подразделения — средств производства над вторым — предметами потребления, группы «А» промышленности — тяжелой — над группой «Б» — легкой) имеет универсальное значение как принцип опережающего создания средств по отношению к целям [4].

Как известно, производство как вид экономической деятельности охватывает отрасли производственной и непроизводственной сфер. Каждая из них выполняет свои специфические задачи. Если в отраслях материального производства происходит превращение вещества природы в материальные блага непосредственно, то отрасли

² Сегодня доля услуг в ВВП России составляет примерно 60 %, однако сдвигу структуры ВВП в сторону производства услуг с сокращением доли производства товаров способствуют необычайно высокие нефтяные доходы, которые определяют рост потребления «не торгуемых» товаров [12].

непроизводственной сферы влияют на создание продукта опосредовано, причем степень этой опосредованности в разных отраслях различна. Нельзя, например, ее отождествлять в научно-исследовательской деятельности и, скажем, в деятельности ряда культурно-бытовых учреждений. Некоторые отрасли непроизводственной сферы в результате научно-технического и общественного прогресса все более смыкаются с материальным производством.

Это в особой степени относится к высшей школе, которая, будучи одним из важных объектов системы общественного воспроизводства, активно воздействует на количественную и качественную стороны воспроизводственного процесса, и на воспроизводство рабочей силы.

Роль высшей школы в воспроизводственном процессе определяется ее «конечной продукцией» — подготовленными специалистами высшей квалификации, результатами научных исследований и их эффективным использованием в народном хозяйстве. Развитие национальной экономики требует от высшей школы пропорционального увеличения числа специалистов по профессиям, потребность в которых появляется с возникновением новых отраслей [9, с. 6].

Так, в конце 1950-х годов руководство США осознало, что СССР значительно опередил их государство в исследовании космического пространства. В этой связи было принято неординарное решение: сосредоточить основные усилия на совершенствовании не обороны или промышленности, а массового образования. Запуск первого спутника Земли был воспринят в США как знак превосходства советской системы подготовки кадров над американской. В это время был принят известный «Закон об образовании в целях национальной обороны» (1958 г.), положивший начало соответствующим реформам.

В таких условиях возникает качественно новая реальность — экономика, в которой важнейшим производственным ресурсом становятся знания и информация. Сегодняшний глобализированный рынок, рассматриваемый как множество цепочек добавленной стоимости, обладает особыми характеристиками. Важнейшей из этих характеристик является то, что основная масса добавленной стоимости образуется в звеньях (цепочек), отвечающих за разработку технологических и управленческих решений. Совокупность отраслей, характеризующихся большим вкладом человеческого капитала в продукт, по сравнению с материальными факторами, называют сегодня *новой экономикой*. Это понятие шире, чем используемые до сих пор понятия «информационная экономика» и «экономика, основанная на знаниях» [18].

Эмпирический анализ тенденций и параметров экономического роста в развитых странах за прошедшее десятилетие свидетельствует о возрастающем значении образования как ключевого фактора экономического развития. Данный факт находит выражение в заметном увеличении мультифакторного индекса производительности труда [3], отражающем эффективность использования труда и капитала, усиливающееся влияние технологического прогресса. К характеристикам новой экономики относят следующие:

- ❖ Усиливающаяся зависимость динамики и качества экономического роста от технологических сдвигов в экономике на базе инноваций.
- ❖ Сокращение жизненного цикла продуктов и особенно сроков проведения НИОКР и внедрения инноваций.
- ❖ Радикальные изменения в науке, которая все более ориентируется на потребности экономики.
- ❖ Сетевой характер «новой экономики», в которой взаимосвязи и взаимодействия приобретают системообразующие функции.

Проектирование и программирование развития экономических систем и подсистем является областью исследования, получившей свое развитие на базе общей теории систем (И. Пригожин, И. Стенгерс, У. Эшби и др.). В 1987 году в научный оборот вошло понятие «национальная инновационная система» (автор идеи — Крис Фримен

[28]), которая определяется как «такая совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Как таковая, это система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии» [24, с. 12–13].

Таким образом, экономический рост определяется не только и не столько эффективностью отдельно взятого предприятия, но тем, насколько эти предприятия способны взаимодействовать как единая инновационная система. Причем, эксперты отмечают центральную роль предприятий в инновационных процессах [19; 27]. Именно они осуществляют практическую реализацию инноваций, выступая по отношению к учреждениям науки и образования в роли заказчиков. Следовательно, именно предприятия, а применительно к нашей теме — учреждения образования, призваны стать ключевым субъектом трансформации в рамках национального проекта.

С этих позиций наиболее целесообразно оценивать состояние сферы науки и высшего образования в современной России. Только системный подход к этим проблемам по схеме «институты — механизмы — политика» позволит преодолеть те диспропорции и «узкие места», которые стали тормозом на пути инновационного развития отечественной экономики [21; 22].

К сожалению, имеется негативный опыт выдергивания из общего контекста каких-либо отдельных вопросов — проблем финансирования, стандартов, прав собственности и т. п. Применительно к теме нашего исследования заметим, что с развитием концепций экономических систем от названных выше концепций экономического роста к концепции новой экономики развиваются и модели системы образования: от представления данной системы лишь как сферы услуг — к пониманию ее системообразующего характера.

При использовании разных расчетных методологий получаются результаты, которые различаются количественно, но основной вывод подтверждается всеми исследователями: уровень образования положительно коррелирует с показателями темпов экономического роста. Для России, в частности, подтверждение данному выводу находим в данных Росстата (рис. 1).



Рис. 1. Соотношение уровня образования занятого населения (доля занятых, имеющих среднее специальное, незаконченное высшее и высшее образование) и душевых доходов, по регионам РФ

Источник: Росстат, 2006

Однако в традиционном анализе под уровнем образования понимались лишь затраты на образование — в соответствии с классической теорией человеческого капитала [7; 8; 14].

До конца 80-х годов XX века такой вывод вполне устраивал политиков и политизированных экономистов. Но с начала 1990-х, вслед за явными «провалами» неоклассических теорий, особенно в случаях с переходными экономиками, стали появляться и свидетельства недостоверных прогнозов, полученных с помощью моделей человеческого капитала. В первую очередь это относится к попыткам описания и прогнозирования поведения работников на рынках труда (особенно в России), но более драматичными по своим последствиям оказались провалы на уровнях мезо- и макро- и глобальной экономики.

Дж. Вулферсон, президент Мирового банка, в своем вступлении к прогнозу на 2002 год «Умеренное развитие с динамичной экономикой» указывал на то, что, стимулируя экономический рост за счет интенсивного использования природных, капитальных и человеческих ресурсов, правительства не должны игнорировать возникающие в связи с этим проблемы [31]. В качестве примера таких проблем он назвал: 1) растущее социально-экономическое неравенство — проблема, которая только обостряется в связи с глобализацией, так как люди получают больше информации, растут их мобильность и возможности сравнивать свой уровень жизни с уровнями жизни в других странах; 2) демографические стрессы; 3) рост социальных конфликтов в связи с соперничеством за контроль распределения экономической ренты; 4) деградация уровня состояния окружающей среды.

Эксперты ООН вынуждены признать, что мировая цивилизация, вступив в третье тысячелетие, переживает существенные затруднения. Она характеризуется развернувшейся глобальной катастрофой и кризисом потребительского общества. Суть последнего заключается в том, что нынешняя система производства и распределения ориентирует человека на потребление, одновременно подрывая приоритетное значение такой нравственной и социальной ценности, как труд, благодаря которому и возникла современная цивилизация [11, с.79]. Очень метко о крахе прежней системы ценностей и необходимости перехода к более высокому социальному порядку говорит Д. Белл. Он ставит точный диагноз: обладание материальными благами превратилось в самоцель. В сфере потребления постиндустриальное общество создает культ сегодняшнего момента, возвышает мотовство и показуху (демонстративное потребление — в терминологии Т. Веблена) [2, с. 292].

Многие ученые делают вывод о том, что человечество не может далее развиваться по традиционной капиталистической модели, по старой парадигме рыночно-конкурентного пути [8; 13; 15; 16; 17; 20]. В качестве альтернативы предлагается идея *развития, опирающаяся на императив управляемой социоприродной эволюции*. Огромная роль в реализации этой идеи отведена образованию, так как только оно в состоянии сформировать новое общественное сознание и новое мировоззрение, способные изменить поведение человека, дать ему иной нравственный ориентир, другую систему ценностей.

Таким образом, в наступившем столетии сфера образования приобретает особый статус, так как человечество сможет выжить только как обучающаяся цивилизация. Поэтому, в условиях информационного постиндустриального общества и значительного повышения роли образования данный сектор национальной экономики следует рассматривать как *единый полифункциональный комплекс*, выполняющий целый ряд важнейших функций. В ряду этих функций:

- ◆ обеспечение различных отраслей экономики квалифицированными кадрами;
- ◆ создание новых информационных и производственных технологий;
- ◆ проведение научных исследований и т. п.

Поэтому традиционное определение системы образования как совокупности образовательных учреждений или же как сферы услуг уже устарело и не отражает кардинальных изменений, происходящих в ней.

В сферу образования сегодня вовлечены огромные человеческие, финансовые и материально-технические ресурсы. В 2007/2008 учебном году в России функционировали более 140 тыс. образовательных учреждений, в которых работали свыше 6 млн и обучались более 33 млн человек. В целом образовательный комплекс как важнейший сегмент социально-экономической системы взаимодействует более чем с четвертью всего населения России.

Динамическая модель спирального развития институциональных форм [23, с. 118–128] позволяет обосновать основную идею институционального проектирования национальной экономической системы, ключевым фактором которой служит образовательный сектор.

Известно, что рост институтов осуществляется по принципу:

«фокальная точка» → «совместная стратегия» → «норма» → «правило».

То есть правило не может возникнуть само по себе и/или по желанию социального проектировщика, оно не может быть успешно импортировано, если направление действия правила не совпадает с направлением институциональной эволюции общественной ценности, которая формирует фокальную точку.

Тогда этапы проектирования развития институтов будут определяться так называемой феноменологической спиралью обучения³ [Нужда] → (1) [Мотив] → [Потребность] → (2) [Образ предмета] → [Вещь] → (3) [Идея блага] → [Энергоинформация] → (4) [Предмет] → (5) [Новый мотив (5б — усиление; 5а — ослабление)] → [Новая потребность (5б — усиление; 5а — ослабление)] → ..., где номера в скобках соответствуют этапам принятия экономического решения (они помещены в кружки на рис. 2).

На первом этапе институционального проектирования выбираются и/или формируются ценности: определяются множества благ, которые будут получены в результате осуществления национального проекта. При этом важно выяснить, насколько ценности (блага) соответствуют потребностям субъектов экономики, для повышения благосостояния которых и разрабатывается проект. Потребности субъектов отражены в институциональных матрицах (психических формах) субъектов.

На втором этапе анализируется структура существующих институтов, определяется, например, соотношение транзакционных затрат при взаимодействиях, в которых участвуют формальных или неформальных институтов. Необходимо оценить экономическую стоимость создания нового института, если это предусмотрено проектом.

Экономическая стоимость в этом случае получается как сумма явных затрат на формализацию (разработка и принятие нормативных положений, формирование рутин, схем коммуникаций и т. п.), альтернативную стоимость, которая выражается в затратах на изменение традиционных паттернов поведения экономических агентов, возможно, каких-то элементов ментальности и т. п.

На третьем этапе проектирования производится разработка методики оценки и мониторинга эффективности института.

Названные выше характеристики образовательного продукта, а также предложенное феноменологическое описание процессов программирования и распространения знаний (институтов) в экономике, очевидно, определяют особенности методологии исследования процессов его производства, оценки эффективности проектной деятельности в данном секторе национальной экономики.

³ Подробнее см.: [22, с. 141].

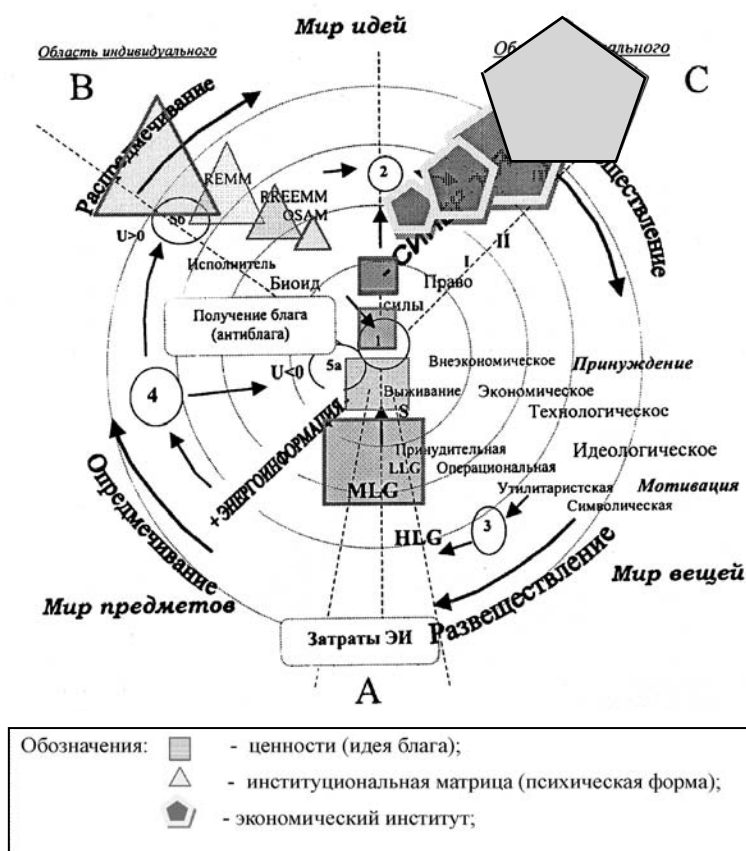


Рис. 2. Феноменологическая схема проектирования институционального развития
Составлено по: [22, с. 77–83]

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ российского образовательного рынка для международного сотрудничества / В. П. Савиных, В. А. Фукин, М. Д. Князева и др. // Университетское управление: практика и анализ. 2004. № 1(30). С. 21–35.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
3. Гохберг Л. М. Новая инновационная система для «новой экономики»: препринт WP5/2002/02. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
4. Гребнев Л. С. Экономика высшего образования России: эволюция правовых норм и нормативов // Вопросы экономики. 2005. № 11. С. 97–115.
5. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. СПб.: Теси, 1994.
6. Жамин В. А., Костянин С. Л. Экономика и образование. М.: Знание, 1970.
7. Капелюшников Р. И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11–12.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.
9. Клячко Т. Л. Государственное регулирование численности студентов в вузах. М.: МАКС Пресс, 2006.
10. Козловски П. Прощание с марксизмом-ленинизмом: о логике перехода от развитого социализма к этическому и демократическому капитализму: Очерки персоналистской философии. — СПб.: Экономическая школа, 1997.
11. Кольчугина М. Образование и государство // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 10. С. 75–84.
12. Материалы дискуссии о перспективах интеграции науки и образования на современном этапе // <http://www.ecsocman.edu.ru/>.
13. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: В 4 т. — М.: ГИПЛ.

14. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1–3. М.: Прогресс; Универс, 1993.
15. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. М.: Смысл, 1999.
16. Мюрдаль Г. Современные проблемы третьего мира. М.: Прогресс, 1972.
17. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ; пер. с англ. М. Я. Каждан. М.: Дело, 2002.
18. Кузьминов Я. И., Яковлев А. А., Гохберг Л. М. и др. Новая экономика: шанс для России: препринт WP5/2003/01. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
19. Потемкин А. Элитная экономика. М.: Порог, 2004.
20. Потемкин А. Виртуальная экономика. М.: Порог, 2004.
21. Прангишвили И. В. Системный подход и общественные закономерности. М.: СИНТЕГ, 2000.
22. Пястолов С. М. Обучающееся домохозяйство: контуры институциональной модели поведения : монография. М.: Палеотип, 2005.
23. Пястолов С. М., Сударев О. И. Эволюционная модель поведения экономического субъекта : монография. М.: Палеотип, 2008.
24. Пястолов С. М. Концептуальные основы анализа формирования и развития обучающих организаций в экономике, основанной на знаниях // Экономика обучающих организаций : сб. статей / под ред. С. М. Пястолова, А. Ю. Шатина. М.: МПА-Пресс, 2003. С. 4–34.
25. Струмилин С. Г. Хозяйственное значение народного образования М.: Социально-экономическое изд-во, 1924.
26. Тихонов А. Н. и др. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты. М.: Вита-Пресс, 1998.
27. Cooke P., Morgan K. Learning Through Networking: Regional Innovation and the Lessons of Baden Wirttemberg. RIR Report, 5. 1990.
28. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. L.: Pinter Publishers, 1987.
29. Friedman M. The Role of Government in Education. From Economics and the Public Interest / ed. Robert A. Solo. New Jersey, 1955.
30. Marris R. Economic Growth in Cross Section. London: Birkbeck College, 1982.
31. Wolferson J. D. Announcement to the World Development Report «Sustainable Development with Dynamic Economy» // www.worldbank.org. 2001.
32. UNESCO. Higher Education in the Twenty-First Century: Vision and Action. Paris: UNESCO/WCHE, 1998. Proceedings available on-line at <<http://www.unesco.org/education/educprog/wche>>.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Д. В. ИСАЕВ,

кандидат экономических наук

Государственный университет — Высшая школа экономики

e-mail: disaev@hse.ru

В настоящее время в сфере образования (как на уровне органов управления, так и в крупных университетах) повышается актуальность задач информационной поддержки стейкхолдеров и стратегического менеджмента. Для решения этих задач могут применяться относительно новая управленческая концепция управления эффективностью бизнеса (Business Performance Management, BPM), а также соответствующий класс информационных систем. Такие системы направлены на совершенствование способности организаций анализировать текущую ситуацию и управлять своим развитием, обеспечивая взаимодействие всех заинтересованных лиц в рамках единой среды управления.

Ключевые слова: образование, стратегическое управление, информационные системы.

Коды классификатора JEL: I21, M15.

Сфера образования представляет собой сложную организационно-экономическую систему, стратегическое управление которой является крайне важной и достаточно сложной задачей. Для успешного развития в долгосрочной перспективе крупные образовательные учреждения (университеты) и сфера образования в целом должны иметь четко сформулированную стратегию и обоснованные целевые показатели, а их системы планирования, управленческого учета и контроля должны быть направлены на достижение стратегических целей.

В настоящее время особое значение приобретают вопросы стратегического управления крупными университетами, что объясняется следующими факторами:

- ✧ повышение роли науки и образования в обеспечении национальной конкурентоспособности в долгосрочной перспективе;
- ✧ динамичность современной академической среды, появление новых научных и образовательных направлений;
- ✧ повышение сложности университетского управления, необходимость налаживания межфакультетских и межвузовских связей;
- ✧ появление новых интегрированных образовательных учреждений, включая общенациональные (федеральные) университеты, которые представляют собой крупные научно-образовательные комплексы;
- ✧ географическая распределенность многих университетов.

Также следует отметить, что в настоящее время наблюдается тенденция к повышению самостоятельности вузов и их преобразованию в форму автономных образовательных учреждений. Такие вузы отличаются не только большей финансовой самостоятельностью, но и большей ответственностью за результаты своей коммерческой деятельности. Для этого уже есть серьезные предпосылки: во многих вузах внебюджетные средства составляют существенную часть финансирования.

Все это ставит вузы перед необходимостью повышения качества и эффективности управления, перехода к регулярному стратегическому менеджменту.

В то же время стратегическое управление в российских вузах в силу исторических причин до сих пор не получило столь же серьезного развития, как в западных университетах. Так, Е. А. Князев отмечает следующие особенности стратегического управления в российских вузах [2]:

- ✧ стратегическое управление часто воспринимается как вынужденная обязанность, редко — как глубоко и полностью осмысленный выбор;
- ✧ миссия университета не отражает его уникальность, является всеохватывающей и универсальной, часто сводится к стереотипам, лозунгам и штампам;
- ✧ стратегия вуза несфокусирована, размыта, вместо выбора «своего» направления развития отражает желание быть «всеми для всех»;
- ✧ информационно-аналитическое обеспечение стратегического менеджмента носит фрагментарный, «любительский» характер, часто — отсутствует вообще;
- ✧ специальные инструменты и техники стратегического управления, как правило, не применяются.

Впрочем, последние две особенности нельзя считать присущими только университетскому управлению, поскольку с аналогичными проблемами сталкиваются и коммерческие компании. В корпоративном секторе так же, как и в университетах, имеет место проблема «стратегического разрыва» — дезинтеграции системы стратегий и планов, направленных на их реализацию [3]. Поэтому существенную помощь вузам может оказать опыт корпоративного управления, который может быть адаптирован с учетом специфики университетов.

Все это предопределяет возможность эффективного применения в сфере образования современных методов и информационных систем управления — как для информационного обеспечения стратегического менеджмента, так и для информационной поддержки стейкхолдеров.

За долгую историю своего развития теория и практика управления породили целый ряд разнообразных подходов, методов и моделей, нацеленных на повышение эффективности управления и предусматривающих применение информационных технологий. В качестве примеров можно привести такие известные концепции, как управление ресурсами предприятия (*ERP*), управление взаимоотношениями с клиентами (*CRM*) и управление цепочками поставок (*SCM*). Перечисленные концепции достаточно хорошо известны и описаны в литературе, а их названия совпадают с названиями соответствующих классов информационных систем.

90-е годы прошлого века ознаменовались интенсивным развитием аналитических систем, что в результате привело к их интеграции — как методологической (функциональной), так и технологической. Так появилось новое направление, получившее название ***Business Performance Management (BPM)***, что на русский язык обычно переводится как «управление эффективностью бизнеса»¹. Основная направленность таких систем — улучшение способности компании оценивать свое состояние и управлять эффективностью своей деятельности на всех уровнях, путем объединения собственников, менеджеров, персонала и внешних контрагентов в рамках общей интегрированной среды управления [5].

Business Performance Management — это методология, направленная на оптимизацию реализации стратегии и состоящая из набора интегрированных циклических аналитических процессов, которые поддерживаются соответствующими технологиями и имеют отношение как к финансовой, так и к операционной информации. *BPM* позволяет предприятию определять, измерять и управлять эффективностью своей деятель-

¹ В литературе также применяются синонимы: «управление эффективностью деятельности предприятия» (*Enterprise Performance Management, EPM*), «управление эффективностью деятельности корпорации» (*Corporate Performance Management, CPM*), «стратегическое управление предприятием» (*Strategic Enterprise Management, SEM*).

ности, направленной на достижение стратегических целей. Ключевые финансовые и операционные процессы *BPM* включают планирование, консолидацию и отчетность, анализ ключевых показателей эффективности и их распространение в рамках организации [4].

В качестве основных процессов, охватываемых *BPM*-системами, можно выделить следующие [4]:

- ✧ формализация стратегии (*strategize*);
- ✧ планирование (*plan*);
- ✧ мониторинг и анализ (*monitor and analyze*);
- ✧ корректирующие воздействия (*take corrective actions*).

В части **формализации стратегии** *BPM*-системы позволяют менеджерам разрабатывать стратегии и доводить их до подразделений компании, выявлять возможности создания стоимости и формировать системы метрик, позволяющих оценивать эффективность бизнеса и ее динамику.

В части **планирования** *BPM*-системы позволяют менеджерам всех подразделений компании устанавливать свои локальные цели, разрабатывать и моделировать сценарии планирования, разрабатывать программы и бюджеты, поддерживающие бизнес-стратегии, а также формировать целевые значения определенных показателей для различных временных периодов.

В части **мониторинга и анализа** *BPM*-системы позволяют оценивать индивидуальную и групповую эффективность с применением соответствующих ключевых показателей на всех организационных уровнях, а также предоставляют пользователям дополнительную информацию, помогающую им предпринимать те или иные действия.

В части **корректирующих воздействий** *BPM*-системы помогают менеджерам своевременно реагировать на возникающие ситуации и отклонения.

Приведенная классификация построена в соответствии с циклом стратегического управления: первые две группы процессов связаны с формированием и реализацией стратегий (целеполагание и трансформация стратегий в планы), вторые две группы — с обеспечением обратной связи (контроль, корректировка целей и планов). В этом отношении классификация достаточно детально отражает структуру функциональных областей *BPM*. Однако, с другой стороны, она вряд ли подходит для классификации информационных систем, обеспечивающих перечисленные функции. Дело в том, что конкретные программные продукты, как правило, реализуют не одну, а сразу несколько ключевых функций, относящихся к разным функциональным областям и используемых на разных стадиях цикла стратегического управления.

Например, *BSC*-системы, поддерживающие разработанную Р. Капланом и Д. Нортоном методологию *Balanced Scorecard* [1], позволяют структурировать цели развития (с учетом как финансовых, так и нефинансовых показателей), доводить целевые показатели до нижестоящих звеньев, а также формировать общекорпоративную систему мотивации, стимулирующую достижение этих целей и обеспечивающую координацию усилий отдельных подразделений и бизнес-единиц. Таким образом, *BSC*-системы включают в себя все компоненты раздела «формализация стратегии». В то же время совокупность индикаторов дает менеджерам возможность оценить, насколько успешно компания продвигается в заданном направлении и насколько его текущая деятельность соответствует утвержденной стратегии. Эти функции соответствуют разделу «мониторинг и анализ». Наконец, *BSC*-системы позволяют создавать уведомления и поддерживают процессы корректировки целей, что соответствует разделу «корректирующие воздействия».

Аналогичные рассуждения применимы и к системам корпоративного планирования и бюджетирования. Прежде всего, такие приложения содержат всю необходимую для планирования функциональность, включая ведение аналитических направлений

и классификаторов, описание финансовой структуры и принципов взаимодействия, учет трендов, анализ отклонений и т. п. Такие системы учитывают потребности крупных организаций, позволяя составлять бюджеты для каждой бизнес-единицы и для каждого структурного подразделения, при этом консолидация информации может осуществляться на любом из уровней организационной структуры. Перечисленные функции представляют раздел «планирование». Кроме того, системы планирования и бюджетирования позволяют производить план-факт анализ на основе информации из транзакционных систем (раздел «мониторинг и анализ»), а также осуществлять корректировку планов и бюджетов (раздел «корректирующие воздействия»). Наконец, современные системы этого класса содержат развитые организационные функции, позволяющие вовлечь в бюджетный процесс десятки и даже сотни специалистов, обеспечивая тем самым коллегиальность стратегического управления (функциональность раздела «формализация стратегии»).

Многие из аналитических функций заложены в системах бизнес-интеллекта (*BI*-приложениях). Они способны собирать необходимую информацию из различных и, скорее всего, разнородных источников (транзакционных систем, хранилищ данных и др.), структурировать ее в соответствии с предметными категориями и, таким образом, обеспечивать единый взгляд на управленческую информацию, столь необходимый менеджерам. В частности, приложения, построенные на основе *OLAP*-систем, позволяют организовать многомерный анализ данных и часто используются в качестве платформы для других приложений, например, систем планирования и бюджетирования. *BI*-приложения также позволяют формировать запросы и отчеты, строить системы метрик, создавать панели индикаторов, управлять уведомлениями. Можно сделать вывод, что функциональность *BI*-приложений относится сразу к трем разделам классификации — «формализация стратегии», «мониторинг и анализ» и «корректирующие воздействия».

В то же время существуют системы, возможности которых относятся всего к одной из функциональных компонент, приведенных в классификации. Примером могут служить системы консолидации финансовой отчетности, функциональность которых относится к разделу «мониторинг и анализ». Системы консолидации позволяют организовать сбор финансовой отчетности филиалов, отделений, дочерних и зависимых компаний, выполнить корректирующие проводки, обеспечить консолидацию финансовой информации в соответствии с требованиями национальных или международных стандартов и сформировать полный комплект финансовой отчетности.

Исторически концепции управления эффективностью бизнеса и системы управления этого класса появились как реакция на актуальные проблемы коммерческих компаний. Однако с течением времени они стали все шире применяться и в некоммерческой сфере, от отдельных некоммерческих организаций до государственного и муниципального управления. В этом нет ничего удивительного, поскольку и задачи взаимоотношений с заинтересованными лицами, и задачи стратегического менеджмента для некоммерческих организаций не менее актуальны, чем для бизнеса. Поэтому слово «бизнес» в аббревиатуре *BPM* не должно вводить в заблуждение: его следует считать частью исторически сложившегося термина, но никак не свидетельством того, что *BPM*-системы могут применяться исключительно для коммерческих компаний. По сути, здесь мы наблюдаем ситуацию, аналогичную системам управления ресурсами предприятия (*Enterprise Resource Planning, ERP*): несмотря на присутствие слова «предприятие», системы этого класса уже доказали свою применимость в некоммерческих структурах.

Рассмотрим вопросы применения *BPM*-систем в социальной сфере на примере органов управления сферой образования и крупных университетов.

Комплекс мероприятий, направленных на построение *BPM*-систем в сфере образования, должен включать разработку концепции и детальной методологии управления (с учетом лучшей зарубежной практики и отечественных наработок), проектирование и создание информационных систем управления (на основе программного обеспечения, апробированного в сфере образования), а также непосредственное внедрение таких систем управления.

Примером применения *BPM*-решений для стратегического управления сферой образования на уровне министерства может служить опыт **Министерства образования Чили** (*Chilean Ministry of Education*), где внедрена и успешно используется управленческая методология *Balanced Scorecard*, а для информационной поддержки стратегического управления применяется информационная система *Oracle Hyperion Performance Scorecard*. Внедрение системы позволило создать развернутую систему целевых индикаторов, включающую показатели как национального, так и регионального уровней, а также организовать ежеквартальный сбор фактических данных, позволяющих оценивать успешность развития образовательной отрасли. Это дало возможность повысить прозрачность процессов управления, создать обоснованную систему делегирования полномочий и ответственности, а также организовать поддержку корректировочных управленческих решений.

Применение *BPM*-систем также позволяет существенно усовершенствовать стратегическое управление университетами, что подтверждается международной практикой. Приведем несколько примеров использования линейки решений *Oracle Hyperion* в университетском управлении.

Стэнфордский университет (*Stanford University*) является пользователем решений *Hyperion* с 1995 года. Одна из задач — бюджетное планирование, которое реализуется на основе программного обеспечения *Oracle Hyperion Planning*. Бюджетные данные поступают в систему из более чем 35 отдельных структурных единиц университета, при этом бюджетная модель содержит более 40 000 центров затрат и около 10 000 бюджетных показателей. Помимо приложения для бюджетирования, университет использует ряд систем бизнес-интеллекта, а также решение для синхронизации метаданных.

Гарвардский университет (*Harvard University*) использует системы бизнес-интеллекта *Oracle Hyperion* в качестве надстройки над хранилищем данных. Это позволяет консолидировать данные, поступающие из многочисленных транзакционных приложений — систем учета, управления закупками, управления персоналом, расчета заработной платы, управления грантами и других. В результате в университете создана единая информационная среда, позволяющая обеспечить необходимую отчетность и доступ к информации.

Университет штата Вермонт (*University of Vermont*) успешно применяет финансовые приложения. Система *Oracle Hyperion Strategic Finance* обеспечивает прогноз показателей балансового отчета и отчета о прибылях и убытках на 10 лет, а также планирование привлечения инвестиций. Система *Oracle Hyperion Financial Management* используется для формирования и анализа финансовой отчетности университета, а также для синхронизации данных финансовой системы и *ERP*-системы *PeopleSoft*. В университете также используются система *Oracle Hyperion Performance Scorecard* (для управления по ключевым показателям) и *OLAP*-система *Oracle Hyperion Essbase* (для многомерного анализа информации о студентах).

Университет здравоохранения и науки штата Орегон (*Oregon Health & Science University*) использует *Oracle Hyperion Planning* для планирования и бюджетирования. В результате внедрения продолжительность формирования бюджета снизилась с 5,5 месяцев до шести недель, а ежегодная экономия университета оценивается в 1,5 млн долларов.

Список примеров успешного использования систем управления эффективностью в зарубежных университетах можно продолжить. Однако в российских вузах такие решения, к сожалению, пока не применяются. Часто в качестве причины называют недостаточное финансирование проектов развития российских университетов. Впрочем, за последние годы ситуация меняется к лучшему: ведущим вузам уделяется должное внимание в рамках Приоритетного национального проекта «Образование», Федеральной целевой программы развития образования (ФЦПРО), других государственных инициатив в сфере образования. Разумеется, слепо копировать зарубежный опыт информатизации стратегического управления не следует, но его изучение и осмысление может принести большую пользу.

По-видимому, уже в ближайшее время в российской сфере образования будут эффективно применяться и современные методы стратегического управления, и соответствующие информационные системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-бизнес, 2003.
2. *Князев Е. А.* Об университетах и их стратегиях // Университетское управление: практика и анализ. 2005. № 4 (37).
3. *Ковени М., Гэнстер Д., Хартлен Б., Кинг Д.* Стратегический разрыв: технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
4. Business Performance Management Industry Framework Document 5.0. BPM Standards Group, 2005.
5. *Shaw A.* Business Performance Management: Gaining Insight and Driving Performance. Hyperion Solutions Corp., 2003.

TERRA ECONOMICUS — TERRA INCOGNITA?!

М. А. КОРЫТЦЕВ,кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет*Terra economicus : сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. — М.: Наука-Спектр, 2008.*

Экономическая наука, особенно ее теоретическое направление, неоднородна по своему содержанию. Студенты, изучая, например, вузовские курсы микроэкономики, начинают иногда воспринимать ее как стройную математизированную теорию, наполненную теоремами, моделями и доказательствами. При этом связь между отдельными разделами этой науки может восприниматься даже не столько содержательно, сколько математически, а решение проблем будет представляться лишь как умение построить формальную модель или способность найти изящное математическое доказательство.

В действительности подобный подход, который все более активно отражается в учебной литературе, представляет собой не более чем профанацию экономической науки, будучи задан методологическими стандартами неоклассического экономикса¹, опирающегося на ряд нереалистичных предпосылок поведения — например, на полноту информации, абсолютную рациональность поведения и т.д. Формализованные модели, основанные на таких предпосылках, соответственно имеют мало общего с реальной экономикой. В этой связи представляется важным развитие альтернативных экономико-теоретических исследовательских подходов. Своеобразной площадкой, прекрасно служащей этой цели, выступает журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета», пятилетний юбилей которого состоялся в прошлом году. Рецензируемый сборник научных работ «*Terra economicus*» (одновременно дающий и новое название самому журналу) подводит своеобразную черту под этим начальным периодом жизни издания.

В сборник включены более трех десятков научных статей, опубликованных в журнале в последние годы. Условно они распределены в рамках трех разделов: методологического, теоретического и раздела, посвященного проблемам экономической политики. Условность подобного распределения обусловлена, по сути, единой методологической направленностью работ, развивающих теоретические идеи и подходы альтернативные современному неоклассическому мейнстриму. Большинство из них при этом можно охарактеризовать как исследования, выполненные в контексте институциональной и эволюционной исследовательских парадигм, воспринимаемых в самом широком смысле, т. е. не представляющие в настоящее время единого сложившегося методологического континуума и обращенные к самым разным проблемам и аспектам теоретической экономики. Ввиду подобной смысловой гомогенности иногда не вполне корректное отнесение конкретных статей в определенный тематический раздел² остается незамеченным. С другой стороны, например, статья Ф. Шостака

¹ Наверное, во многом благодаря такой критике, последнее десятилетие неоклассическая парадигма эволюционирует в направлении смягчения посылок своего анализа, активно интегрируясь с исследованиями в области неoinституционализма [1, с. 113].

² Как например, включение публикации Н. Розановой («Экономическая политика России и конкуренция: есть ли точки соприкосновения?»), посвященной проблемам реализации конкурентной политики в России, в «теоретический» раздел, или статья В. Наймушина («Постиндустриальная мифология как "заемный текст"») из того же раздела, содержащая анализ влияния постмодернизма на методологию современной экономической науки.

(«В защиту фундаментального анализа: критика гипотезы эффективного рынка»), хотя и имеет ярко выраженную методологическую направленность, может соотноситься также и с вопросами реализации экономической политики, иллюстрируя причины современных кризисных процессов. Так, в ней подчеркивается, что «когда Центральный банк искусственно понижает процентные ставки, прагматический подход дает нам право утверждать, что результатом такого искусственного понижения будет циклический бум с последующей депрессией» [3, с. 59]. Политика отрицательных реальных процентных ставок центральных банков развитых стран последнего десятилетия логично выглядит в связи с этим как одна из значимых причин современных масштабных кризисных явлений в финансово-экономической сфере.

В то же время многие статьи сборника имеют также более выраженную тематическую направленность, как, например, статья Н. Макашевой («Эволюционный подход и рост научного знания...»), посвященная исключительно особенностям роста научного экономического знания. Последнее обусловлено конкуренцией «не только в поле объективного знания, но и в поле политических рекомендаций и идеологических установок» [3, с. 189], что отличает экономическое научное знание от большинства других, особенно естественных наук. В свою очередь, доминирование в прошлом столетии неоклассической парадигмы в экономической науке объясняется в статье совпадением периода ее профессионализации на рубеже XIX и XX столетий — эпохи, когда маржинализм был на подъеме. Поэтому стандарты именно этого методологического направления легли в основу формирующейся экономической науки и стали ее базой, что затрудняет их фундаментальную коррекцию.

Во многом задающими магистральную линию в сборнике стали работы теоретиков эволюционной экономики, прежде всего представителей так называемой теории *«path dependence»* («зависимости от предшествующего пути развития»). Этот сравнительно новый подход, возникший на рубеже 80-х — начала 90-х годов прошлого столетия, широко представлен в сборнике не только публикациями его родоначальников Брайена Артура («Индуктивное мышление и ограниченная рациональность», «Возрастающая отдача и два мира бизнеса») и Пола Дэвида («Экономические основы общества знания») и статьями других зарубежных экономистов — (Р. Коузена («Зависимость от предшествующей траектории развития, причинная связь и экономическая политика»), К. Кастальди и Дж. Доси («Тиски истории и возможности для новизны...»), У. Витта («Экономическая теория и экономическая история — эволюционный пересмотр»), но и работами отечественных исследователей — Р. Нуреева и Ю. Латова («Институциональные ограничения догоняющего развития императорской России»), В. Вольчика («Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция»), С. Циреля («*“QWERTY-эффекты”, “path dependence”* и закон Седова...»). Данное теоретическое направление выделяет, в частности, наличие содержательных параллелей в распространении эволюционных процессов как в технологической, так и в институциональной сфере, демонстрируя возможную неоптимальность реализуемых траекторий развития, часто зависящих от малозначимых факторов, влияние которых, также как и сама траектория (перспективы) технологического либо институционального развития часто трудно предсказуемы. При этом указанный эволюционный подход применяется в контексте использования институциональной методологии³, а также методологии неонавстрийской школы при разработке ряда методологических и теоретических проблем. Следует отметить продуктивность последних двух методологических подходов, используемых такими авторами публикуемых в сборнике работ, как Дж. Ходжсон («Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории»), Ф. Шостак, Й. Халсманн («Экономическая наука и неоклассицизм»),

³ «Институционалисты подходят к экономике как к органическому системному эволюционирующему целому, а не как к статичному механизму» [2, с. 129].

В. Тамбовцев («Роль рынка для институтов в институциональной эволюции»), А. Олейник («Институциональный трансферт: субъекты и ограничения»), И. Розмаинский («Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России...»). При этом работы, написанные в русле неоавстрийской методологии (Ф. Шостака, Й. Халсмана), имеют более выраженный критический характер относительно неоклассического мейнстрима.

Особенно здесь хочется отметить публикацию Джеффри Ходжсона — одного из современных классиков традиционного институционализма, сыгравшего неоценимую роль в фактическом возрождении этого течения экономической мысли в наше время. Его статья посвящена анализу привычек как институтов и глубинных социально-психологических механизмов, определяющих характер и направленность экономической активности, служащих одновременно фоном и средой формирования рационального поведения хозяйствующих субъектов, трансформируя и ограничивая собственно рациональную составляющую экономического поведения.

На фоне упомянутых публикаций выделяются и совершенно, на наш взгляд, новаторские теоретические работы, исследующие проблемы экономической власти («Власть и трансформационная экономика» В. Дементьева) и теоретического анализа инновационных предприятий («Теория инновационного предприятия» У. Лацоника). Эти работы способны заложить основы теоретических подходов в соответствующих областях исследования.

Интересные теоретические параллели содержит включенная в сборник статья С. Кирдиной («Х-эффективность и Х-экономики: синтез теоретических подходов»), иллюстрирующая содержание схожих фундаментальных принципов развития экономики, характерных, с одной стороны, для многих централизованно-организованных хозяйств (редистрибутивных экономик) и для концепции «Х-эффективности» известного экономиста прошлого столетия Х. Лейбенштайна. При этом, как показывает автор, реализация этих принципов на определенном уровне, характерном для исторического тренда развития многих традиционно нерыночных экономик, имеет отличную от рыночных принципов функционирования логику, ориентируясь более на принцип снижения издержек, чем максимизации прибыли.

Ориентация на применение методологии анализа другого известного исследователя прошлого столетия — Карла Поланьи характерна для статьи А. Санчеса-Андреса («Переходная экономика России в контексте институциональной теории Карла Поланьи»), содержащей анализ особенностей развития трансформационных процессов последних десятилетий в экономике России. Эти же процессы стали объектом исследования ряда других зарубежных и отечественных авторов сборника (В. Андреффа («Экспансия «национального капитализма» и экономический рост в России»), И. Розмаинского, А. Скоробогатова («Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз?»)). Общей характеристикой этих статей является то, что они заостряют внимание на проблемном характере экономического роста в России в последнее десятилетие, связанного прежде всего с торможением институциональных реформ, преобладанием семейно-клановых связей, политической борьбой окол властных группировок и др. В свою очередь, подобные характеристики воспринимаются и оцениваются в контексте представленных в сборнике теоретических концепций эволюционной экономики, в том числе концепции Дж. Мокира («Меркантилизм, просвещение и промышленная революция»), исследующего роль государства и рентоориентированного поведения в истории развития цивилизации Нового времени.

Проблемам современного развития российской экономики посвящены и ряд статей ученых Южного федерального университета: В. Овчинникова и Н. Кетовой («Интеграционные императивы модернизации и конкурентоспособности экономики России

в глоболизирующемся пространстве»), В. Алешина («Защита предпринимательства в системе экономической безопасности»), А. Архипова («Внешнеэкономическая деятельность российских регионов в условиях глобализации»), О. Белокрыловой («Влияние экономических институтов на производство и накопление знаний»).

Несмотря на доминирование среди авторов сборника специалистов-экономистов, в нем представлены также работы неэкономистов, в частности Макаренко, посвященная исследованию роли ценностных («аксиологических») доминант в формировании особенностей экономического поведения в различных цивилизационно-культурных ареалах.

Роль своеобразного заключения в сборнике играет статья О. Мамедова, посвященная проблемам экономических и культурологических противоречий центра и периферии. Представляется, что указанные противоречия воспроизводятся и на методолого-теоретическом уровне — научная общественность провинции в своем творческом поиске более, чем Центр, тяготеет к альтернативам современного магистрального направления развития экономической науки.

Таким образом, рецензируемый сборник дает достаточно полное представление об уже сформированном кредо журнала «*Terra economicus*». Наряду с регулярной публикацией новых работ зарубежных авторов и переводов, современных и знаковых для экономической теории и истории экономической мысли последнего столетия альтернативной неоклассическому течению направленности, настоящее периодическое издание знакомит отечественную аудиторию с научными разработками отечественных исследователей в этой сфере. Отказ от шаблонов и теоретических штампов, склонность к творческому развитию экономической мысли — позитивные черты, присущие многим публикациям этого издания, несомненно, должны быть развиты в перспективе, открывая новые горизонты экономической науки, по-прежнему содержащей в своем предмете больше непознанного, чем уже открытого.

Полагаем, что данное издание должно вызвать интерес не только у экономистов, но также и у более широкой аудитории, равнодушной к проблемам развития современного обществознания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Московский А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 110–124.
2. Сэмюэлс У. Дж. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия : В 2 т. / под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 1. С. 125–141.
3. *Terra economicus* : сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. М.: Наука-Спектр, 2008.

СТАРЫЙ ХЬЮ

Джон МЭЙНСТРИНГ

Джон Мэйнстринг (1894–1943) — самый известный из всех малоизвестных институционалистов — любил творчество А. П. Чехова. Публикуемый ниже перевод полон реминисценций и аллюзий, но любому из наших соотечественников хорошо известен источник вдохновения раннего институционалиста. Публикуется впервые.

Пер. с англ. Ефима Кандопожского

Жаркий полдень...

Через базарную площадь захолустного канзасского городка, мимо истерзанных временем и ковбоями салунов и борделей, движется старый антиинституционалист Хью Розенблит¹.

Он с трудом шаркает распухшими ногами и бормочет:

— Сейчас мы им покажем...²

Бережно ощупывается рукопись, и, не выдерживая искушения, он декламирует, раскачиваясь на ходу:

— «Самый главный институт общественной несвободы — государство, поэтому борьба с государством входит в обязанность каждого либеральствующего экономиста!»

Чья-то форменная тень преграждает путь.

Хью испуганно поднял глаза и увидел полисмена³.

Полисмен злобно шурился на старого антиинституционалиста:

— Ты чего там бормочешь?

Хью понял, что переборщил:

— Это не я... Я даю более осторожную редакцию. — Он на ходу стал редактировать: — «Самый главный институт общественной свободы — государство, поэтому поддержка государства входит в обязанность каждого этактивствующего экономиста!»

Полисмен постучал по лысой институциональной голове и удалился.

И именно в этот момент к Розенблиту подкрался местный анархист, который обрुшил на все еще напуганного Хью свое тяжелое анархистское дыхание:

— Ты с кем, с этой полицейской крысой? А идеалы свободы? Ты не веришь в свободный рынок?⁴

Хью смутился:

— Да нет, это не я... Я даю четкую редакцию: «Самый главный институт общественной несвободы — государство, поэтому борьба с государством входит в обязанность каждого анархистствующего экономиста!»

Анархист последний раз удушающее выдохнул свое бунтующее нутро — и исчез...

¹ Иронический пассаж Мэйнстринга, называвшего, по воспоминаниям современников, каждого антиинституционалиста «старым Хью».

² Намек на распространившуюся в США в 90-е годы XIX века моду на «гайд-парковщину».

³ Олицетворение государственной машины для американских либеральных экономистов.

⁴ Мэйнстринг имеет в виду популярные в те годы статьи представителей «поздней австрийской школы» и раннего Хайека.

Хью испуганно оглянулся — размахивая красным знаменем, на него несли социалист:

— Старик, не вводи трудящихся в заблуждение, скажи народу правду!⁵

Хью, уже привычно, сказал: «Это не я», — и прочитал:

— «Самый главный институт социализма — государство, поэтому поддержка государства входит в обязанность каждого социалистующего экономиста!»

Социалист пролетарски крикнул и, превратив знамя в копье, погнался за толстеньким буржуем...

Хью огляделся — со всех сторон на него надвигались тучи кейнсианцев, марксистов, гедонистов, консерваторов, популистов, маоистов и монетаристов⁶.

Это было уж слишком! Хью схватил рукопись и быстро стал черкать:

«Самый главный институт(нужное вписать) модели — государство, поэтому борьба, поддержка, защита (нужное подчеркнуть) с государством входит в обязанность каждого (нужное вписать) экономиста!»

Площадь опустела...

⁵ Здесь цитируется лозунг американских экономических популистов конца XIX века.

⁶ Все эти школы Мэйнстринг считал излишними после появления институционализма.

EDITORIAL

- Mamedov O. Yu.** The secret of the innovation economy — in its innovative organization! 5

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Acemoglu D.** The Crisis of 2008: Structural lessons for and from economics. 9
- Nureev R. M.** Regionalistics: reserves of institutional approach. 18
- Naimushin V. G.** Lessons from «Great Depression» for modern Russia 42
- Pyzhev I. S., Novgorodtcev D. Ya.** Contracting institutional dynamics modeling through uncertainty organization. 50
- Volchik V. V., Berezhnoy I. V.** Hierarchy and complementarity of institutions within the economic order 65
- Voronkova O. V.** Public policy of population poverty level adjustment in Russia and other countries. 74
- Shiryayeva Ya. D.** Unobservable economy and its estimation 82
- Zhiltzov E. V.** Economic equilibrium models of L. Walras and V. A. Kardash contemporary analysis 97

ECONOMIC HISTORY

- Mamedov O. Yu.** The disastrous passion. How frantic love of the ancient Roman government for the ancient Roman economy ruined the last one 104
- Baryshnikov M. N.** From the history of «Ludwig Nobel» machinery plant stock-company 117
- Bulygin Yu. A.** Conservative and liberal consciousness and business mentality characteristics of the Don merchant Cossacks of the late XIX — early XX 125

REGIONAL ECONOMY MATTERS

- Ignatov V. G.** Russian Federation regions' socio-economic development asymmetry and main lines of its weakening 132

EDUCATIONAL SYSTEM DEVELOPMENT ISSUES

- Pyastolov S. M., Balashev A. V., Tolmacheva S. A.** Educational sector projection problems 138
- Isaev D. V.** Strategic administration informatization in the educational sector 147

REVIEW HEADING

- Korytcev M. A.** Terra economicus — terra incognita?! 153

HE IS THE ONE!

- Meinstring J.** Old Hue 157

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS
ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ

2009

Том 7

Номер 2

Редакционно-издательские работы выполнены
ИП С. В. Шаповаловым

Сдано в набор 23.04.2009. Подписано в печать 15.05.2009.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии