



ISSN 2073-6606

TERRA **ECONOMICUS**

7
ТОМ

3
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:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,

Овчинников В.Н., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ,
доктор экономических наук, профессор,

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ, 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., доктор экономических наук, профессор,

Бортник Е.М., кандидат экономических наук, профессор,

Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,

Кетова Н.П., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Кольваха О.И., доктор экономических наук, профессор,

Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,

Максимов В.А., кандидат экономических наук, профессор,

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,

Солдатова И.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,

Юрков А.М., кандидат экономических наук, профессор.

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: terraeconomicus@mail.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Модернизация российской экономики может иметь только глобализационную направленность!	5
---	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Нуреев Р.М., Маркин Е.В. Эти разные олимпийские игры	10
Макашева Н.А. Как маржинализм приходил в Россию? Два эпизода из истории. . .	29
Розанова Н.М. Экономический анализ отрасли информационных технологий: мировой опыт и реальность России	42
Галасси Дж. Основы информационной экономики, принятие решений и экономика предприятия	58
Гареев Т.Р. Экономическое зонирование: классические и институциональные аспекты развития (на примере ОЭЗ в Калининградской области)	70
Попов Г.Г., Леус Т.В. Социальная цена сырьевой специализации	91
Мельников В.В., Першина М.Н. Влияние формальных правил на стерилизационные операции Банка России и оценка последствий их изменения	103
Усанов П.В. Экономист как призвание и профессия	116

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Ерохина О.В. Ученый-экономист И.И. Левин: жизнь и деятельность в России до 1918 года	128
--	-----

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Номоконов В.А. Концепция антикоррупционного механизма в системе регулирования экономических отношений в России	133
Савин А.М. «Дачная амнистия» в России: институциональный анализ	144
Дорофеев И.Н., Эпов А.М. Теневые аспекты российско-китайских экономических отношений в сфере лесопромышленного комплекса	149

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж. Золотая рыбка	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. Колонницкий

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. Колонницкий

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ МОЖЕТ ИМЕТЬ ТОЛЬКО ГЛОБАЛИЗАЦИОННУЮ НАПРАВЛЕННОСТЬ!

О. Ю. МАМЕДОВ

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

Основной вопрос роста российской экономики — разработка концепции ее модернизации. Но, прежде чем высказать свои соображения относительно самой модернизации, оправданно предварить их некоторыми общими рассуждениями.

* * *

До последнего времени я относил себя к числу тех экономистов, которые считают, что экономика — самый главный элемент общественной системы, что знание экономики способно объяснить все тайны социума.

Но сегодня я все чаще задаюсь вопросом: может, есть факторы, более значимые, чем экономические?

В последние годы я иногда думаю: может, у нас и вправду особое социальное пространство, в котором не действуют общеэкономические тенденции и законы?

Именно такое пространство, в котором отменялись буквально все экономические зависимости, было насильно сформировано в годы советской власти. Все профессиональные экономисты знают, что этот внеэкономический мутант убивал российскую экономику весь двадцатый век.

И вдруг я вижу, что это пространство никуда не исчезло, что оно осталось, но только под другим названием. Если в прошедшую советскую эпоху оно маскировалось, притворяясь «социалистической экономикой», то сегодня оно притворяется уже «рыночной экономикой», хотя осталось все то же самое:

- невыносимый монополизм,
- отсутствие конкуренции,
- удушающая коррупция,
- огромный теневой рынок,
- всеисильность бюрократии
- и вечная ненависть к предпринимательству.

Вот почему в этой рыночной (по «вывеске»), а на самом деле — *антирыночной*, экономике вновь нет ничего рыночного, ни одной рыночной зависимости и закономерности. Это особенно четко показал сегодняшний экономический кризис, в котором динамика финансово-производственных показателей имеет противоположную направленность по сравнению с динамикой аналогичных показателей других стран, — начиная с возросшей процентной ставки и кончая установлением государственного протекционизма над самыми неэффективными предприятиями.

Этими откровениями я хочу объяснить пессимистический тон своей статьи: сколько же можно говорить об одном и том же — одним и тем же?

Да и что такого говорят экономисты, что могло бы вызывать возражение власти?

О приоритете экономической организации производства над технологической? Так это — очевидность!

О необходимости превращения федеральной антимонопольной службы в главное министерство российской экономики? Так это — мольба всего рынка!

О незамедлительности построения институтов гражданского общества? Так это — уже давно запоздавшая потребность!

Об отсутствии экономических предпосылок для инновационного обновления производства? Так это — условие инновационной динамики!
НО ВЕДЬ НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТСЯ!

* * *

Теперь, поделившись своим унынием, можно перейти и непосредственно к модернизации; если следовать буквальному смыслу этого феномена, то речь идет об *осовременивании* ныне существующей российской экономики.

Но что значит «осовременить» экономику? Какую экономику можно считать «современной»?

В специальной экономической литературе мы найдем немало «рецептов» модернизации российской экономики. Однако при ближайшем рассмотрении этих рецептов оказывается, что речь идет о какой угодно модернизации, только не об экономической.

Действительно, нам привычнее и безопаснее говорить о технологической, энергетической, продовольственной, аграрной и других модернизациях, но только не об экономической! Даже в пяти направлениях модернизации, названных Д. А. Медведевым, не упоминается экономическое обновление.

Это значит, что здоровые технологии предполагается прививать на изначально отторгающую их экономическую среду. Абсолютно бессмысленное занятие!

Уж кто-кто, но экономисты прекрасно знают: экономическая модернизация должна предшествовать любой другой, так как без нее не состоится никакая модернизация!

Вот возьмите близкую всем нам высшую школу — не меняя ее экономическую организацию, внедряют бакалавриат, магистратуру, асинхронное обучение и т.д., полагая, что это реализует ее «болонизацию». Но высшей школе нужны не бесчисленные административные переделки, ей необходима экономическая реорганизация — освобождение от всех налогов в федеральный и местный бюджет, полная административная самостоятельность, демократизация внутривузовской системы.

А мы что видим? Копирование «вертикали власти» внутри вуза — всевластие внутривузовской администрации, перераспределение средств в пользу управленцев вуза, сужение прав профессорско-преподавательского коллектива. Только одно сделано — разрешили создавать малые предприятия при вузе. Неужели не ясно, что сегодня они сразу станут инструментом «отмывания» неправомерных доходов внутривузовского начальства, как это происходит, например, повсеместно с раздачей грантов?

Можно сказать прямо? — Без западной экономической организации вузов западную систему обучения не построить.

* * *

На мой взгляд, вот сегодня, в текущий период, когда каждый экономист знает место, где — по мировым экономическим меркам — пребывает российская экономика, концепция ее модернизации требует от экономического сообщества мужества и профессионализма.

Эти два качества должны помочь нам избавиться от политиканства, поскольку речь идет об исторической судьбе не только экономики России, но и о гораздо большем.

Но почему я взываю к профессионализму, совести и честности отечественных экономистов? Да потому, что (еще раз скажем прямо) — нам надо брать пример с экономической организации тех стран, которые дальше других продвинулись в завоевании экономических и социальных высот.

И мы знаем эти страны, как бы они ни были нам неприятны, тем более что их немного: это страны — первоучредители ЕС, Канада, США, Япония.

Если не потонуть в деталях, то кратко можно сказать так.

Современной является экономика той страны, которая не «сквозь зубы», нехотя и огрызаясь подчиняется требованиям глобализации (главного экономического процесса мирового масштаба) и потому насильно втаскивается глобализацией в неприятный ей экономический порядок, а экономика той страны, которая возглавляет этот процесс, относится к числу лидеров глобализационного процесса.

По моему глубокому убеждению, именно **императивы экономической глобализации одновременно являются и императивами модернизации российской экономики!**

Поэтому сначала важно обозначить эти императивы, а затем подумать — есть ли в этой стране те социальные группы, которые бы желали реализовать эти глобализационные императивы применительно к российской национально-государственной экономике? А кто будет препятствовать им?

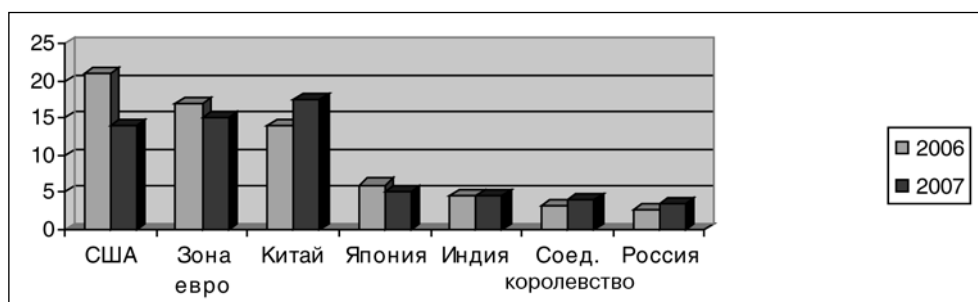
* * *

1. Опасение, с которым многие в нашей среде относятся к глобализации, требует сказать так, как этого заслуживает, на мой взгляд, историческая ситуация: **активное участие нашей страны в глобализации — это для нее вопрос жизни!** Проволочка со временем, а тем более противостояние, обойдутся нашей стране очень дорого!

Поэтому кому как не нам, экономистам, знающим реальное положение дел, следует сказать: **мировая глобализация обойдется и без нас, — это мы без нее не обойдемся!** И это не она, а мы бросаем ей вызовы, когда фактически противимся ее императивам!

Уже сегодня у нас имеются все основания для тревоги относительно масштабов нашего участия в процессе экономической глобализации (см. диаграмму 1), причем следует учесть, что здесь отражен наш вклад в лучшие докризисные годы при супервысокой цене на нефть!

Диаграмма 1. Вклад национальных экономик различных стран в прирост глобального ВВП



(источник: World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook. Globalization and Inequality. October 2007, s. 12 (<http://imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/index.htm>).

2. Что же такое экономическая глобализация?

В мировой среде экономистов утвердился общий взгляд на глобализацию, согласно которому глобализация — это особый механизм интенсификации национальных экономик, и ничего более!

Но в чем же особенность глобализационного механизма интенсификации? Почему этот механизм, называемый «глобализация», находится в центре внимания экономистов?

В том-то и дело, что глобализация — это не всякая интенсификация, а только такая, которая является следствием интеграционной взаимозависимости национальных экономик, вырастает из этой интеграционной взаимозависимости!

3. Нам самим нужно осознать и другим объяснить, что **подготовка к участию в глобализационных процессах — это особый, самостоятельный этап в развитии экономики каждой страны, что необходима особая «целевая экономическая программа по подготовке экономики России к ее участию в мировых глобализационных процессах».**

Глобализация — это не новое состояние экономики, а новый инструмент ее развития, возникающий из, образно говоря, «диффузного» взаимодействия национальных экономик!

Вот в этой диффузности — вся специфика глобализации: глобализация — это экономическое сотрудничество не по дозволению государства, а прямое непосредственное свободное межстрановое общение субъектов национальной экономики посредством институтов гражданского общества!

В глобализированной национальной экономике экономическая автономия ее участников превращается в доминантный императив их эффективного экономического поведения.

Современная европейская интеграция упразднила политические границы, создала единую валюту, сформировала общий регламент хозяйствования. И этого оказалось достаточным, чтобы входящие в ЕС страны сделали мощный рывок в своем экономическом развитии.

Мы, конечно, тоже хотели бы интенсифицироваться за счет глобализации. Но — готовы ли мы к открытию политических границ? К принятию единой валюты? К единому хозяйственному регламенту?

А без этого вместо глобализации мы получим деглобализацию, что равносильно сегодня «экономическому самоубийству» страны.

4. Важно понять, что глобализация не меняет состояния современной экономики, то есть сохраняет все ее беды, пороки и язвы, включая циклический характер движения. Поэтому обижаться на глобализацию, что она не избавляет от кризиса, а даже усугубляет его, не стоит.

5. Необходимо помнить: экономическая взаимозависимость выходит за рамки отдельных государств! Возникает новая экономика, суть которой может быть выражена одним словом — трансграничность! «Трансграничная экономика» — вот настоящее имя экономической глобализации.

Трансграничность, надгосударственность, то есть надгосударственность, — вот чего требует экономическая глобализация, вот что нам труднее всего реализовать с нашим традиционным экономическим мышлением, в котором почетное место занимает государство и государственный сектор экономики.

Выдержат ли отечественные экономисты, большей частью являющиеся «державниками», испытание главным императивом экономической глобализации — трансграничностью?

6. Основная сфера современной экономики — экономика гражданского общества. Это означает, что во многих аспектах государство больше не определяет (страшно вымолвить-то!) масштабы и формы экономической деятельности, что возникают гигантские надгосударственные сферы, в которых уже нет границы между внутренними и глобальными экономическими процессами, она размыта, и на ее смену приходит трансграничность.

Экономическая глобализация властно требует, чтобы государство ушло из экономики, ограничивая свое участие в ней минимумом. Кто этого не понял, кто сводит экономическую глобализацию к разным технологическим изменениям, нано- и биотехнологиям, тот так и не понял, что нам предвещает и несет экономическая глобализация, что мы — накануне Эпохи Великих Потрясений в национальной экономике, в ее организации и механизме функционирования.

Надо ясно осознать: экономическая глобализация — это не межгосударственная торговля, не освоение новейших технологий, это — межстрановое, трансграничное общение субъектов национальных гражданских обществ. В результате этого возникает глобальное гражданское общество.

7. Особо следует сказать вот о чем: современная региональная бюрократия становится основным тормозом в развитии местного гражданского общества, а следовательно, и тормозом в глобализационном развитии российской экономики. Вот почему основная масса российских регионов все еще пребывают в полурыночном состоянии, что по глобализационным критериям можно квалифицировать как экономический застой, а еще точнее — как деглобализацию.

* * *

Итак, основной вектор модернизации российской экономики — включение в глобализационные процессы.

Однако такая модернизация требует перестройки всей экономической системы страны — создания «глобализационно-эффективного» государства, «глобализационно-демократичного» федерализма (то есть превращения в реальность региональной и муниципальной экономики), формирования конкурентного рынка как условия эффективного участия в глобализационных процессах.

Вот эта программа подготовки к глобализации — чем она не тянет на разыскиваемую сегодня национальную экономическую идею?

Особую опасность для модернизации российской экономики представляет угроза ее деглобализации, признаками которой являются:

- повышение тарифных барьеров,
- государственный протекционизм местного неэффективного производства,
- противодействие участию иностранного капитала в национальной экономике,
- ограничение или высылка иностранных рабочих,
- противодействие транснациональным корпорациям,
- противодействие полномочиям международных институтов (ООН, ВТО, МВФ и т.д.),
- введение цензуры в глобальных коммуникационных системах (таких, как интернет или дешевая международная телефонная связь).

Заметим, что в США, как и у нас, есть немалое число изоляционистов. Их совместная победа нанесла бы серьезное поражение прогрессивному движению мировой экономики по пути глобализации.

* * *

Все эти теоретические посылки нам необходимы для разработки концепции модернизации российской экономики. И тут важно учитывать подобный опыт в развитых странах.

Например, французский: в 2008-м году во Франции был принят специальный «Закон о модернизации экономики» — последний шаг в ряду экономических реформ, начатых французским правительством весной 2007, которые повысили покупательную способность населения, занятость трудовых ресурсов и активизировали деловую окружающую среду¹. Этот закон имеет прямо-экономическую направленность, а не отраслевую или технологическую.

Закон о модернизации французской экономики направлен на усиление ее движения к открытой рыночной экономике, поощряет предпринимателей, стимулирует конкуренцию, усиливает экономическую привлекательность страны. С таким законом о модернизации, как надеются французы, Франция сможет превратиться в самую конкурентоспособную страну Европы. Самое главное в нем — стимулирование создания и развития новых компаний.

* * *

Реальная модернизация экономики начнется только тогда, когда возникнет потребность в ней — не технологическая, не производственная, а социальная, общественная, когда массы сами поймут необходимость изменения экономической организации производства и примутся сами ее менять.

Проблему модернизации не решить разрозненными усилиями отдельных отрядов обществоведов. Объединяться надо всем, однако главным союзом сегодня является союз экономистов и политологов.

Но что мы видим?

Экономисты благоразумно держатся подальше от политики, а политологи не рискуют нырять в экономические глубины.

Между тем глобализационная модернизация российской экономики — редкий случай, когда экономисты и политологи могли бы объединиться реально. Я вижу это так: экономисты характеризуют необходимые экономические перемены в стране, а политологи отыскивают те социальные группы, которые хотят их воплотить в жизнь, и те, которые им будут противодействовать.

Сделаем это — поможем стране в ее экономической модернизации.

Не сделаем — возьмем на себя тяжкий грех.

¹ См: De loi de modernisation de l'économie (LME) ([http://www.europe1.fr/Info/Actualite-France/Economie/La-loi-sur-la-modernisation-de-l-economie-adoptee/\(gid\)/152452](http://www.europe1.fr/Info/Actualite-France/Economie/La-loi-sur-la-modernisation-de-l-economie-adoptee/(gid)/152452)); закон имеет чисто экономическую направленность и включает тридцать мер по четырем направлениям: развитие предпринимательства, конкуренции, повышение инвестиционной привлекательности Франции, финансирование экономики.

ЭТИ РАЗНЫЕ ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ¹

Р. М. НУРЕЕВ

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

Е. В. МАРКИН

аспирант
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова
e-mail: ev-markin@yandex.ru

В статье рассматривается история и теория коммерциализации современных Олимпийских игр, анализируются внешние и внутренние источники финансирования, а также изменение их соотношения за столетний период. Показывается единство и различия экономического (делового) цикла, с одной стороны, и олимпийского делового цикла, с другой. Рассматривается олимпийский деловой цикл как инвестиционный процесс, выделяются три основные модели управления и финансирования при подготовке к Олимпийским играм.

Ключевые слова: олимпийский деловой цикл, коммерциализация Олимпийских игр, кейнсианский крест, инвестиции, модели управления и финансирования.

Коды классификатора JEL: L83, E12, E22, E32.

Чем объясняются неоднозначные результаты Олимпийских игр: высокая прибыльность одних и финансовые убытки других? Как подсчитать и в чем выразить экономический эффект от их проведения? Попытаемся рассмотреть Олимпийские игры как коммерческое и инвестиционное мероприятие и заодно выяснить, насколько правомерен такой подход. Какие инвестиции приносят краткосрочный, а какие долгосрочный результат и почему?

1. Олимпийские игры как коммерческое мероприятие: немного истории²

Если верить традиции, то Олимпийские игры были учреждены в 884 году до нашей эры по воле великих героев Геракла и Оллая. С 776 года до новой эры Олимпийские игры проводились в Элиде у подножия горы Олимп, где, по древнему преданию, обитали Боги. Игры устраивались с периодичностью раз в четыре года и открывались в первое после летнего солнцестояния полнолуние. На время проведения Олимпийских игр заключались перемирия. На состязания приезжали свободные граждане всего эллинского мира: из материковой Греции и с островов Эгейского моря, из Малой Азии и с берегов Понта Эвксийского. Каждому эллину хотелось увидеть живых героев или самому испытать свою силу и удачу.

Олимпийские игры в Древней Греции уже тогда имели коммерческие аспекты. Олимпия представляла собой важный общественный и религиозный центр, и ценные дары в его многочисленные храмы приносили не только участники религиозных церемоний, но и атлеты, просящие богов о помощи в победе над соперником. В период Игр (которые продолжались всего шесть дней) Олимпия становилась местом притяжения античного мира: сюда съезжался многочисленный деловой и праздный люд из многих стран, чтобы полюбоваться соревнованиями, послушать поэтов и музыкантов.

¹ Статья вторая. Начало см. [14, с. 50–64].

² В данном разделе частично использованы материалы доклада Е. Маркина [10].

Кроме того, здесь проходили многочисленные ярмарки, шла бойкая торговля, кипели политические страсти, заключались международные договоры и т. п. На Игры съезжалось множество торговцев, которые делились прибылью со жрецами и главными хозяевами. Таким образом, уже в древние времена Олимпийские игры рассматривались правителями стран и деловыми людьми как место извлечения экономической выгоды и политических дивидендов.

Современные Олимпийские игры — это серьезное коммерческое мероприятие. Однако таковым оно стало далеко не сразу. Олимпийские игры виделись их первооснователям как игры любителей, как игры доброй воли, свободные от каких-либо коммерческих целей и выгод. Но уже в 1896 году организаторы Афинских Игр столкнулись с нехваткой денег на проведение Игр, прежде всего на реконструкцию олимпийского стадиона и других олимпийских объектов. Поэтому стало понятно, что такое крупное спортивное мероприятие не может существовать без финансовой поддержки. Справиться с трудностями правительству Греции помог греческий меценат Георг Аверофф, который на собственные средства (920 тыс. драхм) [19] подготовил стадион Panathinaikos к проведению Олимпиады. По предложению греческих филателистов правительство страны выпустило юбилейные марки, доход от продажи которых (в размере 400 тыс. драхм) также был направлен на завершение строительства олимпийских объектов. Местные компании при поддержке правительства Греции изготовили сувенирную продукцию с олимпийской символикой и зарабатывали средства на ее продаже и рекламе. В 1896 году одним из партнеров правительства Греции, как страны проведения Олимпийских игр, была компания Kodak (под таким названием она работает на рынке услуг с 1888 года), которая и сегодня является официальным партнером МОК.

Бюджет Игр Афинской Олимпиады 1896 года состоял из трех разделов [27, р. 57]:

- частные пожертвования (67 %);
- продажа почтовых марок (22 %);
- реализация почтовых марок и памятных монет (11 %).

Необходимо отметить, что II, III и IV Олимпийские игры в Париже, Сент-Луисе и Лондоне имели источники финансирования, аналогичные Играм I Олимпиады³.

Новым этапом вовлечения компаний в финансирование Олимпийских игр стали Игры в Стокгольме в 1912 году: 10 шведских компаний приобрели права на коммерческое использование фотографий, а одна из компаний заплатила организаторам Игр за возможность разместить свою продукцию — механические весы — в зонах размещения зрителей.

В 1920 году на Играх в Антверпене и в 1924 году в Париже активно использовалась реклама спортивных соревнований, продаваемой продукции и оказываемых услуг, национальными компаниями в интересах спортсменов и гостей Игр. При этом нередко реклама продукции компаний и услуг была размещена «...там, где она постоянно попадает в поле зрения, отвлекая их от наблюдения за состязаниями атлетов» [34, р. 24–32].

На Играх в Амстердаме в 1928 году предпочтения были отданы компаниям (например, Coca-Cola), производящим продукты питания или напитки. Они также должны были построить за свой счет кафе на всех спортивных объектах и в зонах отдыха спортсменов и гостей Игр.

³ Данные об истории Олимпийских игр, основах экономического развития Международного олимпийского движения (МОК), событиях и экономических и спортивных результатах современных Олимпийских игр размещены на сайтах МОК [35], ведущих спортивных аналитических агентств [36, 37], а также нашли отражение в трудах известных ученых: В. Л. Штейнбаха [19], Б. А. Базунова [2], О. А. Мильштейна [11], М. Пейна [16], в тематических энциклопедических сборниках и словарях [18, 20] и других официальных источниках.

Олимпийские игры в Лос-Анджелесе в 1932 году стали первыми в истории Олимпийскими играми, которые окупались. Эти Игры показали, что они могут быть доходным мероприятием [35]. В целях получения прибыли после завершения Игр домики и бунгало бывшей Олимпийской деревни были проданы на аукционе.

Олимпийские зимние игры в Лейк-Плэсиде стали главной рекламной темой сезона 1931–1932 годов. Здесь впервые организаторы Игр раздавали бесплатную сувенирную продукцию со своими логотипами и олимпийской символикой (пятью олимпийскими кольцами).

Другим способом коммерческого использования Олимпийских игр со временем стало телевидение. Его эра началась на Олимпийских играх 1936 года в Берлине. Сегодня телевизионные трансляции являются неотъемлемой частью всех Олимпийских игр. Впервые телекомпаниям пришлось платить за трансляцию Игр в Лондоне в 1948 году. В 1958-м в Олимпийскую Хартию было включено правило 49 [15; 27, р. 57], согласно которому все права на заключение телевизионных контрактов были переданы МОК. С появлением спутниковой связи (начиная с Игр Олимпиады в Токио 1964 г.) доходы от продажи прав на телетрансляцию Игр стали одним из основных источников их проведения. Доля доходов от продажи прав на телетрансляции сегодня, как правило, достигает 50 % в общем объеме доходов (табл. 1).

Таблица 1

Доля доходов от продажи прав на телетрансляции в общей структуре доходов от проведения Олимпийских Игр, (%)

Показатель	Олимпийские игры			
	Сидней 2000	Солт-Лейк-Сити 2002	Афины 2004	Турин 2006
Доля доходов от продажи прав на телетрансляции в общей структуре доходов (%)	45	35,5	49	51

Составлено по: [28].

В период подготовки и проведения Олимпийские игры 1952 года в Хельсинки впервые была проведена полноценная маркетинговая акция с привлечением международных компаний и предприятий из 11 стран мира. Последние боролись за право снабжать организаторов Игр необходимыми товарами, продуктами и услугами (питание спортсменов, букеты цветов для награждения победителей и т. п.). На Играх 1960 года в Риме 46 компаний, сотрудничавших с организаторами Игр, впервые получают статус «официальных спонсоров» и «официальных поставщиков». Этот статус и по сей день является одним из товаров, который предлагается компаниям при проведении Олимпийских игр со стороны МОК и страны, организующей Игры.

На Играх в Токио в 1964 году большое значение приобретает техническое оснащение соревнований. Здесь с организаторами Игр сотрудничали уже 250 фирм, в том числе компания Seiko, которая представила здесь свою новую продукцию — кварцевые часы, обеспечив наиболее совершенную технологию отражения времени.

Олимпийские игры 1972 года в Мюнхене стали примером образцовой коммерческой организации. В Мюнхене появился такой вид сотрудничества с компаниями, как лицензирование. Впервые было открыто лицензионное агентство («Interlicense») и официально разрешено взимать плату за использование официальной эмблемы Олимпийских игр, а также за официальный талисман Игр. С этого момента талисманы становятся неотъемлемой частью всех Олимпийских игр.

Игры 1976 года в Монреале (Канада) принесли организаторам убыток почти в 1 млрд долларов. Одной из главных причин являлось политическое противостояние ведущих мировых держав и третьих стран, а также бойкот Игр 28 африканскими государствами. По этой причине Международное олимпийское движение было на грани банкротства.

Однако именно противостояние двух супердержав (СССР и США) помогло пережить олимпийскому движению переломный этап: Москва не отказалась провести Игры после финансового провала Монреаля, так как целью была демонстрация всему миру достижений советской экономики и социалистического образа жизни, а США (в Лос-Анджелесе) не хотели упустить возможности дать свой ответ СССР. К тому же в 1980 году был избран новый президент МОК — Хуан Антонио Самаранч, для которого коммерческий успех Игр всегда имел большое значение. Он предложил расширить границы коммерческого использования Олимпийских игр [31].

Игры 1984 года в Лос-Анджелесе вошли в историю как первые Игры, на которых организаторам удалось получить значительную прибыль — 223 млн долларов, (в том числе от телетрансляций и организации соревнований). Президент Оргкомитета Игр 1984 года и одновременно автор концепции финансирования олимпийского движения, Питер Юберрот сумел убедить глав крупных корпораций в том, что спонсорскую поддержку Игр нужно рассматривать не как пожертвования, выделяемые «от щедрот» по остаточному принципу, а как серьезные вложения, способные приносить ощутимую отдачу [22]. В период подготовки к Играм Олимпиады было подписано 447 контрактов об обеспечении спортсменов и гостей всем необходимым. Например, за право трансляции Игр компания «Эй-би-си» заплатила 225 млн долларов, а эстафета олимпийского огня была распродана по 3500 долларов за километр [19, с. 219].

Оргкомитет Игр в Лос-Анджелесе разделил компании-спонсоров на 3 категории: официальные спонсоры (34 компании), официальные поставщики (64 компании) и компании, официально получившие лицензию на использование символики Игр (65 компаний). Включение компании в группу спонсоров или поставщиков зависело от объема вложенных ею средств. При этом каждой группе компаний были четко определены права: например, официальным спонсорам разрешалось помещать олимпийскую символику на этикетках своей продукции или именовать свою продукцию «олимпийской» (так, например, официальным напитком Олимпийских игр являлся напиток компании Coca-Cola).

До 1984 года основными финансовыми поступлениями при организации Олимпийских игр были доходы от лотереи и продажи монет (в Мюнхене они составляли соответственно 31 % и 55 %). Начиная с Игр 1984 года в Лос-Анджелесе, основной доход приносит продажа прав на телетрансляцию Игр и спонсорско-лицензионная деятельность.

Именно эти доходы составили в бюджете Оргкомитета по проведению Игр Олимпиады 1992 года в Барселоне более 60 %, а поступления от лотереи и продажи памятных монет — около 17 %. По данным журнала «Олимпик ньюс», в структуре доходов оргкомитетов по проведению Игр в 1990-е годы составили: поступления от продажи прав на телетрансляции — 47 %, от спонсоров — 34 %, от продажи входных билетов — 12 %, от лицензионной деятельности — 4 %, от продажи олимпийских монет и так далее — 3–4 % [32].

В 1983 году для поиска новых источников финансирования олимпийского движения была создана специальная комиссия МОК. При содействии швейцарского агентства «International Sports and Leisure Marketing» в 1985 году была образована международная рекламнo-спонсорская программа «TOP» (The Olympic Partners — TOP) — «Главный олимпийский партнер», целью которой, кроме координации деятельности фирм-

спонсоров, НОК и ОКОИ, было повышение их доходов за счет улучшения организационной стороны.

1986 год продемонстрировал всему миру, что бизнес и олимпийское движение находятся в тесной зависимости. Так как американским телекомпаниям — основным донорам МОК — было затруднительно в течение одного олимпийского года выплачивать огромные деньги за право трансляции Олимпийских зимних игр и Игр Олимпиад, было принято решение чередовать каждые два года зимние и летние Олимпийские игры⁴.

При подготовке к Играм 1996 года в Атланте организаторы придумали еще несколько статей доходов. В городе был открыт парк Столетия Олимпиад, затраты на создание которого оказались очень значительными. Для того чтобы покрыть расходы, организаторы решили продать за 35 долларов право начертать свое имя любому гражданину на кирпичике брусчатки. Общая выручка от нововведения составила 35 млн долларов. Внесли свой вклад в бюджет Игр и участники эстафеты олимпийского огня от Лос-Анджелеса до Атланты. Организаторы Игр разрешили им на память об этом выдающемся событии оставить себе факел, который они несли на своем этапе, за 1500 долларов [21, с. 478].

Олимпийские зимние игры в Нагано (Япония) 1998 года впервые были широко освещены в сети Интернет компаниями, предоставляющими интернет-услуги, с которыми организаторы Игр заключили контракты. За период проведения Игр к сайту Нагано-98 пользователи обращались 646 млн раз [35], что более чем в 3 раза больше аналогичного показателя на Играх 1996 года в Атланте (185 млн обращений) [30].

На Играх Олимпиады в Сиднее (Австралия) Интернет заявил о себе как серьезный конкурент телевидению:

- ♦ компании не вносили плату за права на трансляцию;
- ♦ их не заботил прайм-тайм (посетители охотно заходят на сайт и в рабочее время);
- ♦ информация, появившаяся на сайте, становилась одновременно доступной в любой точке земли;
- ♦ корреспонденты онлайн-изданий были лишены аккредитации, так как к моменту телетрансляций пользователи Интернета уже знали результат. Они продолжили вести он-лайн трансляции прямо с трибун через ноутбуки.

Таким образом, основная составляющая доходов МОК (и, по сути, всего олимпийского движения) оказалась под угрозой. Чтобы разрешить эту проблему и очередную баталию сетевых СМИ и МОК, на Олимпийских зимних играх в Солт-Лейк-Сити был проведен конкурс на право поддержки официального сайта Игр. При этом на сайте разрешено было размещать лишь неподвижные изображения, а видеофрагменты наиболее важных событий можно было выкладывать только после вечерней трансляции на Эн-Би-Си. Таким образом, освещение Игр в Интернете стало обычным делом. Однако для поддержки телетрансляций были сохранены некоторые ограничения на отражение информации в сети. Например, до Олимпийских игр в Пекине спортсменам не разрешалось вести свои личные дневники (блоги) в Интернете.

Подведем некоторые итоги. Современные Олимпийские игры приносят большие доходы, которые распределяются между организаторами Игр. Они также являются важнейшим спортивным и культурным событием в мире, которое привлекает к себе внимание миллиардов людей в более чем 200 странах. Поэтому оказаться в фокусе такого внимания, создать себе положительный имидж, международный авторитет и признание — естественное желание любой страны, претендующей на проведение Игр, а также спортивных организаций и корпоративных структур, предприятий ма-

⁴ Решение было принято на 91-й сессии МОК в Лозанне.

лого и среднего бизнеса и других компаний, индивидуальных предпринимателей и спонсоров, участвующих в организации подготовки и проведения Олимпийских игр (строительство и реконструкция объектов, организация обслуживания спортсменов, туристов и официальных делегаций и т. п.).

Олимпийские игры, являясь крупнейшим международным, спортивным и общественным форумом, используются государством, представителями бизнеса и общественностью в следующих целях:

- ❖ *государством* — для укрепления международного престижа, консолидации общества и развития инфраструктуры региона проведения Игр с целью повышения народного благосостояния;
- ❖ *представителями бизнеса* — для привлечения внимания к их продукции, а также извлечения прибыли (возможно, косвенными способами);
- ❖ *общественностью* — для выражения культурно-этнической самобытности.

2. Олимпийские игры как коммерческое мероприятие: немного теории

Все финансовые источники, из которых складывается современный бюджет Олимпийских игр, можно разделить на внешние и внутренние.

К **внешним источникам** следует отнести пожертвования меценатов, спонсорские средства, поступления от государственных структур.

К **внутренним источникам** следует отнести следующие поступления:

- ☐ продажа прав на телевизионные трансляции Олимпийских игр;
- ☐ лицензирование;
- ☐ продажа билетов на спортивные соревнования;
- ☐ предоставление прав на размещение информации в Интернете и продажа олимпийских товаров через интернет-магазины;
- ☐ лотереи, реализация марок, монет и других олимпийских сувениров (подробнее см.: [8]).

С известной долей условности можно выделить четыре основных этапа финансирования олимпийского движения:

- с 1896 по 1932 годы, когда основными источниками финансирования Олимпийских игр были внешние поступления, продажа билетов на Игры и продажа сувенирной продукции;
- с 1936 года к ним добавились поступления от продажи прав на телевизионные трансляции;
- с 1972 года к ним добавились поступления от лицензирования;
- с 2000 года — поступления от продажи прав на размещение информации в Интернете и продажа олимпийских товаров через интернет-магазины.

Такая классификация несомненно подчеркивает главное, однако в полной мере не отражает того факта, что сами источники финансирования за более чем столетний период претерпели существенные изменения.

До 1972 года получателями доходов от продажи прав на трансляцию зимних и летних Игр являлись МОК и оргкомитеты, проводящие Игры. Например, на Играх 1968 года в Гренобле и 1964 года в Мехико: первый миллион долларов от контракта, 2/3 второго и треть от каждого последующего миллиона должны были отчисляться в фонд МОК, а вся оставшаяся сумма передавалась в распоряжение оргкомитета страны — организатора Игр.

С 1972 года МОК включил в схему распределения теледоходы и НОКи. Это решение носило формальный характер, поскольку средства, причитающиеся НОКом, распределялись на все страны — члены МОК и каждый НОК получал сравнительно

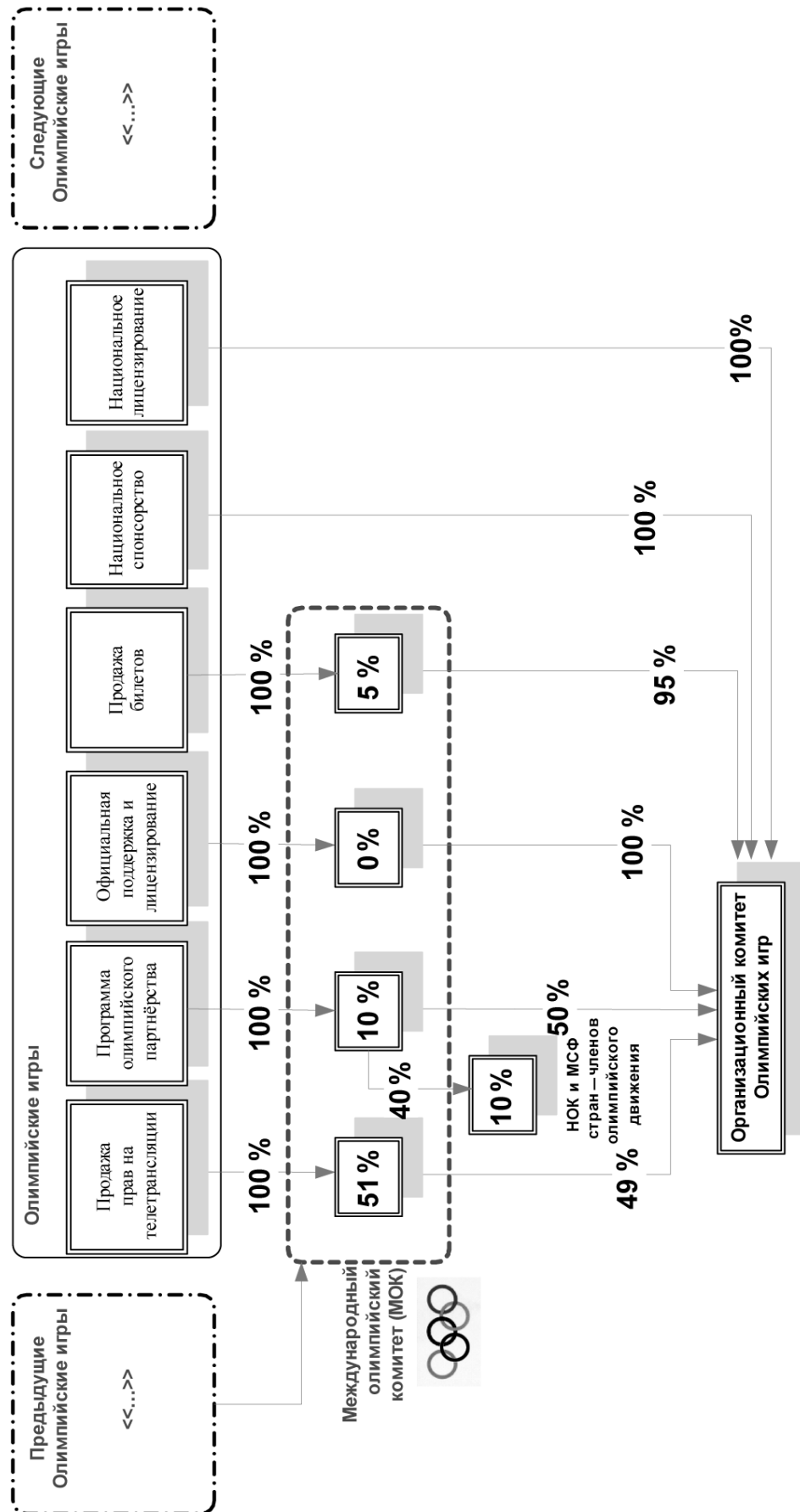


Рис. 1. Схема финансовых потоков внутри олимпийского движения
Составлено по [25, 26, 4, 37, 36, 35]

небольшую сумму. Поэтому МОК предложил не распределять данную сумму между 130 существовавшими в то время НОКами, а перечислить ее на счет программы «Олимпийская солидарность», которая предназначалась для оказания помощи прежде всего НОКах развивающихся стран.

В итоге МОК получил в свои руки мощный рычаг для развития олимпийского движения, а также и для оказания давления на некоторые НОКи при проведении нужной ему политики.

Для Олимпийских игр в Калгари (1988) и в Сеуле (1988) был установлен иной принцип распределения доходов, который сохранился до Игр Олимпиады 1992 года. Но он также не удовлетворял МОК, МСФ и НОКи. В настоящее время олимпийское движение получает 34 % средств (оргкомитеты — 66 %), а должно получать большую долю от продажи телевизионных прав. В 1996 году оргкомитет Атланты получил 60 %, олимпийское движение — 40 %, а в 1998 году деньги были разделены поровну [33].

Текущая схема финансовых потоков внутри олимпийского движения приведена на рисунке 1. Большая часть средств, получаемых от реализации маркетинговых программ (продажа прав на телевизионные трансляции, программа олимпийского партнерства, официальная поддержка и лицензирование, продажа билетов), как видно из рисунка, сначала поступает в МОК, а затем часть их передается в Оргкомитет Игр. Половина от самых высокодоходных маркетинговых программ остается в МОК, а вторая половина поступает на счета Организационного комитета. Важно отметить, что такие источники поступления средств, как национальное лицензирование и спонсорство, а также официальная поддержка и лицензирование, в полном объеме пополняют бюджет оргкомитета.

3. Экономический цикл и олимпийский деловой цикл: единство и различия

Вся деятельность по подготовке и проведению Олимпийских игр осуществляется в рамках олимпийского делового цикла. Рассмотрим подробнее, что общего между классическим экономическим (деловым) циклом и олимпийским деловым циклом, а также какие у них отличия.

Теории экономического роста и экономических циклов относятся к теориям экономической динамики. Последняя объясняет движение народного хозяйства и исследует причины колебаний экономической активности во времени. Существуют разные взгляды на теорию экономических циклов.

К. Маркс был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание. Он выделял четыре фазы цикла, последовательно сменяющих друг друга: 1) кризис; 2) депрессия; 3) оживление; 4) подъем. Существуют, однако, и другие классификации. Например, Национальное бюро экономических исследований США (NBER) выделяет: вершину (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение).

В современной экономической науке чаще всего упоминаются и используются для проведения анализа и сопоставлений следующие типы экономических циклов: Китчина (2–4 года); Жуглара (7–12 лет); Кузнеца (16–25 лет); Кондратьева (45–60 лет); Эванса (110 лет), Форестера (200 лет); Тоффлера (1000–2000 лет). Обычно под экономическим циклом большинство экономистов понимают среднесрочный цикл Жуглара. И мы в дальнейшем будем рассматривать именно эту разновидность экономических циклов.

В нашем анализе экономический (деловой) цикл — это среднесрочный цикл колебаний экономической активности, образующий последовательность подъемов и спадов

на фоне общей тенденции экономического роста. Применительно к процессу организации и проведения Олимпийских игр повышенная экономическая активность со стороны государства и бизнеса длится на протяжении промежутка времени между решением руководства страны и Национального олимпийского комитета о выдвижении претендента на проведение Олимпийских игр и моментом окончания соответствующего туристического сезона в стране, проводившей Игры.

Следовательно, говоря о месте олимпийского делового цикла в системе деловых циклов, важно отметить, что он совпадает по длительности с деловым циклом Жуглара⁵. Последний связан с циклом привлечения инвестиций в экономику и непосредственно влияет на рост ВВП, являющийся основным макроэкономическим фактором, отражающим экономический рост.

Хотя олимпийский деловой цикл совпадает по длительности с циклом Жуглара, ему присущи не все фазы среднесрочных деловых циклов. В олимпийском деловом цикле с известной долей условности также можно выделить две последовательно сменяющих друг друга фазы: 1) оживление и 2) подъем. Что же касается третьей фазы, то, как мы покажем далее, в зависимости от того, какая модель управления и финансирования доминирует (государственная, смешанная или частная), постолимпийский этап может иметь форму подъема, депрессии или спада.

В связи с тем что теория экономического цикла исследует причины, вызывающие изменение экономической активности общества, то такой причиной изменения являются Олимпийские игры, проведенные в той или иной стране. Таким образом, решение о проведении Олимпийских игр может дать экономике импульс для начала нового делового цикла, который совпадет с олимпийским деловым циклом.

Данный вывод также соответствует научным взглядам Дж. М. Кейнса, который считал, что основным источником импульсов, вызывающих экономические колебания, являются инвестиционные расходы [24]. В рамках олимпийского делового цикла их объемы повышаются как со стороны государства, так и со стороны бизнеса.

Подведем итоги. Можно сделать вывод, что общим у экономического (делового) цикла и олимпийского делового цикла является то, что и тот и другой имеют волновой характер развития. Они также совпадают по длительности: олимпийский деловой цикл длится 10 лет, так же как и цикл Жуглара. В олимпийском деловом цикле, как и в классическом деловом цикле, присутствуют фазы оживления и подъема, а также депрессии и кризиса (в зависимости от модели управления и финансирования).

Однако при большом количестве сходств есть и отличия. Во-первых, это последовательность фаз в олимпийском деловом цикле, которая отличается от их последовательности в деловом цикле, а во-вторых, альтернативный характер его завершения. Олимпийский деловой цикл для одних стран создает предпосылки для дальнейшего подъема, а для других — предпосылки для спада.

С известной долей условности можно провести аналогию с мировыми войнами. Для отдельных стран мировая война сопровождалась разрушением материальных ценностей и перенесла их в точку кризиса, создавая предпосылки для будущего оживления и роста. В других странах (например, в США) война была равносильна фазе подъема. Поэтому после ее завершения неизбежно наступил спад и кризис. При всей условности данной аналогии, которую мы постараемся показать в следующем разделе, она не лишена основания, и результат ее зависит от того, какие цели преследуют организаторы Олимпийских игр — какие модели управления и финансирования при этом используются.

Есть еще одно отличие. Классический деловой цикл — повторяющийся, олим-

⁵ Цикл Жуглара еще называют «бизнес-циклом», «промышленным циклом», «средним циклом». Стронник теории, по которой циклы являются последствием воздействия некоего внешнего фактора, У. С. Дживонс (1835–1882) связал экономический цикл с 11-летним циклом солнечной активности.

пийский — уникальный. Классический деловой цикл последовательно развивается в рамках одной страны: такие экономические циклы сменяют друг друга. Олимпийский деловой цикл может усилить или ослабить обычный деловой цикл: если он начинается в период спада, то он помогает экономике страны быстрее выйти из состояния кризиса и депрессии, если он начинается в период оживления или подъема, то он создает предпосылки для ускорения экономического развития. Таким образом, он может, с одной стороны, сгладить циклические колебания, а с другой стороны, усилить их.

Это не значит, что олимпийский деловой цикл, будучи уникальным для той или иной страны, не обладает свойством повторяемости, типичным для всех экономических (и уж тем более циклических) явлений. Однако эта повторяемость особого рода: она имеет своеобразную окраску во времени и пространстве, так как зависит от времени и места проведения Олимпийских игр. Олимпийский деловой цикл в Китае будет неизбежно отличаться от олимпийского делового цикла в Южной Корее, и даже американский олимпийский деловой цикл Игр Олимпиады в Лос-Анджелесе 1932 года будет отличаться от цикла, который сопровождал подготовку к Играм Олимпиады в Лос-Анджелесе 1984 года, также как и австралийский олимпийский деловой цикл, имевший место в Австралии в разные годы (1956-й — Игры в Мельбурне или 2000-й — Игры в Сиднее).

Есть и пятое различие. Классический деловой цикл более или менее одинаков и в больших и в малых странах. Олимпийский деловой оказывает гораздо большее воздействие на экономику малых стран, чем на экономику больших, а его воздействие в больших странах на общие макроэкономические показатели оказывается гораздо более скромным.

4. Олимпийский деловой цикл как инвестиционный процесс

Основной экономический эффект от Олимпийских игр связан не только с их проведением. Как мы уже отмечали в предыдущей статье, современный олимпийский деловой цикл, длящийся 10 лет, включает в себя:

- предолимпийский этап;
- этап проведения Олимпийских игр;
- постолимпийский этап.

Основное влияние на экономику страны проведения Олимпийских игр оказывают инвестиции, которые осуществляются на первом этапе. Математически это можно представить в следующем виде: $Y = C + I$ или в линейном виде $Y = a + cY + I$.

Выражая это уравнение в предельных величинах, получаем: $\Delta Y = (1/(1-c))\Delta I$ или $\Delta Y/\Delta I = 1/(1-c) = 1/s$.

Коэффициент $1/(1-c)$ был назван Дж. М. Кейнсом мультипликатором. Таким образом, **мультипликатор** — это коэффициент, показывающий взаимосвязь между приростом инвестиций и полученным в результате этого приростом дохода. Количественно он равен величине, обратной предельной склонности к сбережению.

Мультипликационный эффект возникает в связи с тем, что первоначальные инвестиции повышают доход. Его рост в свою очередь повышает уровень потребления, так как $C = C(Y)$. Новый спрос удовлетворяется за счет новых инвестиций, что приводит к росту дохода, и т. д.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения показывает условие равновесия (точка E). Согласно Кейнсу, точка пересечения совокупного спроса и совокупного предложения (E) не обязательно совпадает с точкой максимального использования имеющихся ресурсов (точка A на рис. 2).

Обозначим через Y_F национальный доход при полной занятости. Тогда Y_o — проекция

точки E на ось абсцисс — означает фактически произведенный национальный доход. В этом случае общество получит меньше национального дохода, чем могло бы произвести при полном использовании ресурсов. На рисунке 2 этот разрыв равен разности между Y_F и Y_0 . Отрезок AB означает разрыв безработицы.

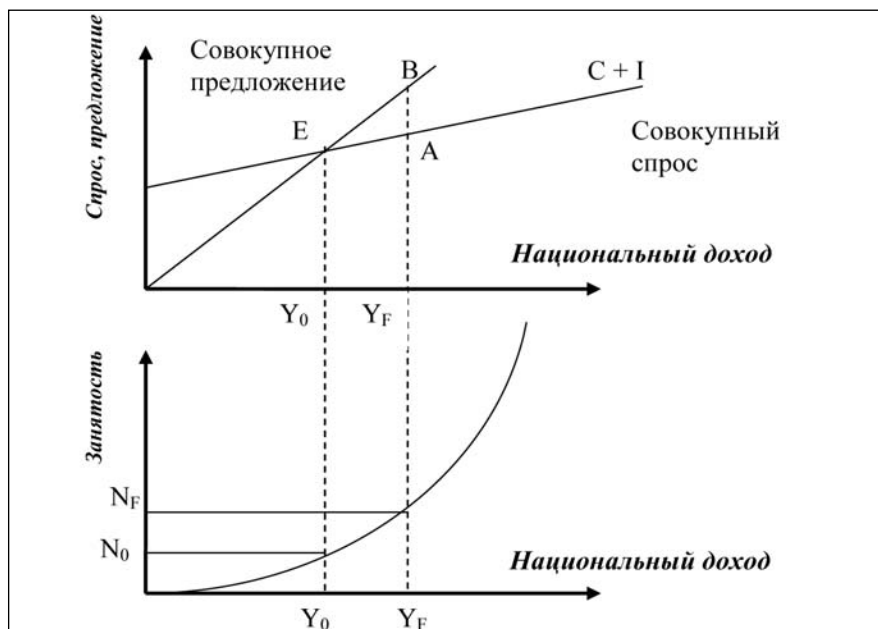


Рис. 2. Уровень дохода и занятости:

- $C + I$ — совокупный спрос;
- Y_F — национальный доход в условиях полной занятости;
- Y_0 — фактический национальный доход;
- $Y(N)$ — производственная функция;
- N_F — уровень полной занятости;
- N_0 — уровень фактической занятости;
- $N_0 N_F$ — уровень полной занятости.

Включение государства в кейнсианскую модель означает корректировку исходной функции потребления (рис. 3). Если T (*tax*) — масса налогов, то функция потребления $C = C(Y)$ преобразуется в $C = C(Y - T)$. Обозначив государственные расходы G (*government*), мы получаем $Y = C(Y - T) + I + G$. Если $T > G$, то доходы превышают расходы, и государственный бюджет имеет положительное сальдо.

Главной мерой борьбы с безработицей, по мнению Дж. М. Кейнса, является повышение государством совокупного спроса (G). Оно может быть достигнуто:

- 1) путем роста государственных расходов, включая как непосредственное увеличение инвестиций в государственный сектор, так и рост трансфертных платежей населению (повышение пособий на детей, снижение платы за обучение, увеличение стипендий, рост пенсий, расширение дотаций на отдельные товары и виды услуг и т. д.);
- 2) путем снижения налогов, что также ведет к росту покупательной способности населения;
- 3) путем стимулирования инвестиций частного сектора, главным образом — создавая благоприятный инвестиционный климат.

Роль этих средств, однако, различна. Если налоги пропорциональны уровню производства, то они выступают стабилизирующим фактором экономического развития.

Рост государственных расходов имеет два аспекта. В краткосрочном периоде важную роль играют трансфертные платежи населению (повышая его платежеспособный спрос), в отличие от мер по стимулированию инвестиций, результаты которых сказываются не сразу. Наоборот, в долгосрочном периоде большее значение имеет именно реализация инвестиционных программ. Следует, однако, заметить, что стимулирование экономического роста за счет бюджетного дефицита имеет свои пределы, за которыми инфляция превращается в главную проблему общества.

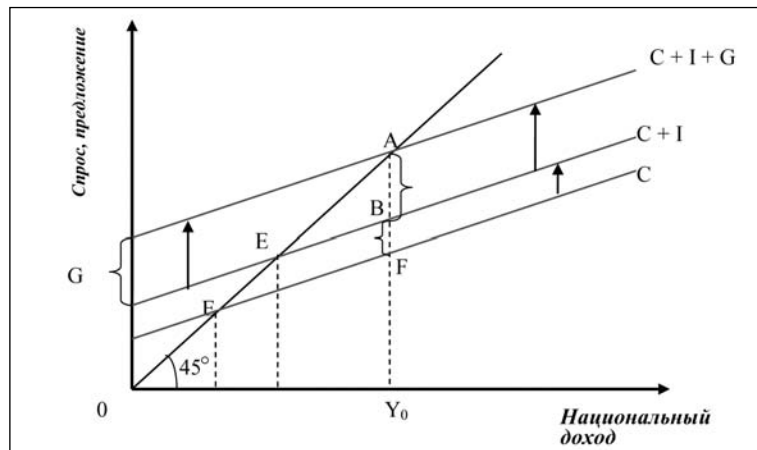


Рис. 3. Экспансионистская политика государства с целью сокращения безработицы:
($C + I$) — спрос; AB — разрыв безработицы;
($C + I + G$) — повышение совокупного спроса государством

Кейнсианские рецепты стали основой формирования антикризисной политики. В условиях низкой конъюнктуры обычно рекомендуется политика экспансии, в условиях высокой — политика сдерживания. Государство становится важнейшим элементом регулирования доходов и расходов потребителей и фирм (рис. 4).

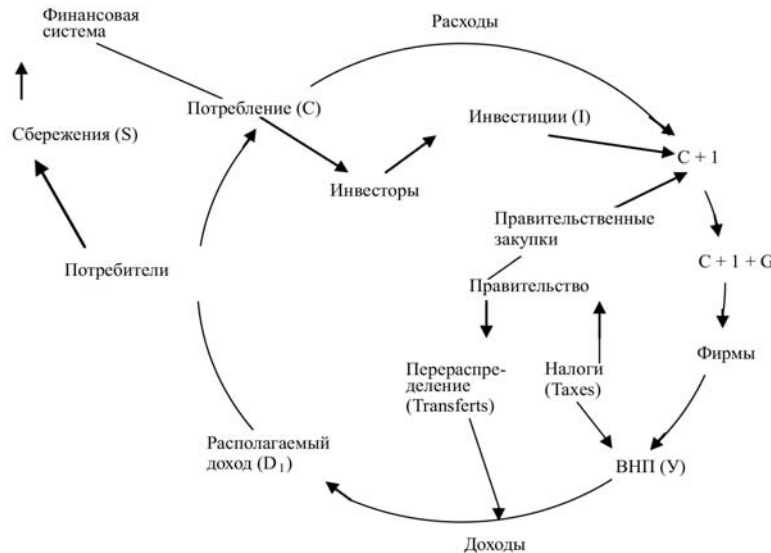


Рис. 4. Кольцевая схема доходов-расходов

При этом важно не только назвать прямые и косвенные эффекты и указать, какое воздействие они оказывают на экономику страны проведения современных Олимпийских игр, но, гораздо важнее, подсчитать их общее мультипликативное влияние на рост ВВП, как основного индикатора экономического роста.

Дж. М. Кейнс в свое время показал, что рост расходов ведет к росту выпуска или доходов на большую величину, чем исходное изменение расходов. Именно этот эффект он

назвал эффектом мультипликатора. Он основан на том, что все расходы впоследствии становятся чьими-то доходами, часть из которых снова расходуется, создавая доход следующему экономическому агенту. Таким образом, произведенные расходы впоследствии вызывают вторичные мультипликационные эффекты, поскольку любое предприятие для производства товаров и услуг нуждается в сырье, вспомогательных материалах, топливе и пр., поставляемых другими отраслями экономики; инвестиции в течение олимпийского делового цикла могут привлекаться как из экономики страны проведения (внутренние), так и из-за границы (внешние); первичные эффекты для страны складываются лишь из той части текущих расходов, которая потрачена на территории страны.

Многие исследования, в которых сделана попытка оценить влияние Олимпийских игр на экономику страны их проведения, свидетельствуют, что примерный размер мультипликатора находится в пределах от 2,5 до 2,8. Это значит, что каждый дополнительно потраченный доллар на подготовку и проведение Олимпийских игр приносит дополнительный доход в 2,5–2,8 доллара [23, р. 184].

5. Олимпийский деловой цикл в свете государственной и частной активности

Проведение Олимпийских игр дает импульс развитию экономики страны их проведения и направлено на достижение двух основных целей:

- ❖ получение максимальной прибыли;
- ❖ достижение максимального положительного внешнего эффекта⁶.

Частный бизнес более заинтересован в достижении первой цели, ко второй в большей степени стремится государство.

Все источники финансирования мероприятий и инфраструктуры при подготовке и проведении Олимпийских игр, которые поступают за счет государственного, регионального и местного (городского) уровней, составляют государственное финансирование. Все, что поступает за счет частного бизнеса (отечественного и иностранного), это частное финансирование. Соотношение государственного и частного финансирования позволяет выделить три основных модели управления и финансирования, которые могут быть применены к любым Олимпийским играм:

- ❖ модель государственного управления и финансирования (доля государственного участия более 67 %);
- ❖ смешанная модель управления и финансирования (доля государственного участия от 33 % до 67 %);
- ❖ модель частного управления и финансирования (доля государственного участия менее 33 %)

На рис. 5 показано, какие модели управления и финансирования были характерны для Игр Олимпиад в 1972–2004 годах.

Игры 1984 года в Лос-Анджелесе стали примером привлечения частного капитала к финансированию столь масштабного мероприятия, как Олимпийские игры. Планируя Игры Олимпиады 1984 года, Оргкомитет Игр в США сделал ставку на частный бизнес и не ограничился при этом сбором платежей в виде оплаты за рекламу. Управление деятельностью Оргкомитета было построено на принципах управления бизнесом частной компании. Американским компаниям Оргкомитет предложил выступить спонсорами как больших Игр, так и американских сборных по различным видам спорта.

⁶ Внешние эффекты (экстерналии) — это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются «внешними», так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Возникают они как в процессе производства, так и в процессе потребления товаров и услуг. Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные. Отрицательные эффекты связаны с издержками, положительные — с выгодами для третьих лиц. Таким образом, внешние эффекты показывают разность между социальными издержками (выгодами) и частными издержками (выгодами). Подробнее см. [12, с. 423–430].

Так, компания «Севен Элевен», представляющая всеамериканскую сеть небольших продуктовых магазинов, взяла шефство над американской командой и построила на свои средства велотрек. А за право стать спонсорами Игр компании должны были внести в казну Оргкомитета минимум по 4 млн долларов. Взамен этого компании получали право на рекламу своих товаров и услуг на стадионах. В результате Олимпийские игры в Лос-Анджелесе принесли 223 млн долларов прибыли [5].

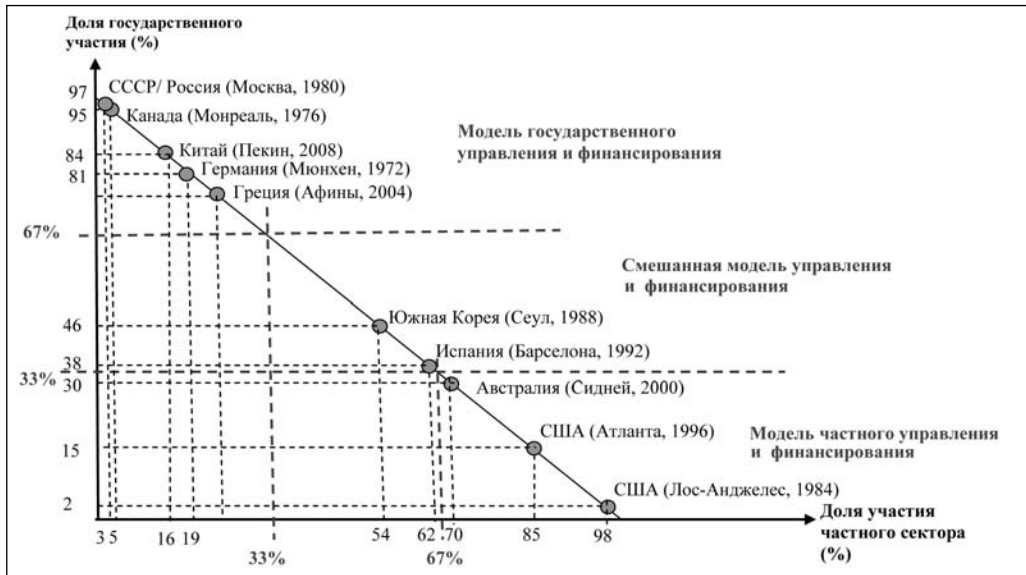


Рис. 5. Модели управления и финансирования Игр Олимпиад 1972–2004 гг.
Составлено по [29, р. 291; 9; 17; 6]

Необходимо отметить, что Соединенные Штаты Америки — единственная в мире страна, где федеральное (центральное) правительство почти не финансирует спорт, а также не принимает участия в финансировании крупных спортивных событий, в том числе Олимпийских игр [1]. Бывает, что в финансировании участвуют местные власти (штата, города), но и в этом случае им следует заручиться поддержкой жителей, платящих налоги. Одним из ярких примеров проявления деловой активности населения и региона проведения Олимпийских игр может быть попытка организации Олимпийских зимних игр 1976 года в Денвере, штат Колорадо, США. Этот город был выбран столицей Олимпийских зимних игр, однако на референдуме, организованном правительством штата, население высказалось против финансирования Игр из местного бюджета, поэтому Игры были перенесены в Инсбрук (Австрия). Таким образом, в США в механизме принятия решения, от которого зависит развитие региона (штата), есть место для общественного мнения, которое выражается через проведение референдума.

Соотношение госрасходов и расходов бизнеса на Олимпийские игры в Афинах было 3 к 1. Игры не окупились (с учетом затрат на инфраструктуру), а дефицит госбюджета вырос [17]. Затраты на Игры XXIX Олимпиады в Пекине в течение олимпийского делового цикла тоже выросли в несколько раз и достигли 40 млрд долларов [3].

Рассмотренные выше примеры позволяют сделать вывод о том, что прибыльность Игр во многом зависит и от привлечения к их финансированию частных инвесторов: чем большую долю во вложениях занимают финансы частного сектора, тем большая вероятность, что Игры окупятся. Роль же государства здесь заключается в создании институциональных предпосылок для привлечения частного бизнеса к участию в организации и финансировании Игр, а также в управлении макроэкономическими процессами на разных этапах олимпийского делового цикла.

Таблица 2

Основные характеристики Игр летних Олимпиад

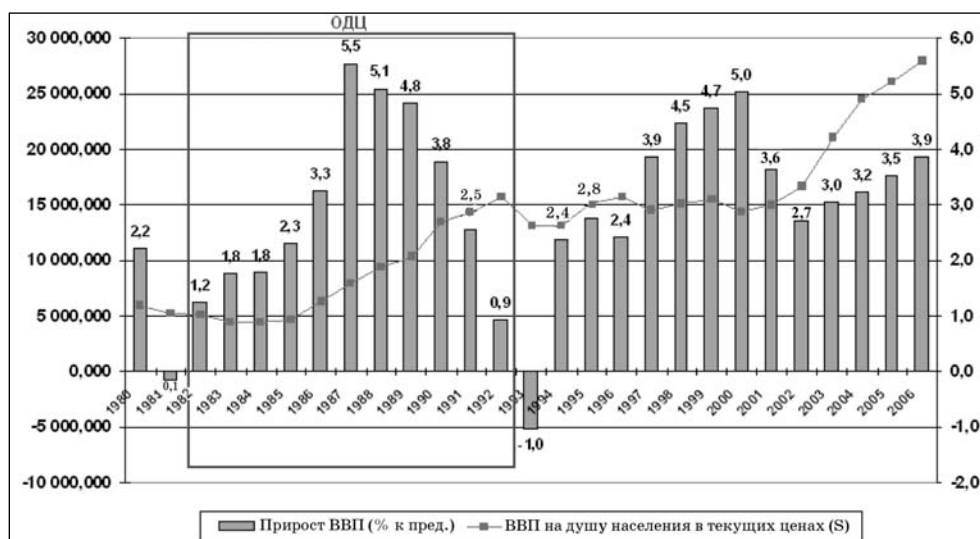
Год	Место проведения	Статус / размер города	Планируемые затраты (млн. долл.)	Реальные затраты, в т.ч. инфраструктур. (млн. долл.)	Масштабное развитие инфраструктуры	Масштабное строительство спортивных объектов	Доля госфинансирования	Результат проведения Игр	ВВП на душу населения в рамках Олимпиады	ВВП на душу населения после Олимпиады	Прирост ВВП
1972	Мюнхен	ср	150	540	да	да		Небольшой убыток	н/д	н/д	н/д
1976	Монреаль	б	310	1600	нет	да	Большая	Провал, отрицательное влияние на экономику	н/д	н/д	н/д
1980	Москва	ст	н/д	1400	да	да	Почти 100 %	Небольшой убыток	н/д	н/д	н/д
1984	Лос-Анджелес	б	347	1200	нет	нет	0 %	Финансовый успех			
1988	Сеул	ст	1700	710	нет	нет	низкая	Финансовый успех	рост	рост	н/д
1992	Барселона	б	677	1800	да	да	средняя	Полная окупаемость	рост	рост	рост
1996	Атланта	б	1000	1700	нет	нет	0 %	Финансовый успех			
2000	Сидней	б	960	4100	нет	да	большая	Финансовый успех	стаб.	рост	рост
2004	Афины	ст	1600	10800	да	да	80 %	Убыток	рост	рост	рост
2008	Пекин	ст	14300	42000	да	да	высокая	Прибыль*	рост	рост	спад*
2012	Лондон*	ст	4600	18200	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

* Прогноз

с — Столичный город
б — Большой город, мегаполис
ср — Средний город

Составлено по [6, 7, 35].

а) Испания



б) Австралия

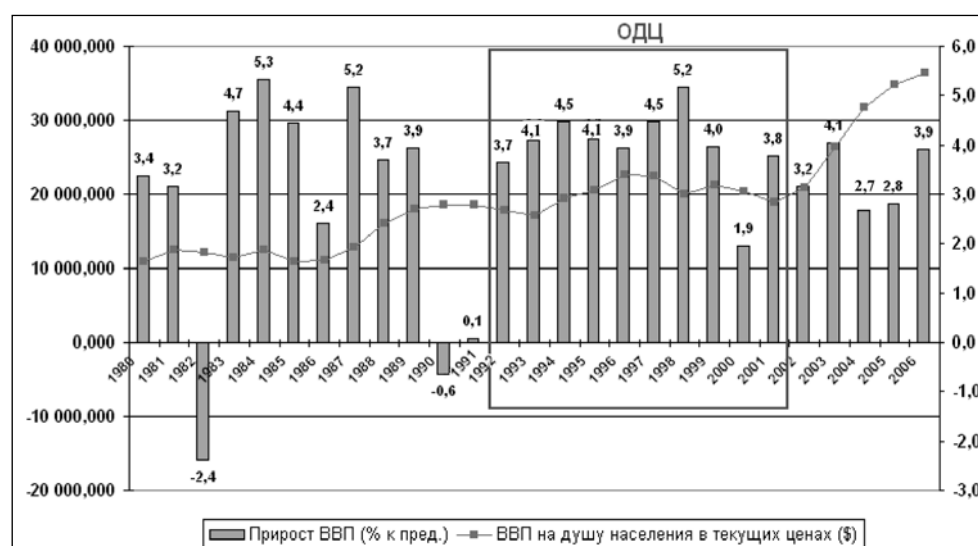


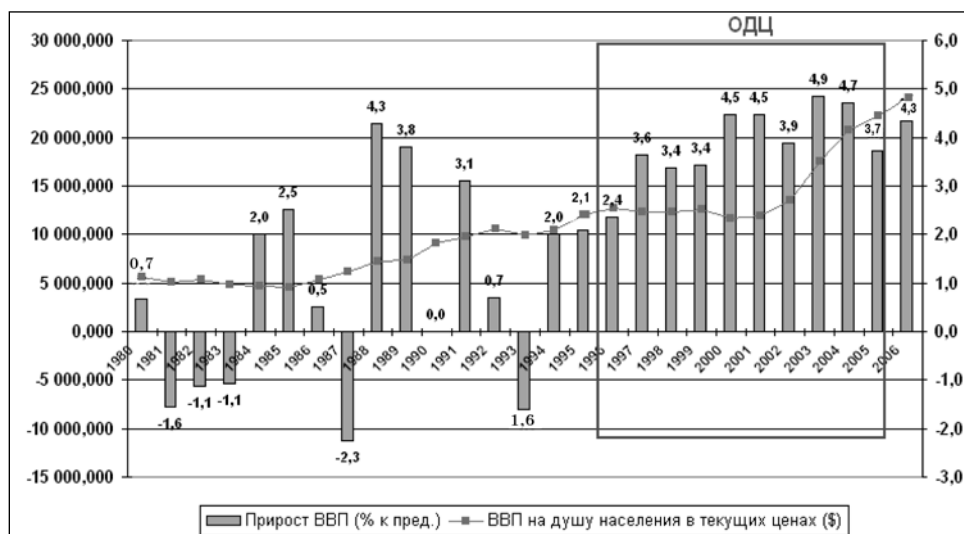
Рис. 6. Динамика роста ВВП на душу населения и ежегодного прироста ВВП Испании (а) и Австралии (б) в 1980–2006 гг.

Составлено по [41, 40]

И наоборот, если государство уделяет больше внимания экстермальным эффектам (повышению имиджа государства, созданию предпосылок для развития туризма, воспитанию здорового поколения), то Игры чаще всего носят убыточный характер или едва окупаются (см. табл. 2).

Однако важно отметить, что для экономики страны ситуация может быть кардинально противоположной: чем больше государство вкладывает в подготовку Игр (чем больше его доля в бюджете), тем больше вероятность того, что внешний эффект (главная цель государства) будет максимальным, а в течение олимпийского делового цикла и после Игр продолжится рост экономики и темпы прироста ВВП будут повышенными (рис. 7) по сравнению с олимпийскими деловыми циклами и периодом после их проведения в странах, где в финансировании превалировала доля частного капитала (рис. 6).

а) Греция



б) Китай

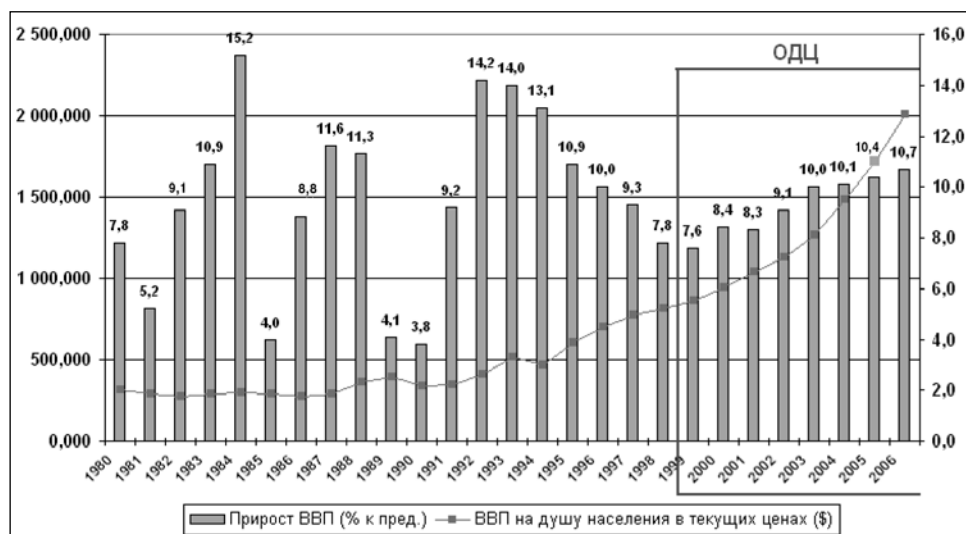


Рис. 7. Динамика роста ВВП на душу населения и ежегодного прироста ВВП Греции (а) и Китая (б) в 1980–2006 гг.
Составлено по: [41, 40]

Из рис. 6, а видно, что для Испании (доля государственного капитала — 38 %) темпы прироста ВВП были максимальными в середине олимпийского делового цикла, после чего началось их стремительное сокращение. После завершения олимпийского делового цикла темпы роста снова возросли, но не достигли предыдущего уровня. Для Австралии (доля государственного капитала — 30 %) темпы прироста в течение олимпийского делового цикла были довольно высокими — в среднем на уровне 4 %. По окончании олимпийского делового цикла темпы прироста упали. Это подтверждает тезис о том, что при высокой доле частного капитала влияние на экономику оказывается не столь сильным и оно имеет, как правило, краткосрочный характер.

В странах, где доля государственного капитала превалировала, наблюдается иная ситуация. В условиях того, что окупаемость Игр не была достигнута, их народно-хозяйственное влияние было большим и имело ярко выраженный долгосрочный

аспект. Например, высокие темпы прироста ВВП Греции были отмечены именно с началом олимпийского делового цикла и продолжились после его завершения.

В Китае, где с начала 90-х годов XX века наблюдалась отрицательная динамика ежегодного прироста ВВП, с началом олимпийского делового цикла вновь началась устойчивая положительная динамика данного показателя (см. рис. 7).

Следует также отметить, что при анализе влияния различных моделей управления и финансирования на экономики стран проведения Игр необходимо также учитывать размеры самих экономик. Данное предположение можно рассмотреть на примере экономики США.

Проведение Игр Олимпиад 1984 и 1996 годов в США не оказало заметного эффекта на экономику страны в виду того, что соотношение бюджета Игр и бюджета США было слишком маленьким. ВВП на душу населения растет в США стабильно (подробнее см.: [13, гл. 27]), однако темпы прироста ВВП ведут себя по-разному (рис. 8).

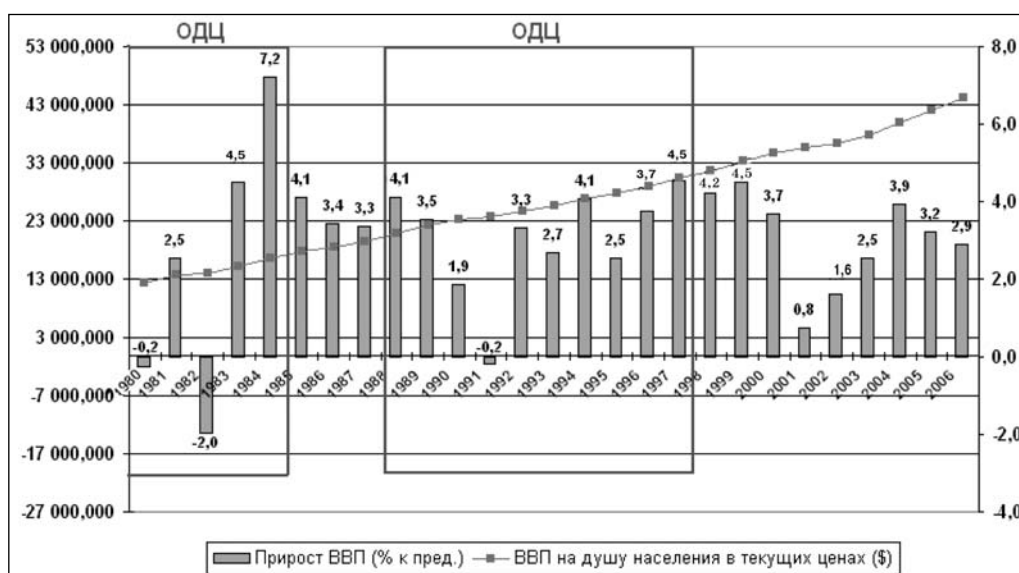


Рис. 8. Динамика роста ВВП на душу населения и ежегодного прироста ВВП США в 1980–2006 гг.
Составлено по [41, 40]

Подведем итоги. Эффективность Олимпийских игр может пониматься в узком и в широком смысле слова. В узком смысле — как прямая окупаемость непосредственных затрат на организацию и проведение Игр. От этого выигрывают прежде всего частные фирмы. Эффективность в широком смысле означает, что благодаря Играм созданы предпосылки для длительного и устойчивого экономического развития. Если при подготовке и проведении Игр использовалась частная модель управления и финансирования, то окупаемость Игр означает успех для организаторов и инвесторов. Население страны проведения Олимпийских игр, с высокой вероятностью, слабо ощутит на себе их экономическое влияние в этом случае. В случае же использования модели государственного управления и финансирования, бюджет Олимпийских игр более чем на 2/3 финансируется из государственных источников. Это говорит о том, что государство хочет использовать Олимпийские игры, главным образом, как способ улучшения инфраструктуры, стимулирования спроса и улучшения качества и уровня жизни населения. А эти усилия часто не могут быть полностью отражены в краткосрочном периоде. Они, как правило, имеют долгосрочный эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Атланта'96: бизнес, господ, бизнес // Новое время. № 29. 1996.
2. Базунов Б. А. Спорт: XX век. Хроника отечественного и мирового спорта: события, персонажи, явления. М.: Советский спорт, 2001.
3. Великий китайский почин // Коммерсант, приложение «Воско-спорт». 7 авг. 2008. № 138 (3955).
4. Галкин В. В. Экономика и управление физической культурой и спортом. Ростов н/Д; Феникс, 2006.
5. Землянский Ю. Всюду деньги, деньги, деньги (о подготовке XV зимних Олимпийских игр в Калгари: по материалам швейцарской газеты «Sport») // Советский спорт. 1987. 4 июня.
6. Игры кончились // Smart Money. 28.07.2008. № 27 (117).
7. Игры с Олимпиадой // Коммерсант-Первый рейтинг. 2008. 4 янв. № 1.
8. Кружков Д. А. Периодизация международного олимпийского движения по экономическому критерию. Тенденции становления маркетинга в регионах России // Материалы VII Олимпийской научной сессии молодых ученых и студентов России «Олимпизм, олимпийское движение, олимпийские игры (история и современность)». М.: Советский спорт, 1997.
9. Коваль В. И. Олимпиада 80 (экономический аспект). Знание, М., 1978.
10. Маркин Е. В. «Коммерциализация Олимпийских игр: история и современность»: доклад, подготовленный для XIX Олимпийской научной сессии молодых ученых и студентов России «Олимпизм, олимпийское движение, Олимпийские игры: история и современность». Москва. Январь 2008.
11. Мильштейн О. А. Олимпийская сага: олимпионики, жрецы, пилигримы (историко-социологические очерки). Кн. 1. Олимпионики. М.: Тера-Спорт; Олимпия Пресс, 2001.
12. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М.: НОРМА, 2009.
13. Нуреев Р., Кохэн С. Современная экономика. Принципы и политика. Т. 2. Макроэкономика. М.: ГУ-ВШЭ, 1997.
14. Нуреев Р. М., Маркин Е. В. Олимпийский деловой цикл // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 6. № 3. С. 50–64.
15. Олимпийская хартия (в действии с 7 июля 2007 года), МОК, октябрь 2007.
16. Лейн М. Олимпийский ренессанс: пер. с англ. London Business Press, 2005.
17. Прицельный олимпийский огонь // Эксперт. Москва. 2004. Август.
18. Россия: Россия в олимпийском движении: энциклопедический словарь. М.: Физкультура и спорт, 2004.
19. Спорт XX век. Хроника отечественного и мирового спорта. М.: Советский спорт, 2001.
20. Спорт: альманах знаменательных дат: энциклопедический сборник. М.: Физкультура и спорт, 2004.
21. Штейнбах В. Л. Век Олимпийский. М.: Терра-Спорт. Олимпия-Пресс, 2002.
22. Экономика Олимпийских игр // Финансы. 2004. № 28.
23. Heinemann K. The Olympic Games: Short-Term Economic Impacts or Long-Term Legacy? // The Legacy of the Olympic Games 1984–2000. International Symposium, Lausanne, 2002.
24. Keynes J. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan, St. Martin's Press, 1973.
25. Marketing Fact file 2002 — IOC, 2002.
26. Marketing Fact file 2006 — IOC, 2006.
27. Olympic Marketing Fact File 1995. Lausanne: IOC Marketing Department, 1995. June, 7.
28. Sydney 2000 Marketing Report, IOC, 2000; Salt-Lake-City 2002, IOC, 2002; Athens 2004, IOC, 2004; Marketing Fact File 2006, IOC, 2006.
29. Preuss H. Economics of the Olympic Games. Hosting the Games 1972–2000. Sydney: Walla Walla Press in conjunction with the Centre for Olympic Studies. The University of New South Wales, 2000.
30. The Olympic Marketing Newsletter. 1999. 14, January.
31. The Olympic Marketing Newsletter. 2001. 19, July.
32. The Olympic News. 1992. 22 October.
33. The Washington Post. 1995. 23 October.
34. Whishman B. The spirit of the Modern Olympic Movement in earlier years and today // International Journal of Physical Education. 1992. V.XXIX. №2. P. 24–32.
35. Международный олимпийский комитет — www.olympic.org.
36. Международное спортивное аналитическое агентство — www.gamesbids.com.
37. Международное спортивное аналитическое агентство — www.aroundtherings.com.
38. Олимпийский комитет России — www.olympic.ru.
39. Организационный комитет Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи — www.sochi2014.com.
40. Международный валютный фонд — www.imf.org.
41. Всемирный Банк — www.worldbank.org.

КАК МАРЖИНАЛИЗМ ПРИХОДИЛ В РОССИЮ? ДВА ЭПИЗОДА ИЗ ИСТОРИИ

Н. А. МАКАШЕВА

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

Статья посвящена двум эпизодам из истории проникновения маржинализма в Россию: на рубеже XIX—XX веков и в конце 1980-х — начале 1990-х годов. Анализируются причины, приведшие к тому, что маржинализм не был воспринят как новая парадигма и в начале XX века оказался на периферии российской экономической мысли. Рассматриваются обстоятельства его проникновения в отечественную экономическую науку в период перехода от плановой экономики к рыночной.

Ключевые слова: маржинализм, русская экономическая мысль, трудовая теория ценности, теория предельной полезности, институционализм.

Коды классификатора JEL: B13, B15.

Проникновение западных экономических идей в Россию никогда не было легким, не всегда определялось исключительно позицией экономистов, но всегда приобретало специфическую окраску, которая не в последнюю очередь определялась социально-политическими обстоятельствами и идеологией. Так было, например, с идеями физиократов, которые оказались идеологически неприемлемыми для страны, где существовало крепостное право, так было и с идеями представителей английской классической политической экономии, «допуск» которых в страну часто оказывался зависимым от воли правителя. Но даже если не принимать во внимание внешние по отношению к собственно экономическому знанию обстоятельства, нельзя не признать, что новые идеи всегда воспринимались экономистами сквозь призму уже накопленного знания и в контексте проблем, которые в соответствующий момент активно обсуждались.

История проникновения маржинализма в Россию весьма драматична. Это дорога длиною более века, причем применительно к большей части этого периода скорее можно говорить не о проникновении, а о критике и отторжении. И все же два момента представляются важными.

Первый — конец XIX — начало XX века, когда на Западе идеи маржинализма завоевывали признание академических экономистов, он был скорее враждебно встречен большинством русских экономистов. Ниже мы коснемся вопроса о том, насколько российские экономисты были осведомлены о новых для того времени направлениях в западной экономической науке. Однако сразу же следует подчеркнуть, что в этот период «вердикт» выносился большинством экономистов в ходе открытых теоретических и методологических дебатов, которые можно проследить, обращаясь к соответствующим публикациям. Основным аргументом против маржинализма в конечном счете было то, что он не соответствовал задаче политической экономии, понимаемой как выявление **объективных** закономерностей в социально-экономической области.

При этом среди русских экономистов были и те, кто относился к маржинализму и новым направлениям в целом достаточно позитивно. Но они видели в маржинализме прежде всего новый инструментарий и считали, что теория предельной полезности может быть объединена с трудовой теорией ценности, полностью отказаться от которой мало кто из них был готов. Практически никто не рассматривал маржинализм как основу новой, самостоятельной и целостной парадигмы.

Утверждение после Октябрьской революции марксизма в его ортодоксальном варианте как единственно возможной парадигмы практически исключало содержательное обсуждение маржинализма, хотя, как показала история, не остановило развития математической экономики.

Что касается «второго пришествия» маржинализма «в составе» mainstream economics в конце 1980-х–1990-х годах, то в отличие от происходившего почти сто лет назад, дискуссии между сторонниками и противниками маржинализма, как правило, происходили не в плоскости теории и методологии, а в области идеологии, этики, политики и т. д. По существу, победа маржинализма и mainstream economics в целом определялась не тем, что большинство российских экономистов признали их аналитические преимущества по сравнению с марксизмом, а политическими, идеологическими и институциональными обстоятельствами. Возможно, важнейшим из этих обстоятельств было признание банкротства плановой экономики на фоне очевидных успехов рыночной.

И в самом этом факте — выборе исходя из «внешних» обстоятельств — отражается, хотя и весьма причудливо, практический (сегодня его иногда определяют как инженерный [15]) характер экономической науки. Однако, если выбор делается на подобной основе, неудивительны и некритическое отношение к западной науке в целом и теории в частности, и возникший раскол между российскими экономистами, и, наконец, сохраняющееся у многих российских экономистов недоверие к западной экономической теории.

Основная претензия к последней сводилась к отрыву от реальности в целом и неспособности дать **правильные** ответы на проблемы трансформационной экономики в частности. Следствием этого было возложение на нее значительной доли вины за неудачи экономической политики соответствующего периода. Сегодня к этому упреку мог бы быть добавлен упрек в неспособности убедительно объяснить текущий мировой кризис и предложить пути его преодоления. Но этого не происходит, возможно, потому, что после многих лет освоения западной экономической науки были осознаны как ее многообразие, так и границы ее возможностей.

Сравнению двух эпизодов в истории проникновения маржинализма в русскую экономическую науку и будет посвящена данная работа. При этом большее внимание будет уделено первому из них.

Русские экономисты открывают маржинализм

Довольно трудно точно указать, когда впервые идеи маржинализма стали известны русским экономистам. Более того, пытаясь ответить на этот вопрос, мы неизбежно сталкиваемся с другими вопросами, относящимися к истории как самого маржинализма, так и русской экономической мысли. Так, русские экономисты, которые вообще обращались к маржинализму, интересовались не только сегодня всем знакомыми отцами-основателями, но и менее знаменитыми его сторонниками: Р. Аушпицем, Р. Либеном, О. Курно, Г. Госсеном, Ф. Галиани, В. Лаунгардтом, Г. Молинари, П. Вери и др.

Сам этот факт свидетельствует, во-первых, о том, что «каноническое» представление о маржиналистской революции, возможно, не является бесспорным, а во-вторых, что утверждение некоторых русских авторов (например, С. Франка) о том, что российские экономисты не были знакомы с новыми направлениями¹ в западной экономической науке, не совсем справедливо. Например, тот факт, что многие работы западных экономистов, представляющие эти новые направления, были переведены на русский язык вскоре после их появления в оригинале, свидетельствует о проникновении маржиналистских идей на русскую почву.

¹ Следует заметить, что если в конце XIX — начале XX вв. в русской экономической литературе под новыми направлениями, как правило, подразумевались маржинализм и субъективная теория ценности, то в 1880-е гг. таковыми могли считаться катедер-социализм и новая историческая школа (см., например, [4]).

Первым откликом в России на маржинализм принято считать появившуюся в 1878 году статью Л. Слонимского «Забытые экономисты Курно и Тюнен» [25]. Показательно, что эта работа была посвящена не главным действующим лицам маржиналистской революции Л. Вальрасу, У. Джевонсу или К. Менгеру — их имена даже не упоминались, а тем, кого сегодня принято называть предшественниками — Й. Тюнену и О. Курно. Отмечая важность этой статьи, известный советский экономист А. Аникин писал: «Немного странно видеть имена далеких от русской жизни экономистов-математиков на первой странице журнала, в котором в эти годы печатались Тургенев, Гончаров, Островский, А. К. Толстой. ...Но таковы были русские «толстые» журналы» [1, с. 333].

Показательно, что и через два десятилетия после появления статьи Слонимского теоретические экономические работы все так же печатались в литературно-философских, историко-филологических и подобных журналах. Разница лишь в том, что в конце XX века в них публиковали свои произведения уже не Тургенев и Гончаров, а А. Чехов, Л. Толстой, М. Горький, поэты Серебряного века. Специализированные экономические журналы по-прежнему отсутствовали.

Символично, что именно тогда, когда А. В. Аникин писал о работе Слонимского, т. е. в конце 1980-х годов, уже советские «толстые» журналы взяли на себя функцию «проводников» западного образа экономического мышления [13, 58].

Предложенное Слонимским знакомство с истоками маржинализма не имело заметного продолжения². Именно этим обстоятельством можно объяснить сказанное С. Л. Франком в 1900 году: «Все развитие теории политической экономии за последние 20–30 лет прошло незамеченным для нас, потому что не укладывалось в раз принятую схему теории Маркса; учения Книса, Менгера, Бем-Баверка, Джевонса, Маршалла и многих других оставались до сих пор китайской грамотой для огромнейшей части нашей образованной публики, и если имена эти упоминаются в нашей журнальной литературе, то только для того, чтобы послать по их адресу резкие упреки в «отсталости» и «буржуазности» [42, с. II].

Конечно, несколько странно, что свой упрек Франк адресует не профессиональным экономистам, а образованной публике. Но смысл высказывания Франка понятен. Речь идет о некоторой периферийности нашей отечественной экономической мысли, причем, судя по высказыванию другого русского экономиста, эта периферийность не была преодолена и через восемь лет.

В 1908 году в обзоре «Теория ценности» (1908) В. К. Дмитриев писал: «русская экономическая наука в течение четверти века «не замечала» самого крупного по своим размерам и последствиям течения европейской экономической мысли, течения, охватывающего все цивилизованные страны Европы, перекинувшегося за океан в Новый Свет, и там, как и в Старом Свете, нашедшего себе последователей среди наиболее выдающихся экономистов-теоретиков.

Мы говорим, конечно, о психологическом направлении, — более известном под именем школы «предельной полезности» [8, с. 476].

И все-таки эти упреки справедливы не в полной мере. Сами их авторы, по-видимому, были хорошо осведомлены о новых направлениях; более того, в своих работах они называли несколько имен русских экономистов, не только знакомых с теорией предельной полезности, но и признававших ее большое значение: М. И. Туган-Барановский, В. Ф. Залесский, П. Б. Струве, Р. М. Орженцкий, Л. Винярский и др.

В 1890 году в **Юридическом вестнике** была опубликована первая научная работа Туган-Барановского — статья «Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности» [31]. Эта работа, по мнению Дмитриева, «пробила брешь в той стене, которой русская экономическая наука отгородилась от вторжения всяких «новшеств» с Запада» [8, с. 476]. Позже Туган-Барановский «расширил» эту брешь,

² Так, например, в очень популярном учебнике по истории экономической мысли А. И. Чупрова, опубликованном в 1892 г., новые течения в западной экономической науке даже не упоминались, как впрочем, не упоминалась и русская экономическая мысль [44].

посвятив австрийской школе очерк, опубликованный сначала в журнале «Мир Божий» [34], а затем в книге «Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма» [35].

Оценивая значение этой школы, он, в частности, писал: «Быть может, не будет преувеличением сказать, что в трудах школы Менгера абстрактная теория сделала самый крупный шаг вперед со времен Риккардо» и далее: «Абстрактная экономическая теория стремится... к установлению общих типов хозяйственных явлений и к открытию, путем абстракции, точных экономических законов, которые характеризуют хозяйственный процесс в его идеальном виде...» [35, с. 181].

Здесь хотелось бы обратить внимание на два момента. Во-первых, что начало субъективной теории ценности Туган-Барановский связывал с Госсеном. А во-вторых, что утверждение трудовой теории ценности, по мнению Туган-Барановского, произошло вследствие недостаточной проработанности теории ценности у Госсена, а именно из-за того, что не была высказана идея предельной полезности как регулятора ценности.

По иронии судьбы Туган-Барановский, первым сделавший решительный шаг в сторону теории предельной полезности, принял систему взглядов, которую скорее можно охарактеризовать как творческий марксизм, нежели западный мейнстрим. Знаменательно, что он вновь обратился к теории предельной полезности уже в конце жизни, когда размышлял над теорией социалистического планового хозяйства. Именно применительно к плановому хозяйству, как он полагал, можно говорить о политической экономии в позитивном смысле как о науке, исследующей достижение социального оптимума и опирающейся в решении этой задачи на теорию предельной полезности³.

Других примеров обращения русских экономистов к новым идеям в западной экономической науке мы коснемся ниже. Сейчас же постараемся ответить на несколько вопросов. Во-первых, как русские экономисты представляли новые направления? А во-вторых, при обсуждении каких теоретических проблем возник, пусть и ограниченный, интерес к этим новым направлениям?

В последнем десятилетии XIX — начале XX века для русских экономистов новое в западной экономической науке ассоциировалось с психологическим направлением, субъективной теорией ценности (прежде всего в лице Менгера и Бем-Баверка), теорией предельной полезности, а также с математическим направлением.

Как русские экономисты, находящиеся под влиянием марксизма, так и представители австрийской школы были озабочены общей проблемой — природы и сущности ценности. Русские экономисты, которые были готовы признавать положительное значение теории предельной полезности и маржинализма, либо вообще не разделяли марксистскую трактовку ценности, либо отказывались от рассмотрения проблемы ценности (стоимости) как самостоятельной по отношению к проблеме цены.

Как писал, например, один из немногих наших «западников» П. Струве: «То, что принято в современной литературе трактовать под заголовком «субъективная ценность», есть психологический процесс оценки. Когда этот процесс приводит к меновому акту, мы имеем перед собой явление цены. Это явление по существу и интересует экономистов. Рядом с ценой или под нею не существует никакого другого реального экономического явления» [30, с. 96]. И положительную роль маржинализма некоторые экономисты видели именно в том, что эта теория позволяет прекратить споры о ценности (стоимости) [35, с. 185].

Как известно, в конце XIX века в центре внимания русских экономистов-теоретиков находилась проблема ценности и ее связь с проблемой цены, которая активно обсуждалась в рамках дискуссии о противоречии (или так называемом противоречии) между I и III томами «Капитала». Именно в рамках этой дискуссии были представлены различные точки зрения по вопросу о том, каким образом — если это вообще необходимо — можно преодолеть указанное противоречие, а также сформулированы

³ Подробнее см., например, [50].

главные претензии к теории субъективной ценности и высказаны критические замечания в адрес трудовой теории ценности с учетом «новейших достижений западно-европейской политической экономии» [42, с. IV]. Более того, тогда же были обозначены и пути примирения трудовой теории ценности и теории предельной полезности.

Общими для сторонников компромисса между трудовой теорией ценности и теорией предельной полезности (Струве, Франк, Туган-Барановский) были несколько положений. Прежде всего, признание главенствующей роли экономического принципа, который они понимали как стремление производителя к максимизации прибыли, а потребителя — к минимизации издержек удовлетворения потребностей. Далее, признание ограниченности трудовой теории ценности, которая, по их мнению, хотя верно указывает на труд как на источник всех произведенных благ, но не может объяснить их ценность, поскольку субъективная оценка благ зависит от обстоятельств, лежащих в иной плоскости (редкость, полезность), а объем производства и его структура зависят от объема труда и его распределения между отраслями. Но именно здесь, по мнению этих экономистов, и возникает возможность соединить две теории ценности — трудовой ценности и предельной полезности.

Однако при попытке интеграции трудовой теории и теории предельной полезности фактически приходилось отказываться от трудовой теории ценности Маркса как основы теории цены в пользу теории издержек производства в духе Рикардо. Туган-Барановский писал, что теория цены Маркса справедлива лишь постольку, поскольку она есть теория издержек производства в ее классическом (т. е. рикардианском) варианте. Более того, он, как и Струве (хотя и с несколько иных позиций), утверждал, что несостоятельность так называемого закона-тенденции нормы прибыли к понижению является следствием несостоятельности трудовой теории ценности как основы теории цены и распределения [32, 33].

Если же трудовая теория трактуется как теория издержек, то становится возможным «примирить» трудовую теорию и теорию предельной полезности. Туган-Барановский, Струве и Дмитриев рассматривали обе теории как объясняющие две различные стороны одного и того же процесса — определения цены — объективную и субъективную, и считали их не противостоящими друг другу, а дополняющими. Синтез двух теорий нашел воплощение, например, в тезисе, что субъективные ценности благ пропорциональны (совпадают) их трудовым ценностям [42, гл. 5; 31].

Однако и в стане сторонников подобного компромисса существовали разногласия. Так, в отличие от Струве и Дмитриева, которые стремились уйти от проблемы ценности как самостоятельной проблемы, Туган-Барановский предлагал подходить к ней не с теоретической, а с методологической и этической позиций. При таком подходе можно было уйти от вопроса, преследовавшего марксистов: как в рамках одной теории согласовать рост производительности труда, связанный с ростом органического строения капитала, неизменность нормы эксплуатации и тенденцию нормы прибыли к понижению. Более того, оказывалось, что можно вообще «забыть» о проблеме органического строения и признать, что капитал, наряду с трудом, участвует в создании прибыли.

Двигаясь в этом направлении, Туган-Барановский подверг критике и теорию прибыли Маркса, связывающую прибыль с неоплаченным продуктом труда, и теорию Бем-Баверка, в которой прибыль связана с различиями в оценке настоящих и будущих благ. Он считал, что для объяснения прибыли как универсального феномена, а не только феномена капиталистического хозяйства, следует сосредоточиться на прибавочном продукте, величина которого зависит от производительности капитала, а его распределение определяется «социальными отношениями за пределами рынка» [33, с. 626]. В этом случае трудовая теория ценности может из «методологической фикции» (каковой она, по мнению, Туган-Барановского, была у Маркса) стать теорией, отражающей реальный феномен — действительную оценку благ по трудовой ценности.

Синтез трудовой теории ценности и теории предельной полезности открывал для исследователя еще одну интересную, хотя и неоднозначную перспективу. Он позволял обратиться к таким понятиям, как «общественная ценность», «субъективная общественная ценность» и «общественная полезность», т. е. перейти от индивидуального уровня рассмотрения экономических феноменов к общественному. Франк, например, утверждал, что из субъективной ценности дохода изолированного хозяйства трудовая ценность в этом случае превратится в общественную ценность, которая существует в форме субъективной оценки благ отдельными членами общества, но «только с точки зрения интересов и потребностей общества» [42, с. 244].

В 1902 году Н. Столяров, пытаясь доказать «теорему» Туган-Барановского о пропорциональности трудовых затрат предельной полезности производимых благ, ввел функцию общественной полезности [26]. Сам Туган-Барановский обратился к этой функции в 1918 году, когда пытался представить социалистическое плановое хозяйство [36].

Однако, как бы, в предвидении будущих дискуссий по проблеме общественной функции полезности, уже в ходе этих дискуссий прозвучала резкая критика самого этого понятия как внутренне противоречивого. Кто может говорить от лица общества и как предпочтения последнего могут быть выяснены? Этот вопрос задавал русский марксист А. Финн, которому методологическая позиция даже Бем-Баверка представлялась более строгой и последовательной, чем «смесь» из теории предельной полезности и трудовой теории ценности Риккардо, которую отстаивали Струве, Туган-Барановский и Франк [41].

Справедливости ради следует заметить, что подобные упреки могли быть адресованы и некоторым западным экономистам, например Кнису, который еще в середине XIX века предложил понятие «общественной потребительной ценности» [49], или Селигмену, который в 1901 году пытался выразить социальный аспект ценности через понятие «общественной предельной полезности» [52].

Таким образом, на рубеже веков «побочным результатом» при обсуждении проблемы ценности стало то, что русские экономисты пришли к вопросу о соотношении двух уровней анализа — индивидуального и общехозяйственного. При этом, как и во многих других случаях, их позиция не была ни последовательной, ни проработанной, ни согласованной. Так, Струве, например, предлагал уйти от холистической трактовки народного хозяйства в духе исторической школы (ее отстаивал, например, А. И. Чупров) и принять точку зрения австрийцев (прежде всего Менгера), рассматривающих народное хозяйство как результирующую единичных хозяйств [29, с. 366–367]. Туган-Барановский, хотя и отдавал предпочтение методологическому индивидуализму, но делал это, исходя из этических представлений, прежде всего кантовского императива, а не ради построения строгой теории.

В конечном счете, вопрос о маржинализме оказался неразрывно связанным с вопросом об экономической науке. Представление о ней как о социальной дисциплине, призванной исследовать общественные отношения в сфере хозяйства и их эволюцию, противостояло представлению о ней как о дисциплине, занятой исследованием движения цен, объемов потребления и производства. Чтобы найти место маржинализму в системе экономической науки, необходимо было, по крайней мере, признать, что экономическое знание, или экономическая наука в широком смысле, представляет соединение трех элементов — чистой теории, практической части и прикладной части. Причем теоретическая часть в этом случае строилась на принципе методологического индивидуализма и в качестве своей задачи провозглашала выявление закономерностей определения цен и объемов как результата рыночного взаимодействия индивидов. Представляется неслучайным, что подобное представление об экономической науке складывалось одновременно с признанием и утверждением маржинализма и методологического индивидуализма [5, с. 3–32; 10]. Там же, где экономистов интересовали прежде всего проблемы общественных отношений и ценности как проявления

этих отношений, — а именно так в этот период понимали свою задачу многие русские (заметим, и не только русские) экономисты, — теория предельной полезности и маржинализм представлялись не только ограниченными, но и уводящими анализ в ложном направлении.

Следует подчеркнуть, что не только марксисты были против подобной трактовки предметной области и задач экономической теории, с критикой выступали и представители формировавшегося в тот период институционализма. Но, в отличие от марксистов, протестовавших против утраты экономической наукой социального содержания, институционалисты критиковали маржиналистов за отказ от рассмотрения экономических явлений как процессов социального взаимодействия, т. е. одновременно и за «несоциальную направленность», и за равновесный подход [53]. Так, Веблен полагал, что маржиналисты подменяют задачу науки, сосредоточиваясь на выяснении соотношений между некоторыми экономическими показателями, вместо того чтобы исследовать развитие институтов во взаимодействии с экономической системой⁴. Сегодня нам понятен смысл предостережений Веблена, так же как и очевидна сложность задачи, которую он перед экономической наукой ставил.

Таким образом, отношение русских экономистов к теории предельной полезности определялось прежде всего спецификой философской и методологической позиции, включая представление о целях экономической науки, методах анализа, соотношении теоретического и практического знания и т. д. Мало кто из русских экономистов был готов отойти от сложившегося стереотипа, тем более что этому способствовали и внешние обстоятельства, прежде всего недостаточная профессионализация российской экономической науки. Этот шаг могли сделать «математически мыслящие» экономисты, причем не потому, что теория предельной полезности была математической (пример австрийской школы это опровергает), а потому, что математика имеет дело с зависимостями между количественными величинами и выбор исходных предпосылок определяется соображениями удобства, а не философским взглядом на реальность.

Несколько замечаний о маржинализме и математизации экономической науки в России

Математическая экономия на русской почве — это предмет особого исследования⁵. Но если лишь в самом общем плане говорить о степени «математизации» экономической науки в России к началу XX века, то следует отметить, что здесь, как и в большинстве стран, она была невысокой. Математика не стала языком экономической науки, несмотря на то что уже четверть века прошло с публикации «Элементов» Вальраса⁶. Более того, развитие математической экономии на Западе представляло собой последовательность редких, изолированных и практически не вызвавших отклика событий. Такими событиями было появление работ Курно (1838), Вальраса (1874, 1877) и Парето (1896–1897, 1909) [48].

Но ситуация в России в XIX веке была еще менее обнадеживающей. Несмотря на сильную математическую школу, экономисты, можно сказать, существовали независимо от математиков. В XIX веке мы встречаем лишь редкие и не очень впечатляющие примеры обращения к математике, причем исходно вне связи с теорией предельной полезности. Прежде всего это опубликованная в 1867 году статья

⁴ Заметим, что не только Веблен, но и «старые маржиналисты» понимали необходимость динамического подхода. Так, Дж. Б. Кларк предлагал двигаться от теории статики, исследующей «естественные» («нормальные») состояния, к теории экономической динамики, занимающейся исследованием отклонений от этих состояний, а затем — к теории «социальной экономической динамики», смыслом которой является изучение прогресса [47; 11, гл. 25]. Представление Кларка о структуре теории очень напоминает исследовательскую программу Н. Кондратьева, целью которой являлась теория социально-экономической динамики, или генетики [12, гл. 9].

⁵ См., например, [46].

⁶ В этом легко убедиться, например, перелистав подшивки ведущих экономических журналов, таких, например, как *J. of Political Economy*, *Quarterly J. of Economics* и др., за соответствующие годы.

А. И. Чупрова «Математическое исчисление цены труда», с которой современные исследователи связывают «зарождение математической экономики в России» [46, с. 13]. К числу первых обращений к математике можно также отнести главу, посвященную математическим методам в теории Риккардо, из книги Ю. Г. Жуковского «История политической литературы в XIX века» [9], наконец, уже упоминавшуюся статью Л. З. Слонимского.

На рубеже XIX–XX веков внимание экономистов к математике возрастает, но при этом, с одной стороны, высказываются опасения относительно возможной экспансии математики, а с другой появляются работы, в которых математика признается научным языком, использование которого позволяет получить нетривиальные результаты. Так, одному из активных участников дискуссии по проблеме ценности, принадлежит высказывание, первая часть которого вселяет оптимизм, а вторая — разочарование. Он (Филиппов) писал, что основные понятия экономической науки «должны быть доступны математической формулировке... там, где этого нет, экономист всегда рискует выразить расплывчатым и неточным образом мысль, которая при первой попытке более точного определения часто оказывается неполною или даже просто неверною. Само собою разумеется, что речь идет здесь не о тех злоупотреблениях математикой, в которых повинны писатели вроде Вальраса (подчеркнуто мною. — Н. М.). ...Математика не должна господствовать в экономической науке, но лишь выражать в сжатой и точной форме то, что при выражении словами потребовало бы гораздо большего труда» [40, с. 542]. Из этой цитаты можно сделать два вывода: Вальрас упоминается как известный автор и одновременно как представитель опасного формализма. Однако не все опасались «злоупотребления» математикой.

В 1898 году В. К. Дмитриев публикует первый из своих экономических очерков «Теория ценности Д. Рикардо», имеющий весьма показательный подзаголовок — «Опыт точного анализа» [8, 49–126]. Об отношении Дмитриева к математике как языку теоретического анализа вообще и языку экономической науки, в частности, свидетельствует уже набор эпиграфов, которые предваряют этот очерк. Для иллюстрации достаточно привести два самых коротких. Один — слова Леонардо да Винчи: «Никакое человеческое исследование не может называться настоящим знанием, если не прошло через математические доказательства». Другой — слова И. Канта: «Я утверждаю, что во всяком естественнонаучном знании можно найти лишь столько действительной науки, сколько в ней можно найти математики».

Однако использование математики не означает присоединения к маржинализму, так же как и отсутствие математических символов не исключает признания маржинализма, хотя под «математической политической экономией» чаще всего подразумевался именно маржинализм. В этом отношении весьма показательна статья Л. Винярского, в которой автор, не прибегая к математике, пожалуй, впервые на страницах русского журнала дал сжатое изложение основных положений маржинализма и сформулировал проблемы, которые в рамках этого направления ставились [6].

Что касается Дмитриева и прежде всего его первого очерка, то в нем автор предстает как последователь Риккардо и сторонник теории издержек производства. В этом очерке Дмитриев выступает скорее как предшественник Леонтьева и Сраффы, чем последовательный маржиналист. Однако целью «Экономических очерков» как целого (1904) был «органический синтез трудовой теории ценности и теории предельной полезности». Используя более совершенный математический инструментарий, он решает задачу, которую поставил Туган-Барановский, и одновременно получает ряд нетривиальных результатов. Этой работой завершилось «первое пришествие» маржинализма на русскую почву, но, разумеется, не закончилась история предельного анализа в России. Впереди еще были работы Е. Слуцкого и А. В. Чаянова, не говоря уже о работах советских экономистов-математиков.

«Второе пришествие» западной экономической теории в Россию

В середине 1980-х годов научное сообщество российских (правильнее сказать, советских) экономистов вновь столкнулось с проблемой восприятия идей, идущих с Запада. Однако ситуация принципиально отличалась от той, что была на рубеже XIX–XX веков. Почти 70 лет в экономической науке (политической экономии) доминировал марксизм. Причем поскольку доминирование базировалось на политико-идеологическом фундаменте, оно исключало или, по крайней мере, значительно ограничивало «критическую традицию» даже в рамках марксистской политической экономии. В результате советская экономическая наука (политическая экономия) стала **особой наукой** [19, с. 112–113], имеющей мало общего с мировой наукой и развивающейся по своим собственным законам.

Теоретическая политэкономия советского периода была ориентирована не столько на получение нового знания, сколько на комментирование и интерпретацию ортодоксального марксизма. Это не означает, что в стране совсем не было экономистов, знакомых с западными теориями, но не было воспитанных в соответствующей традиции. Можно сказать, что оценка Франка, данная им в 1900 году русской экономической науке, в значительной мере оставалась справедливой и через 90 лет. Причем она оказалась справедливой не только в отношении противников западной теории, но и в отношении ее адептов.

Инерция мышления присуща любому научному сообществу: сложившиеся представления, которые разделяет большинство научного сообщества, воспроизводятся им, в свою очередь, воспроизводя это сообщество [13]. В данном случае, когда начался активный процесс проникновения из-за рубежа экономической науки, обнаружилось, что большинство российских экономистов не готовы ее принять. Причины этого можно усмотреть как в неподготовленности, существовании инерции мышления и особенностях институциональной структуры, в рамках которой работали экономисты, так и в опасениях относительно перспектив собственной профессиональной деятельности в случае радикального изменения господствующей парадигмы [54].

Не случайно в середине 1980-х — начале 1990-х годов дискуссия о западной науке велась в основном на страницах толстых журналов [43]. Однако если на рубеже веков вопрос о маржинализме рассматривался главным образом сквозь призму теории ценности, а споры велись относительно аналитических возможностей теорий трудовой ценности и предельной полезности, то во второй половине 1980-х отношение к западной экономической науке в значительной степени определялось оценкой рыночной системы хозяйства в сравнении с плановой. Очевидная деградация последней рассматривалась как свидетельство в пользу рыночной системы и, как следствие, в пользу западной экономической науки. Возник целый пласт экономической публицистики, критической в адрес плановой системы и марксистской политэкономии и положительной по отношению к западной системе и экономической науке. Позиции авторов различались в основном степенью радикализма и политической направленности [см., например, 18, 20, 23, 24, 45].

Заметим, что в этот период трудно было говорить о какой-либо единой марксистской экономической науке. Что же касается представлений о западной науке, то у подавляющего большинства советских экономистов, не говоря уже о публицистах, они были весьма приблизительными. Ни сторонники западной науки, ни ее противники не испытывали потребности разобраться в многообразии экономических теорий, существующих на Западе⁷. Отчасти этим объясняется как наивная вера в существование

⁷ Вспоминая это время, Е. Гайдар писал: «Могу засвидетельствовать, что в сложившемся в начале 1980-х гг. кругу экономистов, впоследствии на практике разрабатывавших и реализовывавших реформу в России, Хайек и Шумпетер наряду с Корнаи были, пожалуй, самыми авторитетными авторами, к работам которых обращались при обсуждении проблем реформирования советской экономики» [7, с. 368. см. 16). Уже сам по себе список имен свидетельствует об интересе будущих реформаторов скорее к авторам, писавшим по проблемам плановой экономики, нежели к тем, кто занимался теоретическими проблемами рыночной экономики.

некой правильной теории, способной дать ответы на интересующие всех вопросы, доверие к рекомендациям западных экспертов (выбор которых часто был случайным), так и неприятие всего корпуса знания, идущего с Запада.

Как и многие русские экономисты конца XIX — начала XX века, «антизападники» эпохи трансформации критиковали западную теорию за абстрактный характер, нереалистичность предпосылок и увлечение построением формальных моделей, а также за методологический индивидуализм и игнорирование социальных аспектов. Но на рубеже веков критики «новых направлений» предлагали альтернативу — марксистскую политэкономия. В конце 1980-х — начале 1990-х годов уже мало кто мог опереться на марксизм. Неслучайно, что академические экономисты сначала предпринимали попытки усовершенствовать политэкономия социализма. Лишь в 1993 году вопрос о новой парадигме был поставлен, но решительного шага в сторону *mainstream economics* сделано не было. Шли поиски «третьего пути» в науке — альтернативы и марксизму, и *mainstream economics*. Однако часто в качестве альтернативы предлагались рассуждения в духе этико-христианских направлений или русской версии исторической школы, плохо согласующиеся с современными представлениями о научном знании⁸. Более обнадеживающим представлялось обращение к институционализму. Последний, хотя и является направлением в западной науке, но в силу ряда обстоятельств воспринимался бывшими марксистами как более дружественное направление, причем способное консолидировать российских экономистов. Но здесь возникает целый ряд осложняющих моментов, относящихся как к институционализму самому по себе, так и к представлению о нем в современной России.

Само существование в западной экономической науке двух (или более) институционализмов, имеющих различные методологические основания и занимающихся различными проблемами, представляется едва ли не историческим курьезом. С одной стороны, это «старый институционализм», или традиция, идущая от Т. Веблена, Дж. Коммонса и отчасти У. Митчелла (хотя их объединение также весьма условно) к С. Перлману и Дж. Гэлбрейту. Для нее характерно признание того, что состояние экономики в значительной степени определяется технологией и институтами и что сам рынок является одним из институтов [51, р. 865]. Этот институционализм был тесно связан с исторической школой и возник как противовес набирающей силу неоклассике. С другой стороны, «новый институционализм», представляющий конгломерат теорий, следующих принципам методологического индивидуализма и рациональности экономических субъектов и рассматривающих различные стороны взаимодействия субъектов под специфическим углом зрения. Можно спорить, является ли этот институционализм самостоятельной парадигмой или частью неоклассики, но в любом случае он не может считаться ее альтернативой.

Институционализм в современной России — порой лишь ярлык, за которым часто не стоит принятое в современной научной литературе понимание этого термина и использование которого часто является лишь данью моде. Более того, расплывчатая трактовка термина и объединение под ним совершенно различных представлений чревато снижением стандарта научности [13, с. 418–422]. Во всяком случае, если и можно говорить о симпатиях российских экономистов к институционализму, то речь может идти в основном о вариантах старого институционализма. Однако вряд ли можно их рассматривать как альтернативу мейнстриму.

Сегодня в западной науке в рамках широко понимаемого институционального направления и «около него», например в эволюционной экономике, предпринимаются попытки, используя современные аналитические инструменты (в том числе применяемые в неоклассике), а также новейшие методы моделирования, решить некоторые задачи, поставленные сначала Вебленом, а затем Шумпетером. Однако вопрос создания целостной парадигмы, альтернативной неоклассике, остается открытым.

⁸ Об этих направлениях см., например, [54].

Возвращаясь к вопросу о восприятии маржинализма и mainstream economics в целом в постсоветской России, следует отметить, что важную роль в освоении накопленного на Западе корпуса экономического знания сыграли переводы экономической классики. Осуществлявшаяся еще в советское время, подобная практика получила в конце 1980-х годов новый импульс. Можно сказать, что идеологическая осторожность, характерная для выбора работ для перевода в советский период, сменилась сначала нацеленностью на авторов, критикующих плановую экономику и показывающих преимущества рыночной (Ф. Хайек, М. Фридмен и др.), а затем интересом к работам современных экономистов-теоретиков.

Однако, возможно, более наглядно процесс восприятия «экономического образа мышления» происходил с конца 1980-х годов в сфере образования. В это время началась перестройка программ, предусматривающая вытеснение старых курсов политической экономии и замену их стандартными курсами микро- и макроэкономики. Параллельно появлялись переводы западных учебников, сначала начальных, а позже и продвинутых курсов экономической теории, наконец, появились и учебники по соответствующим дисциплинам, написанные российскими авторами, хотя, как правило, по западным образцам. Конечно, перестройка экономического образования не могла происходить гладко, хотя бы по причине отсутствия подготовленных преподавателей. Однако были и другие причины.

Радикальное изменение программ — это в определенном смысле революционный сдвиг. Как и большинство экономистов-исследователей, большинство преподавателей были воспитаны в старых традициях и плохо представляли, чему им следует учить студентов. Перестройка программ воспринималась ими — и таковой она, по существу, и являлась — как результат внешнего политико-идеологического давления, а не результат критического переосмысления старых представлений. Немаловажное значение имели и чисто практические обстоятельства.

Все это приводило к возникновению несоответствия между названием и содержанием курсов, появлению «гибридных курсов», объединяющих элементы различных, часто противостоящих друг другу, теорий, специфическая трактовка принятых понятий и т. д. Другими словами, формальное принятие mainstream economics в сфере экономического образования порой расходилось с фактическим положением дел, и в некотором отношении этот разрыв не преодолен до сих пор.

Два рассмотренных эпизода из истории российской экономической науки разделяет период примерно в 80–90 лет. В конце XIX — начале XX века российская экономическая наука, хотя и находилась в орбите европейской, но оставалась на ее периферии. Медленно шел процесс ее профессионализации, практически отсутствовали профессиональные экономические журналы, не существовали экономические факультеты, не было научных центров. Русские экономисты, как правило, разделяли представление об экономической науке как о социальной (и даже классовой) дисциплине, призванной исследовать развитие социально-экономических отношений в обществе, и не были готовы принять методологическую позицию, предполагавшую строгое разграничение теоретического и практического знания, и методологический индивидуализм как основу теоретической части. В этот период формирование основ современной экономической теории, связанное с маржинализмом, лишь в небольшой степени затронуло российскую экономическую науку, хотя и не обошло ее стороной.

Русские экономисты не были готовы отказаться от трудовой теории ценности, поэтому даже те немногие экономисты, которые принимали маржинализм, стремились к синтезу теории предельной полезности и трудовой теории ценности. Лишь позже П. Б. Струве, А. Д. Белимович, Е. Е. Слуцкий и др. сосредоточились на проблемах, относящихся к области экономической теории в современном смысле слова. Однако эта линия анализа была, по известным причинам, прервана.

Ситуации конца 1980-х годов лишь отчасти напоминала ту, что была на рубеже веков. Советские экономисты еще в меньшей степени, чем русские экономисты начала XX века были осведомлены о западной экономической теории. Однако несостоятельность плановой экономики, подорвавшая доверие к политэкономии социализма и марксизму в целом, политические и идеологические сдвиги, наконец, институциональные изменения привели к тому, что западная модель экономической науки была принята. Как и десятилетия назад, попытки найти компромисс между марксизмом и западной наукой оказались неудачными. Некоторые экономисты до сих пор отстаивают идею национальной особенности экономической науки и следуют в русле методологической традиции, характерной для конца XIX века. Однако под влиянием скорее внешних факторов, нежели внутренних процессов в самой науке выбор в пользу западной теории был сделан. Время покажет, сможет ли теперь отечественная экономическая наука успешно интегрироваться в мировую науку.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин А. В. Путь исканий. М.: Политиздат, 1990.
2. Булгаков С. Н. О ценности // Научное обозрение 1898. № 2. С. 330–353.
3. Булгаков С. Н. О некоторых основных понятиях политической экономии // Научное обозрение. 1898. № 3. С. 330–353.
4. Валентинов Г. Новое направление в области политической экономии // Отечественные записки. 1881. № 11. С. 113–162.
5. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изогораф, 2000.
6. Винярский Л. Математический метод в политической экономии // Научное обозрение. 1897. № 12. С. 1–24.
7. Гайдар Е. Т. Долгое время. М., 2004.
8. Дмитриев В. К. Экономические очерки. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
9. Жуковский Ю. Г. История политической литературы XIX в. СПб, 1871.
10. Кейнс Дж. Н. Предмет и метод политической экономии. М., 1899. (*Keynes J. N. The Scope and the Method of Political Economy. L., 1890*).
11. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.: «Гелиос АРВ», 2000. (*Clark J. B. The Distribution of Wealth. Augustus M. Kelley, 1899*).
12. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Наука, 1991.
13. Макашева Н. А. Экономическая наука в России в период трансформации // Истоки. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 400–427.
14. Маслов П. В защиту ортодоксии // Жизнь. 1900. Кн. I. С. 189–198.
15. Мэнкью Н. Г. Макроэкономист как ученый и инженер // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 86–103.
16. М. Ф. Еще одна попытка новой экономической теории // Научное обозрение. 1900. № 7. С. 1264–1273.
17. Нежданов П. Метод вульгарной политической экономии : По поводу последней статьи Туган-Барановского // Жизнь. 1900. Кн. VII. С. 332–45.
18. Пинскер Б. С., Пияшева Л. И. Собственность и свобода // Новый мир. 1989. № 11. С. 184–198.
19. Полтерович В. М., Фридман А. А. Экономическая наука и экономическое образование в современной России: проблема интеграции // Экономическая наука современной России. 1998. № 2. С. 112–113.
20. Попова Л. И. Где пышнее пироги? // Новый мир. 1987. № 5. С. 238–241.
21. Ратнер М. Б. Карл Маркс и его русские критики // Русское богатство. 1897. № 5. С. 101–128; № 6. С. 110–131; № 7. С. 203–230.
22. Рыкачев А. Учение Бем-Баверка о капитале // Научное обозрение. 1900. № 4. С. 776–96.
23. Селюнин В. Черные дыры экономики // Новый мир. 1989. № 10. С. 153–178.
24. Селюнин В. Последний шанс // Литературная газета. 1990. 2 мая, № 18 (5292). С. 2.
25. Слонимский Л. З. Забытые экономисты Курно и Тюнен // Вестник Европы. 1878. Т. V. № 9. С. 5–27.

26. *Столяров Н.* Аналитическое доказательство предложенной г. Туган-Барановским политико-экономической формулы: предельные полезности свободно производимых продуктов пропорциональны их трудовым стоимостям. Киев, 1902.
27. *Струве П.* Основная антиномия теории трудовой ценности // Жизнь. 1900. Кн. II. С. 297–307.
28. *Струве П.* Против ортодоксии // Жизнь. 1899. Кн. X. С. 475–79.
29. *Струве П.* К критике некоторых основных проблем политической экономии // Жизнь. 1900. Кн. III. С. 361–92.
30. *Струве П. Б.* Хозяйство и цена. Ч. 1. М., 1913.
31. *Туган-Барановский М. И.* Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности // Юридический вестник. 1890. № 10. С. 192–230.
32. *Туган-Барановский М. И.* Основная ошибка абстрактной теории капитализма Маркса // Научное обозрение. 1899. № 5. С. 973–85.
33. *Туган-Барановский М. И.* Трудовая ценность и прибыль // Научное обозрение. 1900. № 3. С. 607–633.
34. *Туган-Барановский М. И.* Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Продолжение. Австрийская школа // Мир Божий. 1901. № 12. С. 201–218.
35. *Туган-Барановский М. И.* Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. СПб., 1903.
36. *Туган-Барановский М. И.* Социализм как положительное учение. Пг., 1918.
37. *Филиппов М.* Опять критики «Капитала» // Научное обозрение. 1899. № 6. С. 1090–1109.
38. *Филиппов М.* Критика новейших экономических учений // Научное обозрение. 1900. № 1. С. 91–104; № 2. С. 312–326.
39. *Филиппов М.* Психология в политической экономии // Научное обозрение. 1900. № 11. С. 1997–2018.
40. *Филиппов М.* Новые русские экономисты // Научное обозрение. 1900. № 3. С. 529–550.
41. *Финн А.* Теория трудовой ценности и его «новейшие» русские критики // Научное обозрение. 1903. № 5. С. 213–239.
42. *Франк С. Л.* Теория ценности Маркса и ее значение. СПб., 1900.
43. *Цвайнерт Й.* Экономические идеи и институциональные изменения: на материалах экономической дискуссии в СССР в 1987–1991 // Экономические и социальные проблемы России : проблемно-тематический сборник/ ИНИОН РАН ИНИОНИ. М., 2006. Вып. 1. С. 33–62.
44. *Чупров А. И.* История политической экономии. М., 1892.
45. *Шмелев Н.* Авансы и долги // Новый мир. 1987. № 6. С. 142–158.
46. *Шухов Н. С., Фрейдлин М. П.* Математическая экономия в России. 1865–1995. М.: Наука, 1996.
47. *Clark J. B.* The Future of Economic Theory // The Quarterly J. of Economics. 1898. V. 13. № 1. P. 1–44.
48. *Debreu G.* Mathematical economics // The New Palgrave. Palgrave Publishers Ltd.: Basingstoke, 2004. Vol. 3. P. 399–404.
49. *Knies K.* Die National konomischelehre vom Wert // Zeitschrift für die Gesamnte Staatswissenschaft. 1855. V. XI. S. 421–475.
50. *Makasheva N.* Searching for an Ethical Basis of Political Economy: Bulgakov and Tugan-Baranovsky // Economics in Russia. Studies in Intellectual History Ashgate, 2008. P. 75–90.
51. *Samuels W.* Institutional Economics // The New Palgrave. A Dictionary of Economics. Basingstoke, 2004. P. 864–866.
52. *Seligman E. R. A.* Social Elements in the Theory of Value // The Quarterly Journal of Economics. 1900. Vol. 15. № 3. P. 321–344.
53. *Veblen T.* The Place of Science in Modern Civilization. N.Y.: Russell&Russell, 1961.
54. *Zaostrovstev A.* From Marxist Economics to Post-Soviet Nationalism // Economics in Russia. Studies in Intellectual History. L.: Ashgate, 2008. P. 173–186.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РЕАЛЬНОСТЬ РОССИИ¹

Н. М. РОЗАНОВА,

доктор экономических наук, профессор
Государственный университет — Высшая школа экономики

В современной экономике все более значимая роль отводится информационным технологиям. В статье рассматривается экономическая сторона ИТ-рынка, анализируется вопрос, какова конфигурация ИТ-рынка? Показывается эволюция мировой ИТ-отрасли и место России в этом процессе.

Ключевые слова: информационные технологии, микроэкономический анализ сетевых продуктов, рыночное равновесие.

Код классификатора JEL: O3, D4, D6, L4.

Ключ к превосходству не в том, чтобы реагировать на беспорядок, а в том, чтобы создавать его.

Эд Маккранси,
президент компании Silicon Graphics в 1990-х гг.

Информационные технологии играют в нашей жизни все большую и большую роль. Как бизнес-процессы в промышленности и торговле, так и частная жизнь домохозяйств оказываются в значительной степени вовлеченными в сферу информации и информатики. Чем масштабнее становится сфера ИТ, тем настоятельнее оказывается потребность в экономическом анализе механизма функционирования данной отрасли.

ИТ-ландшафт современной экономики

Отрасль информационных технологий является одной из наиболее динамично развивающихся в современном мире.

Доля ИТ в ВВП современных развитых стран выросла с 1 % в 1960–1970-х годах до 4–5 % в 2000-х годах. По некоторым оценкам [5], вклад ИТ-индустрии в мировую экономику составляет почти 1 трлн долл. в год.

Многие исследования показывают, что значительная часть экономического роста современных экономик приходится на информационные технологии (см. [18; 19, р. 460–481]). Например, вклад ИТ-сектора в прирост ВВП США составил в 1990-х годах 27 %. А модель экономистов Национального бюро экономических исследований США демонстрирует, что долгосрочный рост целиком зависит от того, какой объем ресурсов направлен в ИТ-сектор. Чтобы увеличить экономический рост на один процент, необходимо перераспределить, например, трудовые ресурсы на 7 % в пользу сферы информационных технологий [16, р. 2].

Информационные технологии ведут к улучшению основного капитала, что сопровождается ростом предельного продукта капитала, а также положительным внешним эффектом для прочих факторов производства.

Доля инвестиций в ИТ в совокупных капитальных вложениях в среднем за последние двадцать лет выросла с 10 до 25–30 %, хотя довольно сильно различается по странам (табл. 1)

¹ Автор приносит глубокую благодарность за прояснение многих вопросов отрасли ИТ выпускнику программы MBA Высшей школы бизнес-информатики Сергею Бакаеву.

Таблица 1

**Доля ИТ-инвестиций в совокупных капитальных вложениях некоторых стран ОЭСД
(пятилетняя средняя, в процентах)**

Страна	1980–1984	2000–2004
США	15,1	29,9
Швеция	11,9	27,6
Финляндия	8,3	26,6
Австралия	8,4	23,8
Великобритания	7,9	23,1
Новая Зеландия	8,6	20,0
Франция	8,7	17,6
Япония	9,0	15,5

Источник: [17, р. 156].

Значительный вклад информационных технологий наблюдается в области совокупной факторной производительности. Как показывают данные табл. 2, и в США, и в Японии (наиболее «продвинутых» в этой области экономики) роль ИТ-сферы в обеспечении прироста совокупной факторной производительности приближается и даже обгоняет прочие секторы экономики.

Таблица 2

**Доля секторов экономики в приросте совокупной производительности
факторов производства, 1995–2003 гг.**

Сектор экономики	Япония	США
Информационные технологии	0,36	0,46
В том числе:		
Компьютеры	0,23	0,31
Программное обеспечение	0,04	0,06
Коммуникационное оборудование	0,09	0,08
Не ИТ-сектор	0,10	0,53

Источник: [19, р. 31].

Наблюдается расширение проникновения ИТ в бизнес-процессы самых различных организаций, механизмы государственного управления и повседневную жизнь людей.

В результате внедрения информационных технологий значительно сокращается время на проведение деловых операций и получение необходимой информации.

В среднем такие страны, как Китай, Индия, Польша, Словакия, Греция, Румыния, Бразилия, Португалия, увеличивают свои расходы на ИТ в год на 20–30 % [27, р. 16].

Растет доля предприятий, использующих Интернет в своем производственном процессе. Так, в развитых странах доля предприятий, активных в области Интернета и создания собственного сайта, составляет 94–95 %. Выделяются Финляндия (доля 99 %), Исландия (доля 99,3 %), Япония (доля 97,7 %), Нидерланды (доля 97 %). В России число подобных предприятий не превышает 53,3 %, из них только 27,7 % имеют собственные сайты [24; 17, р. 32].

Теоретические исследования ИТ-рынка

Экономическая литература, касающаяся сферы информационных технологий, базируется на нескольких теоретических положениях, которые с разными вариациями переходят из одной научной статьи в другую.

Во-первых, теоретическим фундаментом экономических исследований ИТ-отрасли является концепция внешних эффектов, товаров длительного пользования и монопольного поведения². Специфика ИТ-продукта вводится напрямую в косвенную функцию полезности в виде дополнительного коэффициента, зависящего от величины сети потребителей, например, такого вида: $u = a - p + k \cdot N > 0$, где N — число клиентов, p — цена товара; k — величина внешнего эффекта; a — максимальная готовность платить за ИТ-услугу. Основная задача исследователей здесь заключается в том, чтобы показать решение парадокса Коуза применительно к ИТ-рынку и роль монопольного продавца ИТ-услуг. Однако, как будет показано ниже, рынок информационных технологий далек от монопольного даже по отдельным сегментам. Мы видим значительное число компьютерных фирм с обширным диапазоном предоставляемых услуг. Кроме того, ИТ-продукт не может рассматриваться как товар длительного пользования, что делает неприменимым здесь теорию Коуза и ее критику.

Второе направление анализа ИТ-отрасли связано с исследованием эффективности ИТ-инвестиций и ИТ-проектов (типичные работы: [22, р. 33–43; 15, р. 349–364; 21, р. 1–13; 3]). Экономисты оценивают бизнес решения в области ИТ, факторы, от которых зависит производительность информационной системы предприятия. Это анализ на уровне фирмы. Исследователи ставят перед собой задачу оценить, каким образом фирмам лучше и полнее использовать информационные технологии, чтобы добиться более высокой отдачи от ИТ-инвестиций. Однако в данном случае не рассматривается конкуренция самих ИТ-продуктов, подразумевается, что ИТ-решения для бизнеса в принципе примерно одинаковы, что, конечно, не соответствует действительности. В частности, аналитикам, действующим в данном направлении, не удалось разрешить так называемый «парадокс производительности ИТ»: за время существования компьютерной отрасли инвестиции в область ИТ выросли в 25 раз, а производительность труда практически не изменилась, причем прирост производительности труда, например в США, даже сократился с 2,68 % в год в 1960-х годах до 1,03 % в 1990-х годах. Так куда же уходят информационные деньги?

В-третьих, имеется обширная область работ (например, [1; 7; 4]), посвященных эмпирическим и статистическим обзорам развития ИТ-отрасли, масштабы и глубины проникновения высокотехнологичных продуктов в различные сферы экономики. При всей важности подобного подхода к данной сфере здесь чувствуется недостаток экономического обобщения и теоретической базы.

Кроме того, многие исследователи уделяют внимание исключительно отдельным аспектам функционирования ИТ-сферы [2], например особенностям занятости (аутсорсинг), специфике внутренней организационной структуры ИТ-фирм (сетевые решения) или оценке доходности ИТ-инвестиций.

Таким образом, современным экономическим исследованиям индустрии информационных технологий требуется в большей степени теоретический интеграционный подход, который может предложить, например, микроэкономика. Подход к этой отрасли с точки зрения спроса и предложения представлен в данной статье. Этот подход позволяет выделить преимущества и опасности, сопровождающие развитие ИТ-сферы, с которыми вынуждены считаться и которые могут эффективно использовать все участники данного рынка.

² См. например, работы Economides N., Cabral L., Bensaid B., Jonard N., Katz M., Shapiro C.

Особенности отрасли информационных технологий

Микроэкономический анализ любой отрасли, в том числе и отрасли ИТ, целесообразно проводить по трем компонентам: спрос, предложение и равновесие. Подобная структура позволяет выявить отраслевые особенности формирования и динамики цен на продукт, а также возможные проблемы рассматриваемого рынка.

ХАРАКТЕРИСТИКИ СПРОСА НА ИТ-ПРОДУКТЫ

Особенности спроса здесь связаны с тем, что ИТ-продукт представляет собой сложный сетевой товар, максимальный ценностный эффект от использования которого достигается при определенном числе реальных и потенциальных пользователей и значительном количестве дополняемых компонентов.

ИНТЕРЕС К ИНТЕГРАЦИОННЫМ РЕШЕНИЯМ

По мере того, как ИТ-системы промышленных, торговых и финансовых предприятий превращаются в массовый товар повседневного спроса, растет интерес к универсальным ПО, которые обеспечивали бы возможность одновременного использования бизнес софта различных, чаще всего конкурирующих, производителей.

Обычно при характеристике ИТ-продукта исходят из стандартной степени его использования, как правило, полностью. Однако в действительности высокотехнологичные продукты могут применяться в самой разной степени, в зависимости от типа пользователя: начинающий пользователь; продвинутый пользователь и профессиональный пользователь. Чем больше индивид или фирма используют какой-либо ИТ-продукт, тем выше, с одной стороны, их способность применять все более и более сложные опции, предоставляемые компанией-разработчиком, и, с другой стороны, тем более значимой оказывается для них возможность применять в своей деятельности дополнительные опции самых различных ИТ-платформ. Технологическая и информационная насыщенность продукта усиливается, а издержки пользования сокращаются. Дополнительная (предельная) ценность (полезность) ИТ-продукта растет вместе с эффектом обучения и степенью интеграционных решений.

ПОВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

На ИТ-рынках проявляется высокая значимость защитных программ, поскольку неудовлетворительная защита деловой и личной информации от несанкционированного доступа и вирусов может не только затруднить нормальную деятельность компании, но и стать фактором ее банкротства.

По данным экспертов [5], примерно 211 млн долл. США ежегодно тратится на информационную защиту. Этот сегмент софта развивается наиболее быстрыми темпами.

Однако противоположная сторона — хакерство, несанкционированный доступ к информационным сетям, пиратство и промышленный шпионаж — также стремятся не отставать. При появлении новых программ, как правило, защитная составляющая превышает возможности хакеров. Однако по мере того, как ПО распространяется среди пользователей, его защитные компоненты устаревают, в результате чего-либо необходимы дополнительные ресурсы для закупки обновления, либо отказ от него. Интерес к предыдущей версии программы снижается.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ИТ

Если первоначально большие компьютеры были доступны лишь немногим крупным фирмам, то с конца 1990-х годов компактное аппаратное обеспечение распространяется повсеместно, как среди крупных, так и среди средних и мелких фирм. Наличие ИТ-системы расценивается как фактор лучшей управляемости предприятием

и престижности самого бизнеса. Фирмы затрачивают огромные суммы на закупку новейших версий программ и их многочисленных обновлений, дополнений и приложений.

Однако в 2000-х годах ситуация меняется. Исследования показывают, что, например, из 48 тыс. серверов Bank of America используются всего лишь 8–12 %. Кризисные явления в экономике, спады производства, глобальный финансовый кризис 2008 года вынуждают не только мелкий бизнес, но и крупные компании оптимизировать организационные структуры, избавляясь от всего лишнего. И в первую очередь это касается ИТ-сферы. Фирмы нацелены на выполнение прежнего объема работ при меньшем числе процессоров.

Если на первых этапах компьютеризации экономики наблюдались хаотичные инвестиции в ИТ со стороны промышленных и торговых фирм, то в настоящее время инвестиции приобретают целевой характер, они делаются для решения конкретной бизнес-задачи. На смену стандартным инвестициям приходят специфические проекты. Вместо тиражного софта компьютерным фирмам приходится сталкиваться с решениями точечных задач. Полная модернизация и покупка нового оборудования сменяется оптимизационными работами по отладке и интеграции существующей ИТ-системы.

С оптимизацией затрат на информационную сферу связано сокращение покупки часов поддержки ИТ-систем в малом и среднем бизнесе и замена лицензий ПО на договоры аренды. Исследования показывают [2, с. 108], что большая часть затрат промышленных компаний в сфере ИТ приходится на установку, наладку оборудования и его последующее гарантийное обслуживание (около 40 % расходов). На получение лицензии расходуется 7 % затрат, а само по себе высокотехнологичное оборудование обходится в 2 %.

ПОЛЯРИЗАЦИЯ СПРОСА

Когда компьютерная отрасль только зарождалась, клиентами компьютерных фирм были специально подготовленные люди, профессионалы. В то время только сотрудники технических специальностей могли обращаться с аппаратным и программным обеспечением.

По мере того, как ИТ рынок развивался, программы становились все более стандартизированными, предназначенными для решения типовых бизнес-задач, с дружелюбным интерфейсом, позволяющим непрофессионалам легко и просто обучиться необходимым навыкам.

Поляризация между двумя типами пользователей ИТ-продуктов усиливается и углубляется. На одном краю оказываются непрофессионалы, способные применять компьютеры исключительно для самых простых операций: ввода текстов и данных, простейшего анализа, поисковых систем Интернета. Другой край представлен профессионалами самого высокого уровня, которые могут не только настроить калькулятор как компьютер, но и заняться промышленным шпионажем без ведома работодателей.

Часто ИТ-фирмы выпускают ИТ-продукты в двух версиях, полная версия ПО для квалифицированных (профессиональных) пользователей и сокращенная версия ПО для непрофессионалов.

С другой стороны, по мере действия эффекта обучения, часть непрофессионалов повышает свою квалификацию до уровня продвинутых пользователей, во многом также знающих, как и люди со специальным образованием. Этому способствует система краткосрочных курсов, действующих практически при любом образовательном центре и/или компьютерной фирме.

Таким образом, поляризация спроса носит скорее динамический, чем статический характер: новые клиенты образуют область непрофессионалов, часть непрофессио-

нальных пользователей продвигается к сфере профессиональных знаний. А бывшие профессионалы могут уходить в другие отрасли бизнеса и постепенно терять навыки, отставать от последних ИТ-тенденций и переходить, вследствие этого, в сегмент менее профессиональных участников.

ОСОЗНАНИЕ ОПАСНОСТИ «ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЛОВУШКИ»

Приобретение ПО означает покупку определенного способа осуществления бизнес-процессов, специфическую философию деловых транзакций. На первых этапах развития компьютерной отрасли промышленные компании инвестировали в ИТ часто без ясного концептуального видения стратегических результатов, под влиянием импульсов и необдуманных советов. Однако с течением времени фирмы убедились в сложном и межвременном характере ИТ-продуктов, которые требуют непрерывного обновления.

Инвестиционная ловушка включает в себя невозвратные затраты на обучение персонала, оплату лицензии, расходы по модернизации и приобретению приложений, использование которых оказывается ниже минимально допустимого уровня, средства, выделяемые на системную интеграцию и установление связи с уже существующими информационными и коммуникационными системами.

Раз попав в инвестиционную ловушку, компании становятся более осторожными, более продуманно выбирают ИТ-контрагентов и оценивают предлагаемый ИТ-продукт с точки зрения его будущей функциональной совместимости с новыми версиями ПО и технологическим трендом отрасли.

Некоторые исследователи (например, [23, р. 38]) считают, что так как пользователям ПО приходится постоянно предпринимать дополнительные инвестиции в комплементарные ИТ-продукты, это означает для них риск попадания в зависимость от конкретного продавца ПО, что сопровождается хроническим недоинвестированием предприятий в информационные технологии. Решение проблемы видится в продуктах с открытым кодом³, которые служат своего рода реальным опционом для покупателей ПО. Реальный опцион в данном случае означает возможность доработки программы в нужном направлении в будущем, по мере того как такая потребность возникает (если возникает). ПО с закрытым кодом не предоставляет подобной опции, поскольку требует приобретения новой лицензии у компании-разработчика.

Чем более специфическими являются требования заказчика, тем сильнее риск инвестиционной ловушки в отношении ИТ-продуктов и выше потенциальный объем недоинвестированных ресурсов, и тем в большей степени, как показывает практика, ИТ-фирмы ориентируются на открытый код (в области, операционных систем, языков программирования, электронных библиотек и баз данных). Там же, где комплементарные вложения практически не нужны, пользователи не обладают навыками модификации программ, да и сами модификации требуются в меньшей степени, если вообще требуются, ПО с открытым кодом редки. Типичный пример — область компьютерных игр.

Как правило, новаторские программы появляются на ИТ-рынке как ПО с закрытым кодом, но с течением времени практически у каждой такой программы появляется открытый двойник. Например, для Интернет серверов Microsoft и Netscape — это программа Apache; для системного администрирования и языков программирования Java (Sun), Visual Basic и Active X (Microsoft) — это программа Perl; для почтовых агентов Exchange (Microsoft), IMail (Ipswich) и Post.Office (Software.com) — это программа Sendmail [20, р. 209].

³ Программы с открытым кодом может дорабатывать и модифицировать любой человек, обладающий соответствующими навыками программирования. Программы с закрытым кодом доступны для изменения только компании-разработчику.

ЭФФЕКТ «ПЕРЕЛЕТА»

Возникновение ИТ-рынка как в определенном смысле экзотической сферы для бизнеса привело к формированию эффекта «перелета»⁴ — ситуации, когда сферы использования и производительность многих ИТ-продуктов превышают реальные потребности непрофессиональных пользователей из мира бизнеса и тем более в области домашнего хозяйства. Закупив сложное технологическое оборудование и приобретя лицензии на комплексные компьютерные продукты, предприятия-заказчики начинают осознавать свою неспособность — в силу нецелесообразности — использовать ИТ-систему на 100 %. Это стимулирует их переходить на более дешевые базовые версии, которые зачастую поставляются небольшими ИТ-фирмами, фрилансерами и компаниями-аутсорсерами, являющимися конкурентами крупных компьютерных фирм.

ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ-ЗАКАЗЧИКИ

К решениям в области информационных технологий прибегают в настоящее время фирмы практически всех отраслей экономики. Наиболее частые заказы приходятся на компании финансового сектора и банки. На втором месте находятся сами ИТ-фирмы и телекомы. Третье место по частоте заказов занимает розничная торговля. Согласно исследованиям [6], среди совокупных мировых расходов на информационные технологии на промышленность приходилось в 2007 году 20,89 %; телекоммуникационные фирмы заказали 17 % всех ИТ продуктов, финансовый сектор — 20 %; государственный сектор — 15,5 %; торговля — 8,9 %; транспорт — 4,4 %; коммунальные службы — 4,4 %; здравоохранение — 4 %; образование — 2,2 %; прочие отрасли — примерно 1,9 %.

КОНФИГУРАЦИЯ СПРОСА

Подведем итоги.

Фундаментальная теория спроса говорит о том, что спрос на какой-либо товар можно оценить на основе равновесия потребителя⁵, достигаемого там, где предельная полезность товара в денежном виде (предельная ценность товара) оказывается равной его цене:

$$MV(Q) = \frac{MV(Q)}{\lambda} = P(Q),$$

где λ — предельная полезность денег.

Так как обычно предельная полезность каждой дополнительной единицы товара падает, то спрос традиционно носит нисходящий характер. Однако ситуация меняется для ИТ-рынка. Как мы видим, некоторые факторы спроса действуют в сторону сокращения объема продаж при росте цены товара (традиционная функция спроса), в то время как другие могут вести к увеличению объема продаж. По мере того как рынок развивается, объемы продаж увеличиваются, форма спроса не остается неизменной.

Спрос на ИТ-продукт носит волнообразный характер (рис. 1).

Восходящая волна (участок 1) объясняется преобладанием эффекта роста предельной полезности нового ИТ-продукта под действием эффекта сети и эффекта обучения. Происходит массовое внедрение на рынок непрофессиональных пользователей. Преобладают программы с закрытым кодом. Фирмы слабо осознают опасность инвестиционной ловушки. Эффект оптимистичных ожиданий от внедрения информационных систем увеличивает предельную полезность ИТ-продукта и стимулирует готовность платить. Этот эффект отчасти аналогичен эффекту сноба, выделенному Т. Вебленом

⁴ По выражению исследователя ИТ-отрасли Николаса Карра [8].

⁵ Условие Куна—Такера оптимизационной задачи потребительского выбора. Мы считаем, что товар покупается, иначе не имеет смысла говорить о спросе на него.

для рынка потребительских товаров роскоши. В определенном смысле здесь новые ИТ-решения и являются подобным товаром роскоши для промышленных предприятий и индивидуальных пользователей.

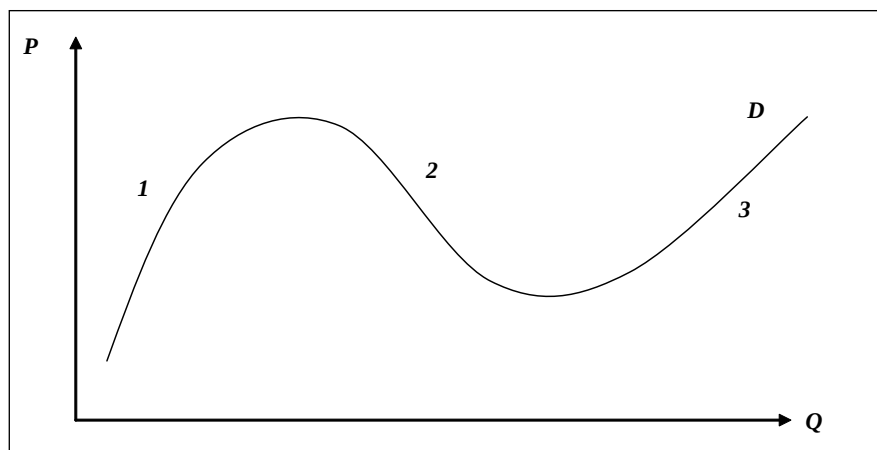


Рис. 1. Конфигурация спроса на ИТ-продукт

Нисходящая волна (участок 2) преобладает тогда, когда усиливается несанкционированный доступ (хакерство) к данному ИТ-продукту, а потенциальные клиенты начинают осознавать опасность инвестиционной ловушки и приступают к оптимизации затрат на ИТ. Кроме того, профессиональные пользователи уходят с этого рынка, чтобы заняться освоением новых ниш. ПО с открытым кодом создают конкуренцию коммерческим продуктам.

Следующая восходящая волна (участок 3) проявляется там, где усиливается потребность в интеграционных решениях, непрофессиональные потребители в значительной степени становятся продвинутыми пользователями (что усиливает их интерес к продукту и, соответственно, его предельную полезность для них), а компании — разработчики выдвигают новую версию базового продукта, либо предлагают новые приложения.

Поскольку модернизация программ и расширение потенциальной клиентской базы может продолжаться, восходящий и нисходящий участки спроса будут чередовать друг друга.

Обратимся теперь к характеристике предложения.

Особенности предложения ИТ-отрасли

ВОЛНООБРАЗНЫЙ ХАРАКТЕР ДИНАМИКИ ОТРАСЛИ

Развитие ИТ-отрасли и со стороны предложения подвержено волнообразной динамике (хотя это волна другой природы). Вначале инновационный продукт появляется у одного-двух компьютерных компаний-лидеров рынка. Этот ИТ-продукт подвержен многочисленным доработкам, устраняются первичные ошибки, товар подстраивается под более массового заказчика. Здесь в отрасль входит большое число фирм-последователей, которые, как правило, являются скорее имитаторами, чем инноваторами. Объемы продаж растут. Все потенциальные клиенты оказываются охваченными данным ИТ-продуктом. Как только пик рынка достигнут, компании-разработчики выпускают следующую компьютерную конфигурацию. Старый ИТ-продукт отходит на второй план. Его производство либо резко прекращается, либо уходит в малозначительную нишу. И волна повторяется вновь. (рис. 2).

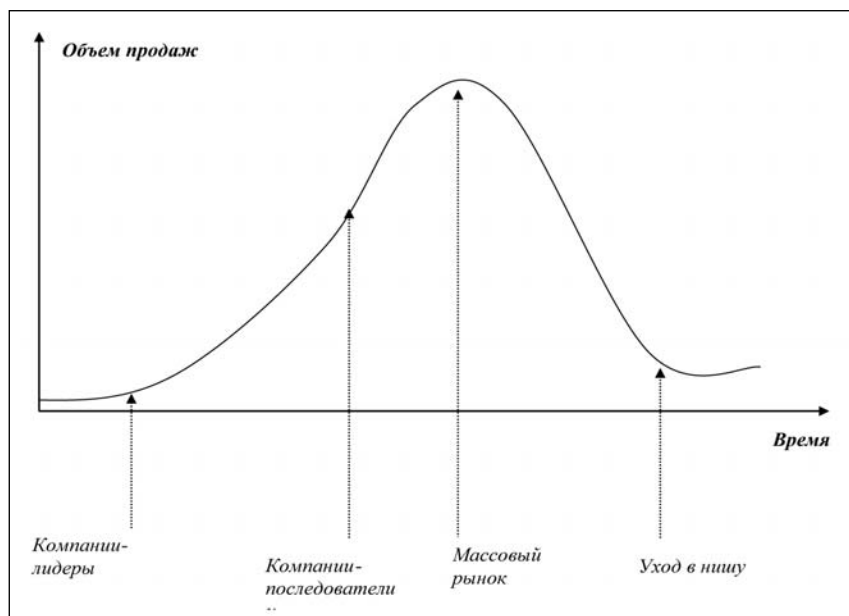


Рис. 2. Этапы «волны» в предложении информационных технологий

Каждая волна ИТ-отрасли характеризуется сменой не только технологической парадигмы развития аппаратного и программного обеспечения, но и лидеров рынка.

Первая волна компьютерного производства относится к 1950–1960 годам, когда преобладающим продуктом были объемные и дорогостоящие мейнфреймы. Доминировала на рынке компания IBM, которую окружали достаточно яркие «звезды» бизнеса — фирмы Burroughs; Univac; NCR; Control Data; Honeywell.

Вторая волна ИТ-отрасли пришлась на 1970–1980 годы с преобладанием мини-компьютеров, персональных компьютеров, более простых и более удобных в использовании для непрофессиональных пользователей. Предыдущее лидерство сменилось новыми игроками, компаниями Digital Equipment Corporation; Data General; Prime; Wang.

Конец 1980-х — начало 2000-х годов характеризуется третьей волной компьютерного бизнеса с развитием клиент-серверных систем, полной автоматизацией производства, появлением операционных систем Windows и Unix и дружелюбного в целом интерфейса по отношению к обыкновенным заказчикам уровня домохозяйства. Доминирование на рынке переходит к компаниям Microsoft; Apple; Compaq; Dell; Hewlett Packard (HP); Sun.

С 2002 года многие исследователи выделяют начало четвертой волны ИТ-отрасли. По выражению главного редактора журнала Forbes [12], начинается «дешевая революция», когда дешевые программные пакеты с открытым кодом и сервера на платформах PC под управлением Linux — операционной системы с открытым кодом — вытесняют сугубо коммерческие продукты. Новые лидеры рынка ищутся среди Rackable; Azul; Red Hat; MySQL; ActiveGrid; Zimbra; Ingres и других небольших компьютерных фирм, нацеленных на активизацию открытых систем в области разработки ПО, управления баз данными; виртуализации; маршрутизаторов и новых программных оболочек для ПК.

С четвертой волной связано и стремление к использованию интернет-решений для бизнеса и рядовых пользователей. Интернет-программы, которые можно не покупать, а взять в аренду, оказываются в 2–3 раза дешевле традиционных ПО. Например, компания Amazon.com предоставляет вычислительные мощности и услуги по хранению данных на основе либо временных предпочтений клиентов (15 центов за гигабайт в месяц), либо требуемых объемов (10 центов в час за гигабайт).

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА

ИТ отрасль характеризуется значительными первоначальными вложениями. Однако если компьютерная программа уже написана, ограничений для ее воспроизводства с точки зрения технологии практически не существует. Копирование и распространение ИТ-продуктов почти не требует затрат и может, с экономической точки зрения, рассматриваться как сопровождающаяся нулевыми предельными издержками.

Конечно, в области аппаратного обеспечения предельные издержки отличны от нуля. Однако статистика свидетельствует о том, что в совокупных ИТ-расходах предприятий и домохозяйств доля компьютеров и периферийных устройств неуклонно сокращается, а доля ПО и обслуживания растет. Например, в 2003 году на «железо» приходилось во всем мире около 24 % затрат, в то время как на софт — более 37 %, а вместе с обслуживанием — более 70 % совокупных расходов⁶.

Это означает наличие в ИТ-отрасли ярко выраженного, существенного положительного эффекта масштаба, в результате чего предложение приобретает нисходящую форму, характерную для отраслей с преобладанием естественной монополии или естественной олигополии (рис. 3).

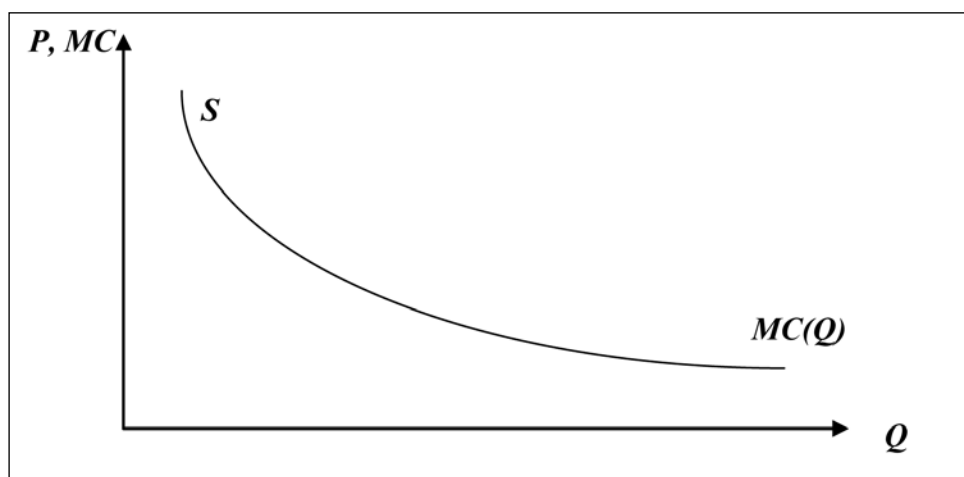


Рис. 3. Предложение на ИТ-рынке

ДРУГАЯ ПРИРОДА КОНКУРЕНЦИИ

Информационные технологии изменяют природу конкуренции.

Наличие сетевого эффекта и точки «критической массы» означает, что лучший продукт с точки зрения качества и технологических характеристик не всегда оказывается в числе победителей. Первостепенную роль играют ожидания потребителей относительно того, какая именно из конкурирующих технологий окажется доминирующей. Большая клиентская база компании в этих условиях служит сигналом жизнеспособности фирмы [14 р. 303, 327]. Потребители формируют свои ожидания, опираясь на известность бренда, влияние СМИ (насколько часто продукт упоминается в популярной прессе), предварительные объявления о разработках со стороны самих ИТ-компаний.

Кроме того, производители могут продавать меньшее число оригинального продукта, поскольку существует опасность незаконного воспроизведения и, следовательно, сильна конкуренция со стороны незаконных копий, вторичного рынка и рынка аренды (подробнее об этом см. [25, р. 473–488]).

⁶ Рассчитано на основе данных статьи [1, с. 3–9].

Государство представляет собой важный фактор эволюции ИТ-рынка и его дифференциации по различным сегментам. Государство может оказывать поддержку лидеру отрасли в разработке отраслевого стандарта, что ведет к усилению сетевого эффекта. Например, в США Институт инженеров по электротехнике и радиоэлектронике (IEEE) определяет сетевые стандарты локальных сетей.

Таким образом, в сфере ИТ-конкуренция имеет место главным образом не внутри рынка, а за рынок, за выбор потребителями той или иной высокотехнологичной платформы.

Соединение эффекта масштаба с конкуренцией за рынок проявляется в особой динамике цен в данной отрасли.

ДИНАМИКА ЦЕН

За период существования ИТ-отрасли цены на аппаратное и программное обеспечение снизились многократно. Например, в Японии в среднем цены на ИТ-продукты в 2000 году составляли $1/80$ от их стоимости в 1960 году.

Относительная цена ИТ-продуктов с точки зрения не-ИТ-продуктов представлена на графике 4 ниже.

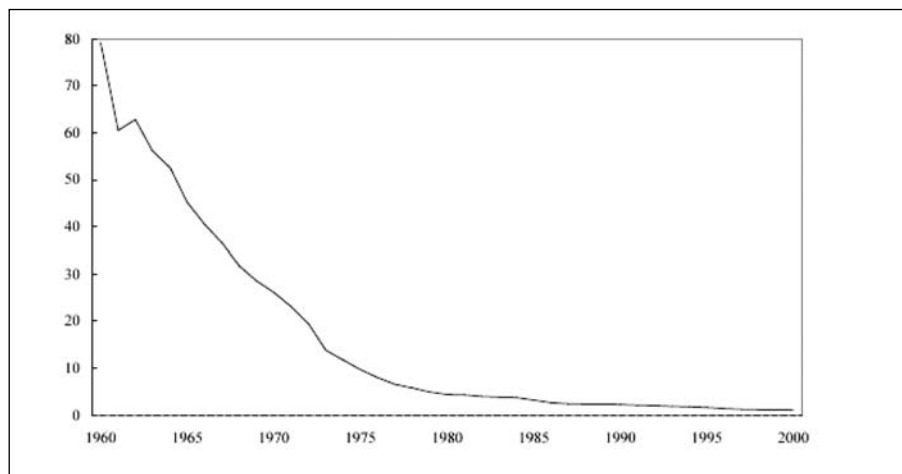


Рис. 4. Относительные цены ИТ-продуктов по сравнению с не-ИТ-товарами

Источник: [16, р. 2]

Динамика относительных цен в ИТ-отрасли на примере экономики США представлена в табл. 3.

Таблица 3

Темпы изменения цен в среднем за период, в процентах

Отрасль	1948–1973	1973–1989	1989–1995	1995–2003
Информационные технологии	–4,3	–9,1	–7,5	–11,5
В том числе:				
Производство компьютеров (аппаратного обеспечения)	–21,9	–21,5	–15,2	–31,3
Разработка программного обеспечения (ПО)	–5,0	–5,1	–5,3	–3,9
Отрасли, не относящиеся к информационным технологиям	–0,9	–0,1	–0,1	–0,6

Источник: [19, р. 474, Table 5].

По подсчетам экономистов, благодаря снижению цен на компьютеры потребители выиграли для разных стран 417×10^6 — 1351×10^6 долл., хотя за весь период существования ИТ-отрасли расходы на ИТ-продукты существенно выросли и составляли, например, в конце XX века величину порядка 60×10^6 долл. [10, р. 742–755].

РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ

Каким будет равновесие на ИТ-рынке?

Соединим графики спроса и предложения в отрасли (рис.5).

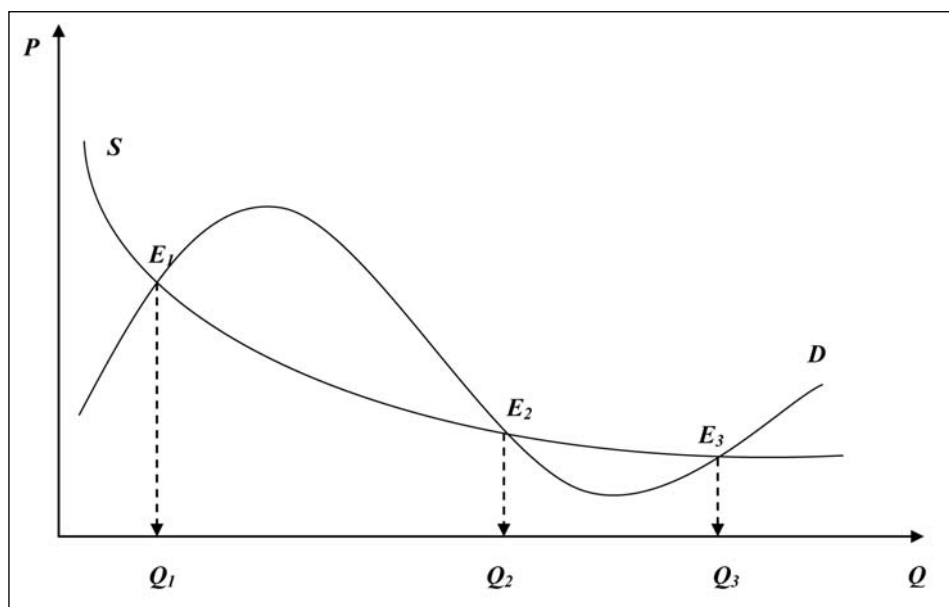


Рис. 5. Равновесие на ИТ-рынке

Соотношение спроса и предложения на рынке сетевого продукта показывает возможность двух типов равновесий. Точка E_1 — это ситуация неустойчивого равновесия при небольшом объеме продаж (небольшом числе покупателей). Здесь потенциальные пользователи сетевого товара испытывают пессимистические ожидания относительно дальнейшего роста сети и при малейших колебаниях на рынке уходят с него, Рынок закрывается. Точка E_2 характеризует возможность устойчивого равновесия при большом объеме продаж. Сеть становится распространенной, ожидания оптимистичны, пользователей сетевым продуктом достаточно для компенсации первоначальных и текущих затрат.

Точка E_3 также характеризует неустойчивое равновесие, которое возникает тогда, когда появляется опасность несанкционированного использования ИТ-продукта в массовом масштабе, а фирмы готовят новую, улучшенную, версию. Несмотря на то что пока клиентов достаточно, малейшее отклонение от равновесия — под действием слухов, объявлений, рекламной кампании конкурентов — и рынок резко уменьшается, объем продаж будет падать до уровня Q_2 .

В каких случаях мы можем предполагать достижение равновесия на сетевом рынке по сценариям E_1 , E_3 или по сценарию E_2 ? Каковы условия, при которых рынок выберет точку E_2 , а не точку E_1 , точку E_3 , а не точку E_2 ?

Можно исследовать условия стабильности и нестабильности равновесия, используя частичный подход при линейных участках спроса и предложения.

Предположим, что спрос и предложение представлены линейными функциями. Введем параметр времени. Пусть величина спроса (объем покупок) непосредственно реагирует на текущую рыночную цену, а объем предложения изменяется под влиянием цены с некоторым запаздыванием. Такой выбор динамики спроса и предложения

легко объяснить на основе эмпирических наблюдений. Потребитель быстрее приспосабливается к текущему состоянию дел, в отличие от производителя, который сможет отреагировать на текущую рыночную ситуацию только в следующем периоде времени, когда закончится следующий цикл производства и продавец вновь выйдет на рынок.

Тогда динамическая функция спроса будет равна: $Q \frac{D}{t} = a - b \cdot P_t$.

Динамическая функция предложения составит: $Q \frac{S}{t} = c + d \cdot P_{t-1}$.

Рассмотрим случай⁷, когда $a > c$ и $b > 0$, $d > 0$.

В равновесии величина спроса равна величине предложения: $Q \frac{D}{t} = Q \frac{S}{t}$. Поэтому получаем следующее рекуррентное выражение, характеризующее динамику рыночной цены:

$$P_t = \frac{a-c}{b} - \frac{d}{b} \cdot P_{t-1}.$$

Найдем ряд цен. Если цена начала отсчета (нулевого периода) равна P_0 , то цена первого периода времени будет равняться:

$$P_1 = \frac{a-c}{b} - \frac{d}{b} \cdot P_0.$$

Цена второго периода окажется равной:

$$P_2 = \frac{a-c}{b} - \frac{d}{b} \cdot P_1.$$

Но в выражении для цены второго периода мы можем заменить цену первого периода ее соотношением с базовой ценой (ценой нулевого периода):

$$P_2 = \frac{a-c}{b} - \frac{d}{b} \cdot \left(\frac{a-c}{b} - \frac{d}{b} \cdot P_0 \right).$$

Подобным образом мы можем последовательно подставлять цену предыдущего периода в цену последующего периода. Тогда для цены периода t мы получим следующее выражение:

$$P_t = \frac{a-c}{b} \cdot \left[1 - \frac{d}{b} + \left(\frac{d}{b} \right)^2 + \dots + (-1)^{t-1} \cdot \left(\frac{d}{b} \right)^{t-1} \right] + (-1)^t \cdot \left[\frac{d}{b} \right]^t \cdot P_0.$$

Первая часть здесь — $\frac{a-c}{b} \cdot \left[1 - \frac{d}{b} + \left(\frac{d}{b} \right)^2 + \dots + (-1)^{t-1} \cdot \left(\frac{d}{b} \right)^{t-1} \right]$ — представляет собой геометрическую прогрессию с первым членом $\frac{a-c}{b}$ и знаменателем $\frac{d}{b}$. Сумма данной геометрической прогрессии находится как:

$$S = \frac{a-c}{b} \cdot \frac{1 - (-1)^t \cdot \frac{d^t}{b}}{1 + \frac{d}{b}}.$$

И цена в период t будет равна: $P_t = S + (-1)^t \cdot \frac{d^t}{b} \cdot P_0$.

⁷ Результат не изменится и при произвольных параметрах b и d . Просто тогда их надо брать по модулю.

Когда на рынке устанавливается равновесная цена, это означает, что цены двух периодов, t и $(t-1)$, равны между собой. Обозначим равновесную цену P^* . Тогда произвольную цену в любой период времени можно, используя полученную выше формулу, выразить через первоначальную цену P_0 и равновесную цену P^* :

$$P_t = [P_0 - P^*] \cdot \left(\frac{-d}{b} \right)^t + P^*.$$

Теперь мы можем полностью проанализировать динамику рыночных цен.

Если $0 < \frac{d}{b} < 1$, то выражение $\left(\frac{d}{b} \right)^t$ стремится к нулю с увеличением t . Сумма геометрической прогрессии имеет конечный предел. Ценовой ряд сходится к равновесной цене. Амплитуда колебаний цен уменьшается с каждым периодом, пока не будет достигнута равновесная цена. Это равновесие окажется устойчивым (стабильным).

При отклонении текущей цены от равновесной на таком участке рынка цена стремится вернуться к равновесному уровню путем ряда взаимодействий между спросом и предложением.

Если $\frac{d}{b} > 1$, то сумма геометрической прогрессии стремится к бесконечности, ценовой ряд расходится. Колебания цен усиливаются с течением времени. Раз отклонившись от равновесной цены, текущая цена никогда не вернется к равновесию. Равновесие окажется неустойчивым (нестабильным).

Если $\frac{d}{b} = 1$, то на рынке будут происходить колебания с постоянной амплитудой. Равновесие также окажется неустойчивым, но эта неустойчивость носит локальный характер, цена движется по замкнутому контуру.

Параметры спроса и предложения b и d связаны с соответствующими ценовыми эластичностями. Поэтому можно заменить условия стабильности при линейных функциях более общими условиями. Стабильное равновесие на рынке будет наблюдаться в том случае, когда $b > d$ или ценовая эластичность спроса превышает ценовую эластичность предложения (по абсолютному значению). Нестабильное равновесие означает, что $b < d$, то есть ценовая эластичность спроса меньше ценовой эластичности предложения (по абсолютному значению). Равенство эластичностей приведет к формированию колебательного механизма рынка с постоянной амплитудой.

Обратимся теперь к ситуации в российской экономике.

РАЗВИТИЕ ИТ-РЫНКА В РОССИИ

Согласно статистическим данным [28], затраты на информационные технологии составляют (2008) в торговле — 5,9 % объема продаж; в металлургии — 4,9 %; в электроэнергетике — 7,5 %; в нефтегазовой отрасли — 8,3 %; в государственных структурах — 24,3 %; в финансовом секторе — 18,0 %; в телекоммуникационной отрасли — 9,1 %.

В целом на рынок ИТ в России приходится 1,4 % ВВП РФ, что значительно меньше по отношению ко многим другим странам. Например, в США отрасль ИТ отвечает за 5 % ВВП. Еще более значительное отставание России наблюдается в области предоставления ИТ-услуг на экспорт. Объем рынка ИТ-услуг на экспорт равен 14 % отрасли в России, что гораздо меньше, чем, к примеру, 70 % в Израиле или 80 % в Индии [5].

Согласно исследованию журнала Economist [11], индекс конкурентоспособности

в ИТ-сфере для России составляет 28,0, что соответствует уровню Индии (29,1) и Китая (27,9), но гораздо меньше лидеров — экономик США (77,4); Японии (72,7); Великобритании (67,1) и Австралии (66,5). По расчетам Всемирного банка [26], доля ИТ-продукции в экспорте России равна 1 %, в импорте — 10 %. В США аналогичные цифры — 16 и 15 %; в Великобритании — 21 и 14 %; в среднем по странам зоны евро — 10 и 11 %. Пользователи Интернета в России составляют 21 человек на 100 жителей, что гораздо меньше США (74 чел.), Великобритании (65 чел.), Финляндии (79 чел.) и зоны евро (59 чел.).

Отстает Россия и по числу компьютеров на 100 человек: 13 по сравнению с 80–81 в США, Великобритании и других развитых странах. Расходы России на информационные и коммуникационные технологии в десять раз меньше аналогичных затрат развитых стран (374 долл. на душу населения по сравнению с 3 417 долл. в США и 3 063 долл. в Великобритании) и почти в два раза меньше, чем в мире в целом (608 долл.).

В целом, ИТ-сфера в России находится на довольно низком уровне развития. В частности, об этом свидетельствуют данные о числе активных пользователей Интернет-ресурсами. Например, в 2008 года только 12 % россиян регулярно применяли Интернет в своей деятельности. Это меньше, чем мир в целом (21,9 %), меньше данных по Азии (15,3 %) и Латинской Америке (24,1%) и гораздо ниже, чем в Европе (48,1 %) и Северной Америке [9, с. 57] (73,6 %). Доля предприятий, которые размещают заказы через Интернет, в России составляет 30,7 %, что в полтора-два раза ниже стран-передовиков: Австрии (51 %); Бразилии (52,1 %), Великобритании (62 %), Дании (59 %) и Швеции (70 %).

В то же время необходимо отметить, что в России в настоящее время завершился процесс первичной автоматизации предприятий. Все крупные и большинство средних и мелких российских компаний автоматизированы. Экстенсивный рост возможен здесь либо за счет вновь возникающих фирм, либо в области среднего и малого бизнеса.

Так как предприятия России оказались по большей части «поделенными» в качестве клиентов ИТ-компаний, сформировав тем самым в большей или меньшей степени инвестиционную ловушку для себя, конкуренция из преимущественно ценовой области переходит к сфере продуктовой дифференциации. Компьютерные фирмы начинают конкурировать за будущие ИТ-рынки — возможность обновления оборудования и ПО.

Изменения претерпевают цели внедрения ИТ-систем. На первом этапе автоматизации крупные компании стремились использовать информационные технологии для модификации бухгалтерской отчетности по мировым стандартам в периоды допуска акций к мировым фондовым рынкам и поиска иностранных инвесторов. Здесь наличие передовой ИТ-архитектуры, даже без учета реальной потребности в ней самого предприятия, служило сигналом высокого уровня управляемости и соответствующего качества бизнес-процессов в компании. Крупные фирмы в этих условиях могли и не задумываться особо о величине расходов на ИТ.

По мере того как системы управления ресурсами предприятий становятся массовым товаром и автоматизация охватывает компании второго и третьего эшелона, фирмы начинают ставить долгосрочные цели развития предприятия перед ИТ-компаниями. Промышленные фирмы начинают оценивать повседневную эффективность ИТ-системы в деле повышения степени контроля над своими внутренними и внешними деловыми операциями. В этих условиях большую значимость приобретают не стандартные базовые продукты, прикладные приложения, специфицированные под конкретного клиента и конкретную бизнес-задачу.

О том, что конкуренция в ИТ-сфере в России еще не достигла жесткости зарубежных стран, говорят, например, данные о сроках реализации ИТ-проектов. Если в США в среднем 44 % ERP систем было установлено за 3–6 месяцев, а еще 25 % — за 6–9 месяцев, то в России около 70 % подобных проектов было реализовано за 9–12 месяцев, причем еще более 10 % установок приходилось на срок свыше 1 года [13, с. 97]. Это свидетельствует о высокой степени терпеливости клиентов — руководителей промышленных предприятий, которые практически не занимаются сравнением альтернативных вариантов ИТ-систем конкурирующих фирм и, однажды выбрав, возможно, случайным образом, ИТ-архитектуру, будут придерживаться своего решения довольно длительный период времени.

По данным Gfk Retail&technology [29], выбирая новые высокотехнологичные продукты 39 % российских потребителей демонстрируют среднюю приверженность к брендам; 29 % — выше средней и 32 % — ниже средней. При покупках компьютерных дополнений 52,8 % пользователей всегда выбирают товары из ограниченного числа знакомых брендов, а 17,5 % всегда берут продукты одной и той же ИТ-фирмы.

Таким образом, Россия находится еще в самом начале развития ИТ-рынка, и в отличие от развитых стран, которых может поджидать ловушка нестабильности E_3 , российская сфера информационных технологий может демонстрировать опасность нестабильности E_1 при малом объеме продаж. Чтобы избежать или, по крайней мере, минимизировать риск подобного исхода для ИТ-рынка в России, необходимо стимулировать данную отрасль, в том числе и с помощью государственной промышленной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Василевский Э. Информационные технологии: масштабы и эффективность использования. МЭиМО. 2006. № 5.
2. Воронина Н.В., Воронина А.М. Аутсорсинг: оффшорная разработка ПО. ЭКО. 2006. № 7.
3. Деверадж С., Кохли Р. Окупаемость ИТ. Измерение отдачи от инвестиций в информационные технологии. М., 2005.
4. Дзюба С.А. ERP – системы: мейнстрим или тупик? ЭКО. 2009. № 4.
5. Исследование компании IDC.
6. Исследование рейтингового агентства «Эксперт – РА».
7. Казанцев С.Ю., Фролов И.Э. Условия и потенциал развития российского инфокоммуникационного комплекса. Проблемы прогнозирования. 2006. № 4.
8. Карр Н. Блеск и нищета информационных технологий. М.: ИД «Секрет фирмы». 2005.
9. Стрелец И. Обменные сделки в условия электронной коммерции. МЭиМО. 2009. № 4.
10. Bresnahan T. Measuring the spillovers from technical advance: mainframe computers in financial services. The American Economic Review. 1986. V. 76. № 4.
11. Economist Intelligence Unit. The means to compete. Benchmarking IT industry competitiveness. A Report. The Economist. 2007. July.
12. Forbes, апрель 2003, русская версия — ноябрь 2006.
13. Forbes. Декабрь 2006 г.
14. Gellaugher J., Yu-Ming Wang. Understanding network effects in software markets: evidence from Web server pricing. MIS Quarterly. 2002. V.26. № 4.
15. Gunasekaran A., Love P., Rahimi F., Miele R. A model for investment justification in information technology projects. International Journal of Information Management. 2001. V. 21.
16. Hayashi F., Nomura K. Can information technology be Japan's savior? NBER Working Paper 11749. November 2005. www.nber.org/papers/w11749/.
17. Information and Communications for Development. Global Trends and Policies. World Bank Report. 2006. www.worldbank.org.
18. Jorgenson D.W. Economic Growth in the Information Age. MIT Press. Cambridge. 2002.
19. Jorgenson D., Motohashi K. Information technology and the Japanese economy. Journal of the Japanese and International Economies. 2005. V. 19.
20. Lerner J., Tirole J. Some simple economics of open source. The Journal of Industrial Economics. 2002. V.50. № 2.
21. Osei — Bryson K.-M., Ko M. Exploring the relationship between information technology investments and firm performance using regression splines analysis. Information & Management. 2004. V. 42.
22. Prattipati S., Mensah M. Information systems variables and management productivity. Information & Management. 1997. V. 33.
23. Schwarz M., Takhteyev Y. Half a century of public software institutions: open source as a solution to hold-up problem. NBER Working Paper 14946. May 2009. www.nber.org/papers/w14946/.
24. UNCTAD information economy database. 2007.
25. Varian H. Buying, sharing and renting information goods. The Journal of Industrial Economics. 2000. V. 48. № 4.
26. World Bank Database, 2006–2008, через электронные ресурсы библиотеки ГУ-ВШЭ.
27. Zhen-Wei Qiang Ch., Pitt A. Contribution of Information and communication technologies to growth. World Bank Working Paper 24. December 2003. www.worldbank.org
28. Данные Росстата: www.gks.ru.
29. Газета «Ведомости»: www.vedomosti.ru.

ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Дж. ГАЛАССИ

профессор экономики предприятия
Университет Пармы, Италия

e-mail: giuseppe.galassi@unipr.it

Пер. с английского

А.А. ОГАНЕСЯН

Истоки «информационной экономики» можно отследить, изучая развитие моделей рационального выбора с учетом неопределенности, демонстрирующих, что если процесс принятия решений агентом удовлетворяет неким фундаментальным логическим аксиомам, то такое поведение можно назвать максимизацией его ожидаемой полезности, достигаемой в результате соответствующих действий, при допущении, что субъективная вероятность известна, а лицо, принимающее решения, использует это знание для максимизации собственной функции полезности. Именно таким образом становится возможной реализация модели принятия оптимального решения, при существующем риске беспорядочного применения оптимизационных моделей к реальным проблемам. Несомненно, экономико-информационные модели чрезмерно упрощены, поскольку деятельность агента, осуществляющего принятие решений, протекает в сложной системе распределения вероятностей лишь с несколькими трудноосуществимыми оценками и прогнозами или распределениями с ограниченной дисперсией, то есть в чрезвычайно непростых условиях. К тому же, оценка вероятности *априори*, необходимая для определения ценности информации, может определяться состоянием окружающей среды независимо от опыта компании или ее регулирующей деятельности. Эти модели не предполагают способа проверки корректности изменений вероятности, или *априорной* вероятности, и не предоставляют метода оценки возможностей, предвидения новых ситуаций, прогноза новых результатов или разработки новых усовершенствованных условий для использования информации. Тем не менее, оценка информации и информационных систем представляет собой чрезвычайно важный аспект, потенциально плодотворное направление исследований, изобилующее теоретическими суждениями.

1. Очевидно, что основополагающие принципы, на которых базируется информационно-экономический подход, представлены в общей теории равновесия Дебре [19] и модели рационального человека Сзвейджа [60, 59, 23, 38], согласно которой все предпочтения, намерения и ощущения индивида теряются в функции полезности, характеризующейся непрерывностью и транзитивностью¹. Это означает, что находящийся в центре нашего внимания подход опирается лишь на модели, основанные на максимизации ожидаемой полезности при условии, что субъективная вероятность известна, а лицо, принимающее решения, использует это знание в целях максимизации собственной функции полезности². Акцент, таким образом, делается

¹ Сегодняшнее состояние информационной экономики прекрасно отражено в следующих работах: [7, 8, 9]. На немецком языке сочетание информационных перспектив с традиционным бухучетом см. в работах [24, 25, 63]. В итальянской литературе главная работа по информационной экономике — это книга А. Чиллони [10]. См. также некоторые работы Дж. Галасси [34, 33] и А. Чиллони [11, 12, 13, 14].

² Оценка параметров, направленная на то, чтобы сделать модель рабочей, требует определенных навыков, и здесь нужно упомянуть управленческую функцию, которую следует делегировать «информа-

на том, что в основе деятельности — максимизация ожидаемой полезности, а эта концепция, в свою очередь, ведет к заключению, что процесс контроля — это явление *ex ante*, в большей степени сосредоточенное на принятии решений, чем на оценке результатов³ [22].

«Информационная экономика» рассматривает процесс контроля прежде всего со ссылкой на действующего индивидуума, анализирующего собственные модели принятия решений и их характеристики, а затем последовательно переключает внимание на множество действующих субъектов, исследуя, каким образом они формируют свои функции для ранжирования предпочтений.

«Теория игр» фон Неймана и Моргенштерна, с одной стороны, рассматривает индивидуальные решения, а с другой — ситуации, в которых может возникнуть сговор, характеризующиеся как групповое принятие решений⁴. Основной же анализ групповых решений провели Дж. Маршак и Р. Раднер [43], внеся тем самым весомый вклад в информационную экономику. Эта «теория групп» направлена на поиск оптимизации распределения различных заданий среди действующих лиц, образующих руководящую группу. Так, цель данной теории заключается не только в поиске субъекта и объекта знания, но и в стремлении ответить на вопрос, какую организационную структуру, включающую информационный план и план распределения, следует использовать, принимая во внимание издержки и другие ограничения⁵.

ционному аналитику», который осуществляет выбор системы измерений и передает соответствующее сообщение лицу, принимающему решения. Так, «информационный аналитик» способен влиять на действия, которым отдают предпочтение те, кто решает, а выбор этих действий представляет собой проблему координации множества действующих субъектов. В данной ситуации необходимо, чтобы информационный эксперт-консультант — тот, кто осуществляет выбор информационной системы и обеспечивает ее работоспособность, — и принимающее решения лицо одновременно максимизировали свои функции полезности. Данная координационная проблема — особый случай «функции благосостояния», которая обеспечивает упорядочение действий в соответствии с групповыми предпочтениями.

В бразильской литературе примечательны работы: профессора Франсиско д'Ауриа, содержащие эпистемологические подробности и посвященные историческому развитию науки о бухгалтерском учете, обобщению методов бухгалтерского учета и формулировке принципов «чистого бухучета» [15]; профессора Америкго Матеуса Флорентино о математических основах теории бухгалтерского учета и его матричном представлении применительно к микро- и макросистемам учета [31, 32]; профессора Антонио Лопеса де Са, предложившего философский синтез общей теории бухучета [18]; в другой работе того же автора установлено единство истории и философии бухгалтерского учета [16], а в [17] содержится «сумма» его размышлений и научных исследований.

³ Об информационной экономике, наряду с работами, уже упоминавшимися в других сносках, см. [2, 3, 28, 29, 37, 48, 49].

⁴ Как правило, в «теории игр» рассматривается двое или большее количество человек, характеризующихся различными признаками, такими как желания, интересы и предпочтения, ограниченных в своем поведении определенными условиями их осуществимости, правилами игры или, по крайней мере, приписывающих событиям различную вероятность; действия каждого игрока условно-эффективны. Проблема заключается в том, чтобы, если это возможно, прийти к соглашению, которое удовлетворило бы интересы, преследуемые каждым игроком, так чтобы никакие изменения не могли улучшить его положение. Будучи достигнутым, такое соглашение, называемое «жизненным», будет соблюдаться, и в этом смысле под «жизненностью» может пониматься как распространение условий оптимизации в случае принятия решения единственным субъектом на процесс, в котором участвует группа лиц. «Жизненное» соглашение между игроками, соответствующее выбору наилучшего информационного портфеля и наилучшему из возможных вариантов основанного на этой информации поведения, развивается в результате наделения каждого участника функцией выполнения определенного вида деятельности, включая, как вариант, задачу сбора и объединения конкретных блоков информации.

Критику теорий принятия решений, в том виде как она изображена в теории игр с множеством игроков, теории статистических решений или микроэкономики, основанную на их неполноте и потенциальной способности формирования вводящих в заблуждение основополагающих принципов разработки информационных систем см. в работе [40, цит. по [41]].

⁵ Внимание обращено на установление информационной структуры компаний, которые рассматриваются как «группы» или команды. «Группа» определяется как организация, члены которой имеют одинаковые интересы и убеждения, но располагают неодинаковой информацией. Проблема, таким образом, заключается в том, как распределить между членами группы исследовательскую, комму-

Оценка информации и информационных систем, таким образом, независимо от того, насколько высока может оказаться их ценность для их разработчиков и пользователей, является лишь одним аспектом информационной экономики. Взаимосвязь с теорией систем, теорией организации, экономикой бизнеса, а также с супер-системами, обслуживаемыми посредством информационных систем, проявляется различными способами.

Информационная экономика включает в себя модели вида «издержки—выгоды», принимающие в расчет последние достижения в области теории вероятности и современных математических процессов — включая наиболее сложные формы программирования и тонкости многоэтапного анализа, — учитывая рамки, образующиеся в результате полной зависимости от оптимизационных теорий, неспособных объединять важные соображения⁶.

Ясно, что методы построения моделей требуют единой структуры, обуславливающей возможность применения имеющихся предпочтительных аксиом и определенных вероятностных правил, однако результирующая модель является упрощенным представлением, ввиду того что поведение и цели агентов задаются условно⁷. Результаты однозначно определяемы, как в случае с наиболее строгими экономическими моделями, за счет операционного содержания и упрощенного представления о состоянии внешней среды. Такая модель может рассматриваться как классическая модель вида «если..., то»: если чье-то поведение, убеждения, ценности и т. д. согласуются с традиционными, то получаемые результаты будут находиться в пределах прогнозной области модели. Таким образом, возникает практическая проблема, связанная с оценкой адаптируемости модели к действующим агентам и просчетом отклонений фактических результатов от результатов, полученных при помощи моделирования.

2. Информационная экономика сконструировала идеализированную форму оптимизационной модели⁸; сначала следует прекратить рассматривать область опти-

ктивную функции и функцию принятия решений таким образом, чтобы достичь результатов, наилучших с точки зрения их общих интересов и убеждений. Так, требование оптимальности легко определяемо, как и в случае с отдельной личностью. Но его проблема оптимизации своего информационного багажа и его использования замещается проблемой оптимизации распределения задач между членами группы. См. также: [53].

⁶ Разработки в данном направлении представлены в работе североамериканских академиков, принявших вызов, брошенный главным образом Дж. Маршаком, рассматривавшим общую экономическую науку и пытавшегося применить свою теорию в области финансового расчета, с последующим анализом и усовершенствованиями в целях ее приспособления к исследованию отдельных многочисленных проблем, налагаемых специфическими корпоративными функциями.

Об информационной экономике в самом строгом понимании, также относящейся к системной методологии, наряду с уже упомянутыми работами Маршака, см. [7, 8, 9, 28, 20, 21, 42, 43].

⁷ Об аксиоматических формулировках см. [50, 51].

⁸ Обобщенная характеристика информационной экономики содержится в работах: [45, 46, 44]. Ключевым моментом информационной экономики является оценка информационных систем и в связи с этим, конечно, — оценка отдельных информационных сигналов, влияющих на выбор информационной системы из возможных альтернатив в заданной ситуации или для конкретной информационной цели. Модели информационной экономики в определенной мере являются абстракцией вследствие упрощенности по сравнению с реальными условиями, сопровождающими процесс принятия решений, наряду с обилием теоретических суждений и подверженностью эффективному развитию.

Информационно-экономический подход предполагает высокий уровень формализации. Построение модели принятия решений необходимо для установления возможных последствий определенных действий при заданном «состоянии окружающей среды»; последствия эти, в целях измерения дифференциального эффекта, оказываемого конкретной порцией информации, выражаются в форме числовой функции полезности.

Статистическая теория принятия решений, которая является родоначальницей информационной экономики, выражает ценность ожидаемой полезности $E(a_i)$ действия a_i ($i = 1, \dots, n$) в виде суммы всех оценок полезностей $u(a_i, s_j)$, приписываемых каждому действию a_i в условиях s_j ($j = 1, \dots, m$), помноженной на вероятность $p(s_j)$ — вероятность каждого условия s_j , которое может иметь место.

мизации данной модели. Несмотря на оптимизационные теории, для некоторых представителей информационной экономики модель, о которой идет речь, является скорее описательной, чем предписывающей, хотя не всегда в современной науке таксономия «предписывающий/описательный» оказывается полезной. Если модель действительно носит описательный характер, она, по-видимому, описывает некий гипотетический или реальный процесс, связанный с принимающим решения лицом. Модель же, которая вроде бы не описывает и не идентифицирует конкретное лицо, не является нормативной в смысле измерения ценности или расчета вероятности принимающим решения субъектом. Она не образует законченную метасистему, потому что она не является обобщенной в достаточной степени, чтобы охватить все возможные модели принятия решений.

В информационно-экономических моделях вроде бы описательный и предписывающий элементы сочетаются друг с другом. Описательная часть, по-видимому, сообщает о том, что, независимо от целей каждого индивида, определенный порядок действий приведет к совокупности последствий, и эти последствия будут представлять максимальную ценность в рамках данного аспекта, учитывая, что этот максимум является упрощением, будучи выведен лишь из частичного оценивания предпочтительных средств развития процедур⁹. Они проясняют все от-

$$E(a_i) = \sum_{j=1}^m u(a_i, s_j) \cdot p(s_j) \quad e \quad E(a_0) = \max_i E(a_i).$$

Оптимальное действие a_{σ} , которое будет выбрано из n имеющихся альтернатив, появляется посредством выбора наивысшей из n ожидаемых ценностей $E(a_i)$, а значит, путем максимизации ожидаемой полезности действия a_i для $i = 1, \dots, n$. Трансформация модели принятия решения для информационной экономики достигается путем превращения ранее имплицитного информационного сигнала в эксплицитный Y_k при замене условной вероятности $p(s_j | Y_k)$, то есть вероятности наступления события s_j после получения сообщения Y_k оценкой предыдущей вероятности $p(s_j)$. Следовательно, ожидания действия a_i — или $a_{\sigma k}$ в случае оптимального действия, сопровождаемого сигналом Y_k — должны также выражаться посредством сигнала Y_k .

$$E(a_i, Y_k) = \sum_{j=1}^m u(a_i, s_j) \cdot p(s_j | Y_k) \quad e \quad E(a_{\sigma k}, Y_k) = \max_i E(a_i, Y_k).$$

Таким образом, ожидаемое значение действия a_{σ} , передающего сигнал Y_k соответствует сумме произведений полезности $u(a_i, s_j)$, присваиваемой каждому действию a_j в условиях s_j ($j = 1, \dots, m$) при условной вероятности $p(s_j | Y_k)$ для условия s_j при допущении, что сигнал Y_k ($k = 1, \dots, r$) получен. Ожидаемое значение $E(a_{\sigma k}, Y_k)$ оптимального действия $a_{\sigma k}$ формирующего сигнал Y_k определяется посредством аналогичного максимизирующего выбора. Стоит отметить, что для каждого сигнала оптимальное действие может быть различным, и по этой причине действие должно заключать в себе субиндекс, и что $a_{\sigma k}$ не обязательно равно a_{σ} в противном случае маловероятно, что систематическая информация будет затребована.

Конечно, в информационной экономике акцент уже переместился с оптимального действия отдельного индивидуального сигнала на Y_k оптимальное действие с учетом всех возможных сигналов. При таком ракурсе выявляется только «излишек», или разница полезностей, производимых информационной системой свыше ожидаемого значения оптимального действия $E(a_0)$, в сравнении с обычной моделью принятия решений. Следует также иметь в виду, что использование информационной системы сопряжено с издержками в размере C_I производится ли информация в рамках компании или закупается извне. Следовательно, чистая ожидаемая величина E_I информационной системы I может быть определена как сумма ценностей каждого оптимального действия, ожидаемого для каждого сигнала, за вычетом ожидаемой ценности оптимального действия $E(a_0)$, то есть без применения информационной системы вообще, минус издержки эксплуатации информационной системы C_I .

$$E_I = \sum_{k=1}^r E(a_{\sigma k}, Y_k) \cdot p(Y_k) - E(a_0) - C_I.$$

В силу возможности существования сложных альтернативных информационных систем ($I = 1, \dots, N$), данный анализ должен распространяться и на них, посредством определения E_I для каждой из N информационных систем, а чистая ожидаемая величина E_0 оптимальной информационной системы выражается как максимум для каждого чистого ожидаемого значения E_I то есть для каждой из N возможных информационных систем.

$$E_0 = \max_I E_I.$$

⁹ Термины «максимизация» и «оптимизация» не идентичны по своему значению. Последний, по-

носителю особенно разработанных моделей вида «если..., то» и в то же время устанавливают границы для метамоделей.

Допущения информационно-экономической модели основываются на существовании принимающего решения лица, имеющего целью оптимизацию данной ситуации, а также на предположении, что рационально действующему индивиду известны собственные оценки полезности и вероятности, путь, которым нужно следовать, и преследуемые результаты; он предпринимает соответствующие действия, деятельность его логически последовательна, и т. д. Данная модель не предлагает метода оценки принимающих решения субъектов и не гарантирует наделения компетенциями в области принятия решений тех, кто преуспевает в этом лучше других, а также не включает метода проверки того, действительно ли для координации решений и действий избраны наилучшие способы и сигналы. Более того, модель не предоставляет способа оценки корректности изменений вероятности, или *априорной* вероятности, и не обеспечивает средств оценки потенциальных способностей, предвидения новых ситуаций, предсказания новых результатов или разработки новых усовершенствованных информационных условий.

Модель может быть усовершенствована в ходе процесса, напоминающего социальный отбор и основывающегося на результатах (без этой возможности включаемых в модель), исключающих тех принимающих решения лиц, которые не следуют предпочитаемым сигналам, оценка ценности которых неверна, которые недостаточно консультируются или которым не удастся привести в соответствие со своей прогнозной моделью результаты своей прошлой деятельности. Если эффективность информационно-экономической модели зависит от такого социального процесса, то сочетание данной модели и рассматриваемого процесса приведет к построению моделей оптимизации результата, при этом принимающие решения субъекты будут действовать в рамках привычного культурного окружения; критические нападки вызваны утверждением, что математическая модель, интервал значений которой задается исходя из соотношения издержек и выгод, даже принимая во внимание тонкости утилитаристского и вероятностного характера, некоторым образом образует оптимизационную модель, тогда как более традиционные модели считаются несовершенными, упрощенными и даже иррациональными. Несомненно, информационно-экономические модели вида «если..., то», в связи с открытостью системы, являются лучшим вариантом по сравнению с предшествовавшими им разновидностями и должны рассматриваться в качестве вспомогательных моделей или моделей ограниченного применения, а не метамоделей.

В отношении универсального характера информационно-экономических моделей необходимо особо отметить, что они направлены на оптимизацию результатов независимо от системы ценностей принимающего решения индивида или его способностей. Такой подход неудобен, поскольку представляет практически тавтологическую позицию, которая может применяться без опасности быть опровергнутой. Возможно, наиболее обобщенная мета модель и наиболее тавтологическая позиция обнаруживаются в идее, что все принимающие решения субъекты, наделенные свободой принятия решений, стремятся оптимизировать свои планы, действуя согласно описываемой рассматриваемой моделью схеме действий, гарантирующей наилучший результат, ориентируясь на имеющиеся сигналы. Предполагается, что, действуя согласно обсуждаемой

видимому, предполагает набор оценок и упорядоченные предпочтения и, следовательно, требует оценочных суждений в отношении желаний действующих агентов. Использование термина «максимизация» в отношении степени достижимости цели является, несомненно, описательным и в определенной мере основывается на фактах, но глагол «оптимизировать» явно подразумевает удельные величины и, что отражено в аксиомах, связанных с моделью, установленные предпочтения, что означает предписывающий характер.

модели, агент демонстрирует наилучший из возможных вариантов поведения, учитывая свои потенциально некорректные оценки в каждом из возможных направлений. Следовательно, он может ошибаться во всех отношениях, за исключением того, что касается требований модели, и по-прежнему оптимизировать результат. В данном случае, оптимизация касается реализации транзакций, определяемых самой моделью.

Если агент поступает в соответствии с моделью независимо от начальных условий, умственного потенциала или способностей интерпретировать информационный сигнал, сама модель гарантирует достижение наилучшего результата, который только возможен при данных условиях. Если принимающее решения лицо поступает согласно модели, посредством этого оптимизируется функционирование самой модели, независимо от ошибочных суждений и объяснений; следовательно, модель является описательной по отношению к отражаемому ею процессу и адаптивной по отношению ко всем другим характеристикам, таким как ценности и знания, но тот факт, что модель, в сущности, отображает реальность, является в лучшем случае предположением.

3. В модели информационной экономики уже используется система информационных сигналов, а не индивидуальные сигналы¹⁰. И здесь возникает проблема установления границ области определения системы, нахождения ее оптимальной размерности по отношению к исследуемым проблемам, выбора всех значимых переменных. Каждая система сигналов может оцениваться в индивидуальном порядке, но при этом остается проблема качества и оптимальности тех из них, что были в действительности избраны. Безусловно, система не может указать оптимальный вариант поведения, поскольку контекст учитывается моделью не полностью.

Эмпирический метод предполагает неизменность системы информационных сигналов, отличающих модели принятия решений, и направлен, таким образом, на отбор оптимальной модели в ситуации, вовлекающей того же принимающего решения агента, при неизменных анализаторах информации и способности реагировать¹¹. Существует многообразие способов, которые можно применять для определения того, усовершенствовалась ли деятельность различных принимающих решения агентов в процессе применения данной модели, функционирует ли данная модель лучше в данных обстоятельствах, и так далее. Тесно связанной с данным аспектом является проблема выбора оптимальных агентов, принимающих решения. Решением стал бы подбор различных моделей принятия решений подходящих для каждой конкретной рассматриваемой ситуации, а затем — выбор соответствующих информационных систем для этих моделей принятия решений и соответствующих принимающих решения лиц, обладающих продвинутыми навыками в определенном диапазоне ситуаций. Также стоит выделить возможность формирования круга лиц, принимающих решения, с целью организации оптимальной деятельности в контексте информационных моделей и систем, разработанных в данных условиях.

Информационная экономика главным образом тяготеет к импликации информации об ожиданиях действующих агентов и итоговых решений, которые он может обдумать или вынести. Большинство экономистов склоняются к тому, чтобы рассматривать как простую информацию только те данные, которые склонны изменять ожидания действующего лица, касающиеся данного события. Поскольку эти ожидания лучше всего просчитываются посредством определения вероятности, приписываемой наступлению будущих событий, и состояния окружающей среды, включая природные факторы, взаимоотношения между информационными сигналами и подверженной изменениям вероятностью приобретают ключевой характер.

¹⁰ О равновесиях в системах сигналов ср. [52].

¹¹ Подход информационной экономики представляет ценность, в особенности в части фокусирования на условиях достоверности и устойчивости сигнала в информационной системе. Но данный ракурс несущественен с точки зрения оценки символической значимости позиционирования информации.

Ядро теории оптимального принятия решений, при установленных требуемых аргументах, состоит из методологии определения ценности вероятных результатов процесса принятия решений и инкорпорирования изменений информации в модель¹². Определение ценности осуществляется при помощи аппарата современной теории полезности, а информационный аспект разработан посредством прикладной теории вероятности¹³. Если условия удовлетворяют предпосылкам и допущениям, если предпочтения согласуются с заданными требованиями и если изменения информации могут быть адекватно оценены при помощи теории вероятности, то решения модели могут оказаться оптимальными. Эти требования являются строгими, и общий метод состоит в определении условий достижения оптимальности и в последующем выявлении вводимых упрощений, с целью достижения решения в реальности.

Истоки информационной экономики можно обнаружить в разработке моделей рационального выбора в условиях неопределенности, демонстрирующих, что если поведение агента, принимающего решения, удовлетворяет нескольким фундаментальным логическим аксиомам, то такое поведение может считаться направленным на максимизацию ожидаемой действующим субъектом полезности в результате соответствующих действий.

Задача определения ценности предпочтений, даже с позиций самого современного подхода, обсуждалась задолго до появления работы фон Неймана и Моргенштерна такими экономистами, как Эджуорт, Парето и Вальрас. Первым этапом становится выявление предпочтений, подлежащих точному исследованию, при этом должна существовать возможность адекватного представления действительных предпочтений на основе этих аксиом. От степени удовлетворения этих аксиоматических условий, при помощи функции полезности каждому результату, или каждому выигрышу или серии выигрышей в лотерее присваивается номер. Комплексный результат, таким образом, может быть оценен с точки зрения составляющих его выигрышей, а полезность результатов можно выразить посредством математического ожидания, или, другими словами, — статистически ожидаемыми значениями.

«Информационная экономика» развивает тесные связи между концепцией «вероятности» как измерителя знаний и убеждений, и концепцией «полезности» как экономического критерия¹⁴.

Информационный аспект теории принятия решений выражается посредством обычной булевой алгебры, дополняемой специфическими требованиями, такими,

¹² О «теории принятия решений», наряду с упоминающимися в других сносках источниками, см. [1, 6, 30, 39, 54, 55, 62].

¹³ Вкратце, «информационно-экономический расчет» включает: (1) набор базовых предпосылок или аргументов, вводимых на различных этапах, а не только вначале: аксиомы ожидаемой полезности фон Неймана и Моргенштерна, перечень аксиом, часто объединяемых с расчетами вероятности и критериями для принятия решений, такими как, например, критерий Байеса—Бернулли, наряду с дополнительными параметрами; (2) формальный концептуальный план строго выводимых теорем или доказательных суждений; (3) частично интерпретированный расчет, отсрочивающий детальную интерпретацию до того момента, когда нужная эмпирическая информация станет доступной, и вводящий «косвенные параметры» в функцию предпочтения и вероятностную функцию, без точного определения фактических гипотез, то есть реальных форм этих функций [47].

¹⁴ Выбор гипотез, одна из принципиальных задач приобретения знаний, является «процессом принятия решений», в котором невозможно отделить пространство «убеждений» от пространства «полезности». Игнорирование пространства «полезности», там, где это возможно, как в традиционных статистических проверках, формирует концептуально некорректные концепции, таким же некорректным, как, например, представление о времени без связанного с ним понятия о пространстве.

Взаимозависимость «знания» и «полезности» подробно описана в «Теории игр» Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна [50, 51] и в родственной ей «теории принятия решений» А. Уольда [66, 64, 65] и Л. Дж. Сэвиджа [60, 61]; их связь обнаружена гораздо раньше Ф. П. Рамсеем [57, 58] (итальянский перевод: [56]).

к примеру, как то, что определение ценности должно быть однозначным и независимым от порядка или манеры, в которой они осуществляются, — требованиями, которые стремятся соответствовать аксиомам абстрактной теории вероятности¹⁵. Дополнительное требование — это признание субъективной вероятности, поскольку процесс корпоративного принятия решений, очевидно, не в полной мере удовлетворяет строгим требованиям объяснения вероятности с позиций относительной частоты. Исследователь может определять знание как переменную величину, которая влияет на вычисление вероятности различных результатов, которое, в свою очередь, связано с психическим состоянием. Отсюда следует, что ее значение может изменяться с изменением самого психического состояния. Новая информация приводит в беспорядок существующую систему знания, оказывает влияние на психическое состояние и изменяет значение субъективной вероятности различных результатов. Таким образом, используя значение ценности в качестве фильтра, можно сформировать оптимальную модель принятия решений, учитывая риски некорректного применения оптимизационных моделей в отношении реальных проблем.

Система исключает вероятные результаты, являющиеся неизвестными в момент принятия решения, то есть вероятности, которые, возможно, не оказывают влияния на поведение, но принимающее решения лицо выражает характерную для него склонность к риску посредством построения собственных функций полезности, не ссылаясь на ситуацию, в которой действующий агент может оказаться неспособен скоординировать собственные предпочтения требуемым образом. Более того, некоторые последствия оценки могут свидетельствовать о том, что конкретные ситуации не удовлетворяют условиям аксиом и, фактически, временная шкала может превышать когнитивные способности принимающего решения субъекта.

Процесс принятия решений протекает в условиях неопределенности, и утверждение, что дальнейшая информация рано или поздно разрешает все неопределенности, ведущее к автоматизации принятия решений, не обосновано, поскольку новая информация может предопределить все виды новых неопределенностей, не устраняя существующие. Необходимо подчеркнуть, что релевантная информация может снижать неопределенность в одних аспектах и увеличивать — в других. Замена информации термином «факты» не поможет разрешить ситуацию, так как новые обстоятельства могут также обусловить рост или снижение неопределенности. Индивид, стремящийся заполучить информацию, должен, следовательно, точно определить сферу принятия решений до того, как станет возможно установить, что может быть релевантно по отношению к его выбору.

4. Использование субъективной вероятности не создает каких-либо особых проблем для принимающих решения агентов. На протяжении некоторого времени признавалось, что объективность — это что-то вроде межличностной субъективности. Экономисты-промышленники, бухгалтеры и аудиторы весьма заинтересованы в классификации фактов и единообразии того, что из них выводится. Сторонники вероятности как относительной частоты обвиняются в том, что они смешивают доказательство своих убеждений со своей концепцией вероятности. Экономисты-эмпирики могли построить модель, включающую увеличение ценности, вызванное появлением все возрастающего объема информации, с целью установления границ и определения сходимости на протяжении длительных пе-

¹⁵ В этом плане принятия решений инвестиции в информационные источники продолжаются до той точки, в которой ожидаемая величина предельных издержек, связанных с этим источником, станет равна ожидаемой предельной выгоде от соответствующих решений. Информационные системы разрабатываются в целях обеспечения гарантии того, что редкие ресурсы, включая внимание, размещались эффективно с данной точки зрения. Ценность информации, таким образом, зависит от решений, которые надлежит принять, четкости и достоверности информации и наличия альтернативных источников. Ср. [36].

риодов; но экономисты приняли субъективную интерпретацию вероятности, уникальную для каждого принимающего решения субъекта и для его модели. Однако такие модели обычно основаны на убеждении, что эти исключительные ситуации будут в некотором роде конвергировать в пределах заданного пространства, посредством этого придавая теоремам вероятности значимость¹⁶. Ясно, что эти субъективные оценки возникают из психического состояния действующего лица, а изменения психического состояния могут быть вызваны информационными сигналами. Новая информация может также оказывать влияние на вынесение условной оценки и, в действительности, ожидаемой оценки посредством изменений в распределении вероятностей. Очевидно, правдоподобно, что распределение условной оценки является результатом оценки вероятностей, и разумно утверждать, что они логически следуют друг за другом, и что изменения, являющиеся результатом появления новой информации, представляют собой зеркальное отражение вероятностных представлений о результате¹⁷.

На протяжении длительного времени интерес к байесовской структуре подпитывался теорией постоянства параметров популяции при вводе новой информации. Это верно, к примеру, для информационной экономики, если принять во внимание аргумент, что совокупность, описанная субъективно, при вводе новой информации *a priori* остается неизменной. Субъективно новая совокупность может отличаться от предыдущей. Но теория устойчивых структур может быть относительно менее релевантной, учитывая все упрощения, необходимые в таких моделях.

Простейший подход, заимствованный информационной экономикой, — это сравнительная статика, выражающая совокупность исходных условий при данном знании, вероятности и обстоятельствах. Как только вводится новая информация, в силу вступают промежуточные взаимоотношения, как результат действия психологических факторов, для изменения значения вероятности, так чтобы можно или нельзя было рекомендовать различные варианты решений в целях оптимизации субъективного положения принимающего решения агента. Как только решение принимается, в силу могут вступить случайные факторы, но масштаб последующего результата оказывает решающее влияние на поведение действующего лица еще до принятия решения и, соответственно, генеральная совокупность не изменяется до принятия решения. Однако реальные результаты прошлых действий могут повлиять на будущие решения посредством информации, заключенной в совокупности знаний, создающих возможности для принятия следующих решений¹⁸. Случайные события прошлого могут иногда прояснить будущие схемы поведения и быть включены в уровень знания для будущих решений. Таким образом, несомненно, случайный компонент множества может повлиять на разработку корпоративных решений. Подобным же образом могут

¹⁶ Даже трактуя вероятность как относительную частоту, каждое событие по-прежнему остается уникальным и отклоняющимся от различных начальных условий. Обосновывается это тем, что уникальность относится только к результатам, что каждое изменение начальных условий не имеет значения, и что ряд событий имеет тенденцию сходиться через длительный временной промежуток.

¹⁷ Существенные трудности связаны с межличностными оценками в процессе принятия решений. Проблема заключается в том, согласуется ли такое оценивание со всей требуемой аксиоматикой. Даже если предположить, что предпочтения каждого участника компании удовлетворяют данным условиям, это вовсе не означает, что в совокупности они также обязательно будут соответствовать тем же условиям. Структура корпоративных целей может включать соответствующие индивидуальные предпочтения и тем не менее удовлетворять лишь нескольким из данных условий, либо вообще не удовлетворять им. Конечно, оценки индивидов могут не совпадать или противоречить друг другу. Развитие фактической ситуации — это эмпирический аспект, модель же сама по себе оперирует условностями, а не фактами.

¹⁸ Подобный ракурс рассмотрения процесса принятия решений предполагает простые ожидаемые результаты использования информации, к примеру: сбор и обработка требуемой информации предшествует принятию решения; информация, предназначенная для вынесения решения, будет использована по назначению; доступная информация подвергнется проверке до того, как будет затребована и собрана другая дополнительная информация; потребность в информации будет predeterminedена до запроса этой информации; нерелевантная информация собрана не будет.

быть охарактеризованы новое определение ценности, новые вероятности и новые возможные результаты. Посылки, задаваемые конкретными методиками программирования, по-видимому, включают характеристики замкнутой структуры, но ситуация является уже не детерминированной, а вероятностной. Такая характеристика замкнутого многоэтапного анализа и данные виды программирования могут оказаться приемлемы или неприемлемы, стоит совместить неявные предпосылки с состоянием окружающей среды, представляемым моделью. Несомненно, таким образом, что многие модели информационной экономики чрезмерно упрощены, поскольку принимающее решения лицо действует в пределах сложной системы распределения вероятностей, располагая лишь несколькими оценочными суждениями и гипотезами или распределениями с ограниченной дисперсией.

Информационно-экономический подход отличается определенной степенью абстракции. Возможно, одно из его наиболее существенных ограничений — это то, что он не принимает в расчет эффект аккумуляирования информации с течением времени, в ходе итерационного процесса принятия решений. Логика модели предполагает, что информация может иметь нулевую ценность, если она не вносит никакого вклада в решения или действия, и это будет верно, если эта информация так никогда и не повлияет на поведение, но этот вклад может проявиться не непосредственно в настоящий момент, а в последующих периодах.

Прежде всего, необходимо точно определить структуру информации на языке «матриц вероятности», то есть установить «условную вероятность» получения определенной порции информации для каждого реального «состояния окружающей среды»; также необходимо определить *априорную* вероятность каждого «состояния окружающей среды» и «матрицу результатов» или ее эквивалент в форме функции. Такого рода информация не всегда доступна, особенно в части оценки альтернативных информационных систем. К примеру, построение матриц вероятности, как правило, возможно осуществить только после завершения построения и испытания информационной системы. Следовательно, их использование, по идее, предшествует возможности их оценки. Также определение *априорной* вероятности, существенное для установления ценности информации, может иметь отношение к «состоянию окружающей среды», выходящему за пределы опыта или контроля компании — к примеру, продажа нового продукта, стоимость различных факторов, действия конкурентов, изменение институционального окружения и т. д.

Тем не менее, оценка информации и информационных систем представляет собой огромный по значимости аспект. Информационная экономика является, *inter alia*, попыткой объединить бухучет с другими субдисциплинами, сформировав более широкую структуру, или всеобщую суперсистему, точно так, как это произошло в начале XX века в Германии с «Наукой об организации и экономике производства» Шмаленбаха и в Италии с «Экономикой предприятия» Заппы в Италии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Borch K. H. The economics of uncertainty. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1968.
2. Butterworth J. E. The accounting system as an information function // Journal of Accounting Research. 1972. Spring.
3. Butterworth J. E., Feltham G. A. Mathematical decision models in managerial accounting. Working paper № 204. Vancouver: Faculty of Commerce and Business Administration; University of British Columbia, 1972.
4. Carnap R. Logical foundations of probability. Chicago: The University of Chicago Press, 1950.
5. Carnap R. Logical foundations of probability. Chicago: The University of Chicago Press, 1962.
6. Chernoff H., Moses L. E. Elementary decision theory. London: Wiley, 1959.
7. Christensen J. A., Demski J. Accounting theory. An information content perspective. New York: McGraw Hill, 2003.

8. *Christensen P. O., Feltham G. A.* Economics of accounting. Vol. I. Information in markets. New York: Springer, 2003.
9. *Christensen P. O., Feltham G. A.* Economics of accounting. Vol. II. Performance evaluation. New York: Springer, 2005.
10. *Cilloni A.* Economia dell'informazione e sistemi contabili aziendali. Milan: Giuffrè, 2004.
11. *Cilloni A.* Economia dell'informazione ed economia dell'agenzia. Un approccio metodologico innovativo alla scienza economico aziendale? // *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*. 1998. № 11.
12. *Cilloni A.* Economia dell'informazione ed economia dell'agenzia. Un approccio metodologico innovativo alla scienza economico aziendale? // *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*. 1998. № 12.
13. *Cilloni A.* Rilevanza dell'informazione economico-aziendale e riduzione del rischio morale nel rapporto di agenzia «amministratore-proprietario» // *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*. 1999. № 9.
14. *Cilloni A.* Rilevanza dell'informazione economico-aziendale e riduzione del rischio morale nel rapporto di agenzia «amministratore-proprietario» // *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*. 1999. № 10.
15. *D'Auria F.* Primeiros principios de contabilidade pura. Universidade de São Paulo, 1949.
16. *De Sá A. L.* Teoria da contabilidade superior. UNA: Belo Horizonte, MG, 1994.
17. *De Sá A. L.* Teoria da contabilidade. Atlas: São Paulo, 1999.
18. *De Sá A. L.* Teoria geral do conhecimento contábil. Lógica do objeto científico da contabilidade. IPAT-UNA: Belo Horizonte, MG, 1992.
19. *Debreu G.* Theory of value. An axiomatic analysis of economic equilibrium. New York: Wiley, 1959.
20. *Demski J. S.* Information analysis. Addison-Wesley: Reading, Mass., 1972.
21. *Demski J. S., Feltham G. A.* Cost determination: A conceptual approach. Ames: Iowa State University Press, 1976.
22. *Demski J. S., Feltham G. A.* Economic incentives in budgetary control systems // *The Accounting Review*. 1978. April.
23. *Dubins L. E., Savage L. J.* Inequalities for stochastic processes. New York: Dover, 1976.
24. *Ewert R., Wagenhofer A.* Interne unternehmensrechnung. Berlin: Springer Verlag, 1993.
25. *Ewert R., Wagenhofer A.* Interne unternehmensrechnung. Berlin: Springer Verlag, 2003.
26. *Feltham G. A.* Financial accounting research : Contributions of information economics and agency theory // *Mattessich R.* Modern accounting research: History, survey, and guide. Vancouver: CGA Research Foundation, 1984.
27. *Feltham G. A.* Information evaluation. Sarasota: AAA, 1972.
28. *Feltham G. A.* The value of information // *The Accounting Review*. 1968. October.
29. *Feltham G. A., Demski J. S.* The use of models in information evaluation // *The Accounting Review*. 1970. October.
30. *Fishburn P. C.* Utility theory for decision making. London: Wiley, 1970.
31. *Florentino A. M.* Fundamentos Matematicos de Contabilidade e suas Aplicações na Didática. Programação e Análise Contábil. Rio de Janeiro, 1965.
32. *Florentino A. M.* Teoria Contábil. Editora de Fundação Getulio Vargas. Rio de Janeiro, 1988.
33. *Galassi G.* Economia dell'agenzia ed economia dell'informazione: un approccio integrato // *Studi in onore di Ubaldo De Dominicis*. Trieste: Lint, 1991.
34. *Galassi G.* Economia dell'informazione ed economia della conoscenza. Recenti sviluppi metodologici // *Scritti di economia aziendale per Egidio Giannessi*. Pisa: Pacini, 1987.
35. *Hempel C. G.* Aspects of scientific explanations and other essays. New York: Free Press, 1965.
36. *Hirschleifer J., Riley J. G.* The analytics of uncertainty and information: An expository survey // *Journal of Economic Literature*. 1979.
37. *Itami H.* Adaptive behaviour: Management control and information analysis. Sarasota: AAA, 1977.
38. *Khinchin A. I.* Mathematical foundations of information theory. New York: Dover, 1957.
39. *Luce R. D., Raiffa H.* Games and decisions. London: Wiley, 1957.
40. *March J. G.* Ambiguity and accounting: The elusive link between information and decision-making // *Accounting, Organizations and Society*. 1987. № 12.
41. *March J. G.* Decisions and organizations. New York, 1958.
42. *Marschak J., Miyasawa K.* Economic comparability of information systems // *International Economic Review*. 1968.
43. *Marschak J., Radner R.* Economic theory of teams. New Haven and London: Yale University Press, 1972.

44. *Mattessich R.* Information economics and the notion of «Management Information System» // Grochla E., Szyperski N. (eds.) Information systems and organizational structure. New York: Walter De Gruyter, 1975.
45. *Mattessich R.* Information economics, team theory, and agency theory (ch. 19) // Mattessich R. Two hundred years of accounting research. New York: Routledge, 2008 // Machlup F., Mansfield U. (eds.) The study of information. Interdisciplinary messages. New York: Wiley, 1983.
46. *Mattessich R.* Informations und erkenntnisekonomik: Treffpunkt von philosophie und wirtschaftswissenschaft // Machlup F., Mansfield U. (eds.) The study of information. Interdisciplinary messages. New York: Wiley, 1983.
47. *Mattessich R.* On the evolution of theory construction in accounting: A personal account // Accounting and Business Research. UK Special Accounting History Issue. 1980.
48. *Mock T. J.* Concepts of information value and accounting // The Accounting Review. 1971. October.
49. *Mock T. J.* Measurement and accounting information criteria. Sarasota: AAA, 1976.
50. *Neumann J., von, Morgenstern O.* Theory of games and economic behaviour. Princeton: Princeton University Press, 1944.
51. *Neumann J., von, Morgenstern O.* Theory of games and economic behaviour. Princeton, Princeton University Press, 1953.
52. *Philips L.* The economics of imperfect information. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
53. *Radner R.* The role of private information in markets and other organizations // Hildenbrand W. (ed.) Advances in economic theory: Econometric society monographs in quantitative economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
54. *Raiffa H.* Decision analysis. Introductory lectures on choices under uncertainty. London: Addison Wesley, 1968.
55. *Raiffa H., Schlaifer R.* Applied statistical decision theory. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1968.
56. *Ramsey F. P.* I fondamenti della logica e della matematica. Milano: Feltrinelli, 1964.
57. *Ramsey F. P.* The foundations of mathematics and other logical essays. London, 1931.
58. *Ramsey F. P.* The foundations of mathematics and other logical essays. New York: The Humanities Press, 1950.
59. *Savage L. J.* Bayesian statistics // Machol R.E., Gray P. (eds.) Recent developments in information and decision processes. New York: Macmillan, 1962.
60. *Savage L. J.* The foundations of statistics. Dover, 1972.
61. *Savage L. J.* The foundations of statistics. New York: Wiley, 1954.
62. *Schlaifer R.* Analysis of decisions under uncertainty. London: McGraw-Hill, 1969.
63. *Wagenhofer A., Ewert R.* Externe unternehmensrechnung. Berlin: Springer Verlag, 2003.
64. *Wald A.* Sequential analysis. New York: Dover Pub., 1947.
65. *Wald A.* Sequential analysis. New York: Dover Pub., 1973. (Reprinted).
66. *Wald A.* Statistical decision functions. New York: Wiley, 1950.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗОНИРОВАНИЕ: КЛАССИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)¹

Т. Р. ГАРЕЕВ

кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный университет им. И. Канта
e-mail: TGareev@kantiana.ru

В статье рассматриваются институциональные аспекты экономического зонирования на примере эволюции Особой экономической зоны в Калининградской области России. Рассматриваются история происхождения ОЭЗ как результата «эксклавноности», элементы path dependence и результаты ее воздействия на структуру экономики региона. Внимание уделяется формированию рентоориентированных мотиваций бизнес структур, последствиям нестабильности правил игры, примерам нецелевого использования института и другим институциональным аспектам.

Ключевые слова: институциональный анализ, особые экономические зоны, импортозамещение, Калининградская область.

Коды классификатора JEL: R58, P37, L59.

Методологические замечания

Современная институциональная экономика претендует на роль интегрирующей экономической теории, которая позволяет рассматривать не только абстрактные состояния единственного вырванного из контекста и самодостаточного института — рынка, но и анализировать «многие социальные феномены» [11, с. 60].

Однако многие работы, выполненные в духе институциональной парадигмы, строятся на критике посылок «мейнстрима» и останавливаются на доказательстве важности институтов в экономическом анализе. Часто отмечается, что «ключевая роль институтов в экономическом развитии неоспорима, однако интерпретация этого утверждения и его эмпирическая проверка остаются предметом дискуссий» [7, с. 28].

Поиск методов такой интерпретации и проверки является одним из магистральных направлений современной экономической мысли.

Цель настоящей статьи — проанализировать институциональные аспекты экономического зонирования на примере эволюции Особой экономической зоны в Калининградской области. При этом нас в большей степени интересуют позитивные аспекты эволюции данного феномена, через которые можно «преломить» различные теоретические понятия современного институционализма [5; 12].

Безусловно, выбор такого объекта анализа, как институт ОЭЗ, носит черты феноменологического подхода. Однако позволим себе утверждать, что применительно к институциональной теории феноменологический подход может иметь методологическую ценность. Известно, что предметом институционализма являются институты — привычки (*habits*), правила (*rules*) и их эволюция. Данный набор понятий является предпосылкой скорее не для единой теории, а для контекстных и исторически обусловленных подходов к анализу. По аналогии с эволюционной биологией современ-

¹ Статья подготовлена по материалам доклада на конференции «Теория и практика институциональных изменений в экономическом развитии общества», г. Казань, КГТУ—КАИ, 19–21 января 2009 г.

ный институционализм обладает несколькими общими принципами, объясняющими происхождение и развитие институтов [16].

Замечено, что при обособлении универсального институционального феномена (например, института прав собственности) происходит его редукция и интерпретация ортодоксальной экономикой на уровне какого-либо из видов трансакционных или трансформационных издержек (или экзогенно заданного состояния внешнего окружения).

Анализ издержек и выгод сам по себе является мощным инструментом экономического подхода, однако его необходимо дополнять институциональным анализом во всем его многообразии.

В рамках данной работы нас будут интересовать истоки происхождения института ОЗЗ в результате сбоя в анализе «затрат и выгод эксклюзивности», элементы *path dependence* в его эволюции, формирование рентоориентированных мотиваций бизнес-сообщества, последствия нестабильности правил игры, примеры нецелевого использования института [7] и другие институциональные аспекты и проекции.

При этом будет показано, что основные закономерности классического анализа работоспособны, однако должны дополняться важными деталями в развитии социальных структур и мотиваций индивидуальных и групповых экономических агентов.

Экономическое зонирование как объект институционального анализа

Само по себе *экономическое зонирование* — любопытный процесс появления и развития институтов, который, насколько нам известно, не получил подробного освещения в институциональной теории. Считается, что зонирование достаточно хорошо изучено в классической экономике в части соотношения издержек и выгод льготного режима хозяйствования для фирм.

Сущность экономического зонирования заключается в установлении формальных правил, которые выделяют некоторые области экономико-политического пространства (особые режимы ведения хозяйственной деятельности). Данные режимы, как правило, привязываются к конкретной территории («банальному» географическому пространству) с целью стимулирования экономического развития [14]. Важно, что зонирование осуществляется вполне осознанно, в результате политического торга.

Многообразие экономических зон (в широком смысле) велико — начиная от локальных институтов инкубирования [15] и свободных экономических зон [17] и заканчивая зонами свободной торговли и межгосударственными союзами. Несмотря на уникальность отдельных зон, продиктованную контекстом и историческими факторами, все типы экономических зон объединяет формальный статус и достаточно четкая спецификация правил игры (установление границ действия института), что делает зонирование своего рода *рафинированным* институтом.

Вообще говоря, в институциональной литературе с теми или иными вариациями принято определение *институтов* как «рамки социального действия, определяемых формальными и неформальными нормами и правилами», а также механизмами принуждения к исполнению данных правил. Таким образом, в понятие института включаются «как нормы поведения и социальные конвенции, так и юридические и формальные правила» [11, с. 11]².

При этом теоретики не проводят онтологической разницы между формальными и неформальными институтами, хотя субъективно склоняются к рассуждениям о роли неформальных институтов. Вероятно, это объясняется наследием «старого» институ-

² «Институты — это одновременно и объективно существующие структуры, находящиеся “где-то во вне”, и субъективные пружины человеческой деятельности “в головах людей»» [11, с. 13]. Отдавая дань удачности формулировок (чем вообще отличаются работы новых институциональных теоретиков Д. Норта, Дж. Ходжсона и др.), необходимо отметить известный диалектизм такого подхода, провозглашающего объективно-субъективный характер *институтов*.

ционализма³ и бихевиоризма, а также тем, что формальные институты более «уязвимы» с точки зрения интеграции в формальные построения «мейнстрима».

Возвращаясь к проблеме зонирования, отметим, что методологическая польза рассмотрения особых режимов хозяйствования (экономических зон) в институциональной теории и на практике заключается в том, что они представляют собой достаточно «чистые» объекты институционального анализа, которые можно аналитически выделить из плотной сети институциональных образований (arrangements) и наслоений.

В данной работе нами выделяется не просто рафинированный формальный институт, а институт-эндемик⁴ — эволюционирующий экономико-правовой режим СЭЗ-ОЭЗ в Калининградской области.

Ряд исследователей в свое время справедливо отмечали, что СЭЗ-ОЭЗ в Калининградской области не является классической зоной свободной торговли (например, [8]). Нормативные выводы из данного наблюдения приводили к ожесточенной критике действующего режима. Однако для целей нашего исследования такая «неклассичность» позволяет более выпукло продемонстрировать ряд любопытных эффектов функционирования СЭЗ-ОЭЗ за последние 15 лет.

Эволюция режима СЭЗ-ОЭЗ: исторический контекст

Калининградская область, начиная с 1991 года, представляет собой единственный и достаточно уникальный *эксклавный* регион постсоветской России, расположенный в Балтике и окруженный со всех сторон зарубежными государствами. С 1 мая 2004 года, после официального вступления в число других стран Польши и Литвы в Европейский союз, Калининградская область превратилась в российский анклав внутри Европейского союза.

Экзогенный шок 1991 года привел к необходимости быстрого поиска новых механизмов развития региона [9].

Идея экономического зонирования стала ответом на разрыв традиционных производственных связей и коренную перестройку производственных отношений в обществе. Первоначальная дискуссия развернулась между концепциями Свободной экономической зоны на всей территории Калининградской области, либо созданием нескольких локальных экономических зон (ЛСЭЗ). Причем под впечатлением от экспортных зон Китая первоначально политическое лобби региона на уровне федерации использовало клише «Гонконга на Балтике», намекая на потенциальную чистую выгоду для страны существования такой СЭЗ.

Точкой бифуркации, предопределившей во многом дальнейший путь развития региона, стало решение о распространении режима свободной таможенной зоны на всю территорию Калининградской области (15 тыс. км) за исключением ряда особых объектов.

Среди различных предложений о путях регионального развития, фигурировавших в начале 1990-х годов, возобладала политически выигрышная идея «свободной» экономической зоны. Положение о свободной экономической зоне в Калининградской области (СЭЗ «Янтарь») было утверждено Постановлением Совета Министров РСФСР от 25.09.1991, а 22.01.1996 был принят Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» [2].

³ В работах Т. Веблена, например, институтом признается «привычное мышление» (*habit of thought*). Институты — это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций.

При всей глубине в таком подходе достаточно трудно преодолеть проблему «нечеткости» (*fuzziness*) объекта анализа.

⁴ *Эндемиком* (от греч. *ἔνδημος* — местный) называются типы биологических объектов (животных или растений), представители которых обитают на относительно ограниченном ареале. Нами данный термин вводится для характеристики институтов, которые в силу исторических, географических и политических обстоятельств являются уникальными для соответствующего экономического пространства.

Период функционирования СЭЗ «Янтарь» (до принятия в 1996 году Федерального закона «Об особой экономической зоне в Калининградской области») характеризовался четкой ориентацией зоны на наполнение потребительского рынка региона. Уже в начале 90-х годов стало ясно, что данные надежды иллюзорны и что свободная таможенная зона, как ее ни назови, в переходной постсоветской экономике эксклава — это инструмент выживания, а о привлечении реальных иностранных капиталов можно забыть до лучших времен. Политическая установка о «чистой выгоде» для России существования данной СЭЗ была заменена на установку о «компенсации эксклавноности». Причем вятных попыток количественной оценки «затрат и выгод» от эксклавного статуса территории практически не предпринималось (вероятно, из-за сложности анализа и давления времени, свойственного для политического цикла, в контексте которого проходило лоббирование интересов региона на федеральном уровне)⁵ [9].

Как отмечает П. Кругман, анализ выгод и издержек различных режимов торговли для предпринимателей не позволяет оценить всех социальных выгод и издержек [6, с. 245–279]. Как утверждает новая институциональная теория: «Способ разделения выгод между различными группами экономических агентов имеет значение» [12, с. 514]. Смысл рентоориентированного поведения заключается в том, что присвоение как можно большей части потенциальных выгод приводит к сокращению общего размера выигрыша.

В конечном итоге было принято решение о фактической абсорбции избыточной неэффективности региональной экономики на федеральном уровне. Справедливости ради необходимо отметить, что часть финансовой поддержки в форме льгот получает непосредственно региональная экономика, а значительную часть — субъекты экономики всей России (в особенности столичного региона за счет участия в капитале компаний, работающих в режиме свободной экономической зоны).

Параметры режима свободной таможенной зоны, которая является основой режима ОЭЗ, на протяжении почти 15 лет неуклонно менялись в сторону постепенного сужения льгот под воздействием эволюции налогового, таможенного и бюджетного законодательства России. Поэтому, на наш взгляд, необходимо уточнять, к какому однородному периоду относится тот или иной режим СЭЗ-ОЭЗ (рис. 1).

Нестабильность правил игры в рамках режима СЭЗ-ОЭЗ является одной из его ключевых характеристик, снижающих потенциальные выгоды от его использования.

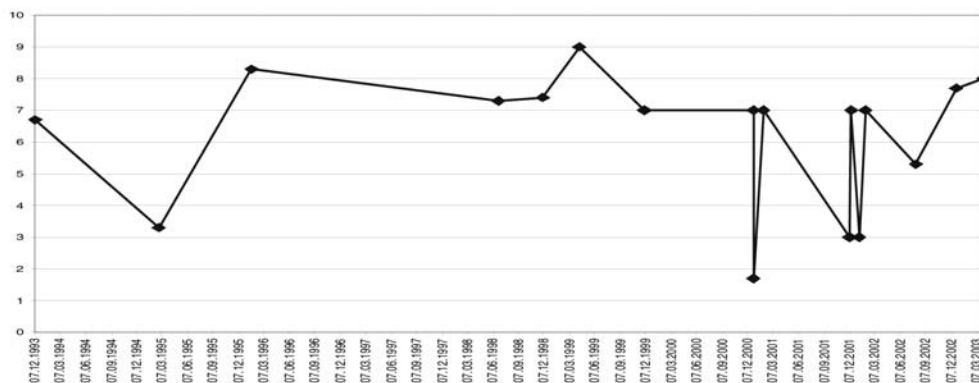


Рис. 1. Нестабильность режима СЭЗ-ОЭЗ в период 1993–2004 годов⁶

⁵ В различных работах назывались разные оценки, которые в основном основывались на сравнении условно начисленных и невзысканных таможенных пошлин и агрегированных дополнительных расходов жителей региона, связанных с организацией внутрироссийских транзакций. Некоторые авторы включали в анализ дотационную тарифную политику естественных монополий по отношению к региону и другие факторы.

⁶ Данный рисунок отражает экспертные оценки институциональной устойчивости режима СЭЗ-ОЭЗ, полученные методом Дельфи. По вертикали отложена шкала, где «0» соответствует полному отсутствию режима, а «10» — максимально благоприятному режиму свободной таможенной зоны, стиму-

Специфика «правил игры» в рамках режима СТЗ-1996

Рассмотрим кратко «правила игры» в рамках феномена СЭЗ-ОЭЗ в Калининградской области в период с 1993 года по настоящее время. В целях исследования представляется целесообразным абстрагироваться от ряда менее существенных нормативных деталей (правовых коллизий), имеющих самостоятельный интерес (например, систему тарифного квотирования в рамках СЭЗ-ОЭЗ, а также перипетии с НДС, взимаемым при таможенном оформлении товаров)⁷.

Основная «работающая» статья 7 Федерального закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» (далее СТЗ-1996) предполагала помимо прочего главную возможность для региональных предпринимателей — ввозить товары на территорию Калининградской области без уплаты таможенных пошлин, а также беспошлинно вывозить продукты их переработки на остальную территорию России при условии соблюдения правил определения происхождения с территории СТЗ-1996 (теоретически данное правило заключается в обеспечении достаточной доли доработки при соблюдении существенных технологических операций)⁸.

Удельная величина добавленной стоимости рассчитывается на основе калькуляции по формуле, содержащейся в других документах⁹:

$$\alpha = \frac{V - C}{V} \cdot 100\%,$$

где V — цена франко-завод изготовителя (производителя из СТЗ-1996);

C — стоимость импортных сырья и комплектующих.

Как гласила ст. 7 Закона 13-ФЗ, «товар считается произведенным в Особой экономической зоне, если величина добавленной стоимости его обработки (переработки) составляет не менее 30 %, а для товаров, относящихся к электронике и сложной бытовой технике, — не менее 15 %, и его обработка (переработка) влечет за собой изменение кода товара по таможенной классификации».

Данное положение закона фактически вводит критерии достаточной переработки, которые были законодательно закреплены только в законе 2006 года (ст. 24 16-ФЗ).

лирующему рентоориентированное поведение. Точки переломов на графике соответствуют некоторым нормативным актам (проектам и фактически принятым), которые влияли на режим свободной таможенной зоны. Например, Указ Президента РФ от 06.03.1995 № 244 «О признании утратившими силу и об отмене решений Президента в части предоставления таможенных льгот»; Федеральный закон от 22.01.1996 № 13-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области»; Постановление Правительства от 16.03.1999 года «О продлении срока реализации приобретенных на аукционе... квот»; Распоряжение ГТК РФ от 27.12.2000 № 01-99/1405 «О применении части второй Налогового кодекса Российской Федерации при помещении товаров под таможенные режимы» (отменен 01.02.2001) и другие акты.

⁷ Так, например, с точки зрения внутреннего развития региона важным положением стал п. 2 ст. 7 Закона 13-ФЗ от 22.01.1996, устанавливающий, что «товары, ввозимые из других стран в Особую экономическую зону, освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов)». Фактически это означало, что импортные товары (за исключением товаров, подпадающих под квотирование), ввозимые и потребляемые на территории региона, становились дешевле аналогичных импортных товаров в России на сумму таможенных пошлин.

⁸ СТЗ-1996: ст. 7 п. 3: 3) товары, произведенные в Особой экономической зоне (что подтверждается сертификатом о происхождении товара) и ввозимые на остальную часть таможенной территории Российской Федерации... освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов). К указанным товарам не применяются меры экономической политики (меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности).

⁹ Установлены Таможенным кодексом и «Порядком определения происхождения товаров из Особой экономической зоны в Калининградской области» (Распоряжение № 296-р/01-14/1365 от 31.01.1998 с изменениями и дополнениями от 03.10.2000 и 18.02.2002).

Однако в версии 1996 года оба эти критерия фактически должны были применяться одновременно (использован союз «и»), тогда как в 2006 году данное требование было смягчено до выборочного применения (используется оборот «если выполнено одно из... условий»)¹⁰.

Неполнота законодательной нормы в данном случае заключается в том, что компоненты величины $V - C$ могут включать практически любые учетные расходы (факторные доходы), в том числе прибыль завода¹¹. В предельном случае данная величина может складываться из амортизации и прибыли. Чтобы избежать подобных сценариев, связанных со злоупотреблениями «критериями достаточной переработки»¹², в текст закона была введена норма об изменении кода товара по таможенной классификации (на уровне любого из первых четырех знаков по ТН ВЭД).

В добавленную стоимость, естественно, может включаться стоимость российских товаров и комплектующих (менее естественно, что могут включаться товары, ставшие российскими в результате таможенной очистки). Это положение также родило любопытные практики нецелевого использования института, которые мы оставим за рамками рассмотрения.

Важно, что расчет добавленной стоимости производится в процентах от цены изделия на условиях «франко-завод» изготовителя V . Это означает, что учетный норматив в 30 % добавленной стоимости эквивалентен примерно 43 % наращения к цене комплектующих (30/70). Обратная величина (70/30) свидетельствует о том, что при выполнении данного норматива на каждую единицу добавленной стоимости необходимо импортировать 2,3 единицы. При отклонении от установленного норматива отношение импорта к добавленной стоимости будет меняться, что отражено на графике для различных значений процентов добавленной стоимости к цене (рис. 2).

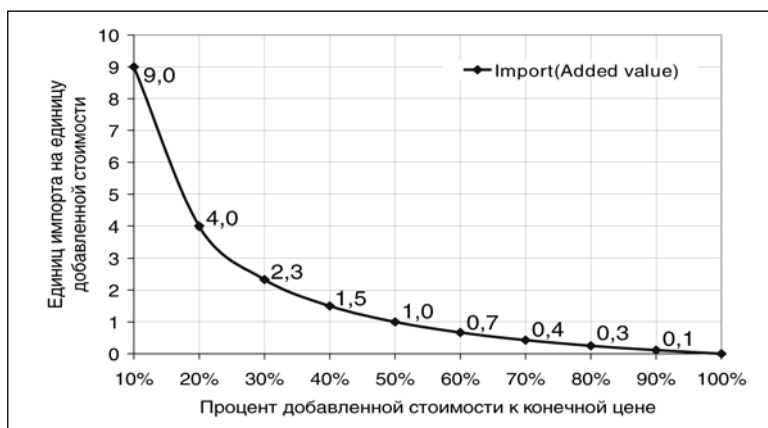


Рис. 2. Соотношение импорта и добавленной стоимости

Как видно на рис. 2, заложенная в СТЗ-1996 модель импортозамещения изначально предполагала существенный рычаг по «прокачке» импорта на каждую единицу создаваемой в ОЭЗ добавленной стоимости. За данную зависимость режим СТЗ подвергался суровой и зачастую обоснованной критике [8].

¹⁰ Также с 2006 года не действует оговорка относительно бытовой техники (ст. 24 16-ФЗ).

¹¹ Это положение приобрело особую актуальность после принятия Закона 16-ФЗ, открывшего возможности для гибридных схем и трансфертного ценообразования.

¹² Экспертные работы по установлению происхождения товаров из ОЭЗ выполняются в соответствии с «Инструкцией о порядке проведения экспертизы товаров экспертными организациями Системы торгово-промышленной палаты Российской Федерации» СТО ТПП 20-01-97 (внутренний документ экспертной организации).

Теоретически данный режим не противоречил требованиям развития экспорта в торгуемых секторах, но данные законом достаточно широкие возможности практически не реализовались¹³.

Можно было ожидать, что будут доминировать именно импортозамещающие бизнес-модели, и величина добавленной стоимости будет в среднем немного превышать установленный 30 % норматив («капитал идет по пути наименьшего сопротивления»).

На практическом уровне установление данного норматива и неполнота законодательной базы¹⁴ привели к поиску ренты и закреплению таких бизнес-моделей (и выстраиванию соответствующих бизнес-контуров), которые в наибольшей степени учитывали комбинацию ограничений и возможностей, содержащихся в различных нормативных актах.

На рисунке видно резкое увеличение импортного рычага от фактической величины адвалорной доли при низких значениях последней. Индивидуальные решения фирм по занижению фактической величины адвалорной доли в рамках импортозамещения привели к ощутимому давлению на платежный баланс со стороны региона.

При отсутствии стимулов к развитию многие предприятия так и не осуществили инвестиции в устойчивое развитие. В настоящий момент сохраняет актуальность «проблема 2016», связанная с перспективой завершения переходного периода и прекращения действия остаточных льгот СТЗ-1996 (данный переходный период был введен в 2006 году).

В более широком политическом контексте представляется, что федеральный центр, как система более высокого уровня, с помощью формальных механизмов развития фактически частично адсорбировал неэффективность региональной экономики эксклава, делегировав ей полномочия по обслуживанию части импортных потоков.

Тарифная защита: предсказания равновесной модели

В международной экономике, как правило, не проводится существенных различий между зонами, ориентированными на экспорт, и импортозамещающими зонами, хотя внимание в основном уделяется первым. Основным методом исследования воздействия зоны на социально-экономическое развитие территории (страны) является *равновесный анализ* с классической оговоркой *при прочих равных* затрат и выгод для фирм, являющихся резидентами зон и прочих фирм. Критерием немедленной успешности зоны является прослеживаемый эконометрическими моделями приток прямых иностранных инвестиций и экономический рост.

В классическом случае экспортной ориентации зоны сравниваются налоговые преференции для фирм, расположенных в особых условиях, и для обычных фирм. Институциональные аспекты зонирования, как правило, ограничиваются защитой *прав собственности* иностранных инвесторов, работающих по модели глобального аутсорсинга.

Классическое импортозамещение основано на принципе тарифной защиты отечественного производства по сравнению с импортируемым товаром (т. е. с зарубежным производством).

Если таможенная пошлина не влияет на мировые цены (ситуация в «малой» экономике), то традиционная формула эффективной степени тарифной защиты (*ERP* — *effective rate of protection*) может быть записана, как (адаптировано из: [6, с. 225]):

¹³ Анализ причин низкого воздействия ОЗЗ на экспорт в торгуемом секторе содержится во многих работах. Одной из центральных является переток капитала в сферу импортозамещения, делающий ее при прочих равных более привлекательной (специфический для ОЗЗ эффект вытеснения). Усилия предпринимателей, направленные на поиск ренты, вероятно, привели к появлению отрицательных стимулов по развитию не зависящих от ОЗЗ видов производственной деятельности в сфере торгуемых товаров.

¹⁴ Фактически неполнота общественного контракта между государственными органами и предприятиями, декларирующими работу в рамках режима СТЗ-1996.

$$ERP = \frac{VA^t - VA^w}{VA^w} = \frac{VA^t}{VA^w} - 1 = \tau^v + C \cdot \frac{\tau^v - \tau^c}{V - C} = \frac{V\tau^v - C\tau^c}{V - C},$$

где VA^t — добавленная стоимость после применения торговой политики, т. е. в данном случае после применения тарифа;

VA^w — добавленная стоимость относительно мировой цены (цены франко-завод);

τ^c — ставка таможенной пошлины на комплектующие;

τ^v — ставка таможенной пошлины на готовые изделия;

C — стоимость полуфабрикатов и комплектующих;

V — цена франко-завод изготовителя (условно равная мировой цене).

Применительно к Калининградской ОЭЗ (СТЗ-1996), эффективная степень защиты сборочного предприятия по сравнению с импортными товарами *при прочих равных* может быть выражена в более компактном виде:

$$ERP = \frac{V\tau^v}{V - C} = \frac{\tau^v}{\alpha} \cdot 100\%, \text{ так как } -C\tau^c = 0,$$

где α — норматив добавленной стоимости.

Эффективная степень защиты производств в ОЭЗ (СТЗ-1996) по сравнению с внутренними производителями (по цене франко-завод), вероятно, составит:

$$ERP = \tau^c \cdot \left(\frac{1 - \alpha}{\alpha} \right) \cdot 100\%, \text{ для } 0 < \alpha < 1.$$

Как видно на рис. 3, сборочные производства в режиме ОЭЗ, действующем с 1996 года, были относительно защищены тарифами по сравнению не только с импортом, но и с аналогичными импортозамещающими производствами в России.

Поэтому угрозой для существования данной импортозамещающей модели будет отмена таможенных пошлин на комплектующие (снижение тарифной защиты по сравнению с внутрироссийским производством). Повышение таможенной пошлины на готовое изделие будет вести к увеличению тарифной защиты. В случае шока спроса в данной ситуации можно ожидать усиления протекционизма по отношению к готовой продукции, так как это соответствует интересам всех групп производителей¹⁵.



Рис. 3. Упрощенная схема тарифной защиты при режиме СТЗ-1996

¹⁵ По информации на февраль 2009 года, в сфере производства телевизоров сложилась именно такая ситуация: после строительства двух крупных заводов в России были отменены пошлины на комплектующие (что, вероятно, являлось частью соглашений с инвесторами), но в ситуации обострения кризиса встал вопрос о повышении ввозных пошлин на телевизоры.

Сложность ситуации заключается в том, что в отношении уравнивания дополнительных транспортных расходов и таможенных пошлин для калининградских фирм *равновесие принципиально недостижимо*: регион непохож на другие, и при любой реалистичной комбинации переменных *при прочих равных* экономические агенты будут получать либо сверхприбыль, либо относительный убыток.

Действительно, при моделировании прибыльности тех или иных бизнес-моделей даже в простом случае используется несколько взаимосвязанных параметров: стоимость импортных сырья и комплектующих, конечная цена, стоимость комплектующих и сырья отечественного производства. Различные соотношения данных переменных приводят к существенной вариации фактических показателей адвалорной доли и ее компонентов (рис. 4).

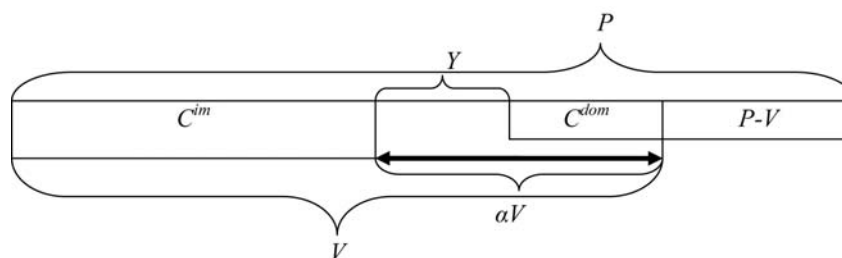


Рис. 4. Схема классической оценки бизнес-моделей в СТЗ¹⁶

Кроме того, как показывает анализ, проведенный в 2005 году, соотношения различных компонентов себестоимости за единицу продукции различаются между бизнес-моделями в типичных отраслях, получивших развитие в рамках режима СТЗ-1996 (рис. 5).

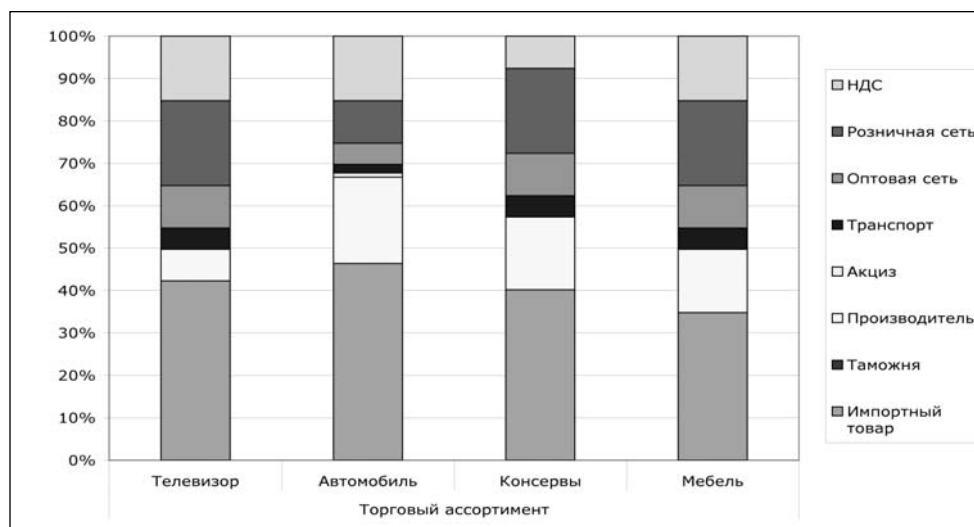


Рис. 5. Условная структура розничной цены для различных товарных позиций, активно производившихся в СТЗ-1996, в 2005 году

Причем любопытной иллюстрацией проблем с достижением равновесия между дополнительными транспортными расходами и таможенными пошлинами является *ступенчатый характер* таможенного тарифа. Теоретическое равновесие для данной товарной позиции возможно, однако для этого таможенные тарифы и транспортные тарифы должны гибко меняться по каждой соответствующей товарной позиции, что, очевидно, связано с запретительными издержками институционального характера.

¹⁶ Жирная стрелка обозначает, что переменная aV , означающая долю в стоимостном выражении, на практике может регулироваться учетными методами. При этом механизмы контроля по разным причинам могут давать серьезные сбои.

Поскольку в рамках закона СТЗ-1996 происходил отбор (возможно, «нежелательный») таких моделей бизнеса, которые стремились условно оптимизировать уровень тарифной защиты, на мезоэкономическом уровне стал складываться дисбаланс в пользу Калининградской области.

В частности, это проявилось во взрывном росте импорта и соответственно начисленных, но не взысканных таможенных пошлин (рис. 6).

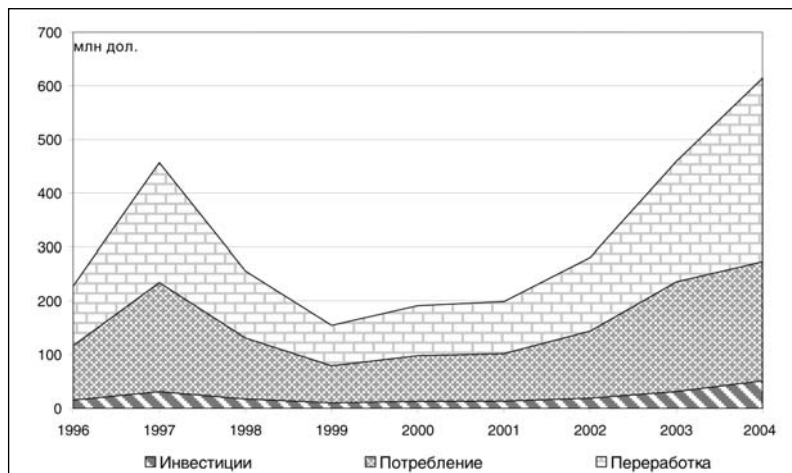


Рис. 6. Условное распределение «экономики» на неуплате условно начисленных пошлин благодаря режиму СТЗ-1996
 Источник: администрация Калининградской области (2003).

Валовой региональный продукт в 2002 году возрос на 9,5 %, в 2003 году рост составил 11,5 %. Среднегодовые темпы роста ВРП в Калининградской области стали устойчиво выше средних по стране (притом, что в Российской Федерации в среднем за последние пять лет темпы роста ВВП выше, чем в странах Прибалтики, в Польше и странах ЕС). Однако, как справедливо отмечают Н. Смородинская и С. Жуков [7], данный прирост валового продукта не соответствовал ни темпам роста промышленного производства, ни тем более опережающему росту импорта, что косвенно свидетельствует о фиктивности операций по доработке импортных компонентов, а также о несовершенстве статистического учета СТЗ-1996.

Несмотря на высокую динамику традиционных статистических показателей, характеризующих результативность СТЗ-1996, недовольство федерального центра вызвали два фактора — слабый приток именно иностранных инвестиций и отсутствие усилий по развитию индекса национализации производства. Уже в 2003 году остро встал вопрос о модернизации закона СТЗ-1996.

Специфика «правил игры» в рамках режима ОЭЗ-2006

Попробуем продемонстрировать, как эскалация изменений правил игры, касающихся экономической зоны в Калининградской области, повлияла на рождение новых комбинаций в деловой практике.

Закон об СТЗ-1996 утратил силу 01.04.2006 в связи с вступлением в действие Федерального закона от 10.01.2006 № 16-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее ОЭЗ-2006).

Основные правовые новации сводятся к следующему.

Юридические лица — участники ВЭД, зарегистрированные до 01.04.2006 (на **переходный период** до 2016 года):

● могут ввозить товары на территорию региона без уплаты таможенных пошлин (с учетом ограничений по списку Правительства РФ);

● могут переработать импорт (30 % добавленной стоимости ИЛИ смена кода ТН ВЭД на уровне до 4 знаков)¹⁷ и поставлять продукты переработки на основную территорию России.

Юридические лица, прошедшие необходимые процедуры и зарегистрированные в качестве резидентов ОЭЗ-2006:

- ◆ обязуются осуществить новые инвестиции в форме капитальных вложений на сумму не менее 150 млн рублей (номинально) в течение 3 лет по согласованному графику;
- ◆ при выполнении обязательств получают льготы по налогу на прибыль и по налогу на имущество по схеме: с момента регистрации — 0 % ставки соответствующего налога на первые 6 лет; 50 % ставки налога — на следующие 6 лет;
- ◆ не имеют права пользоваться льготами переходного периода.

Остальные юридические лица и предприниматели не пользуются льготами в рамках ОЭЗ-2006 и переходного периода.

Введенные ограничения по видам деятельности, допустимым в ОЭЗ, очевидно, свидетельствуют о декларируемых целях стимулирования производственной (экспортной) ориентации и диверсификации экономики.

Установленный переходный период служит социальным амортизатором для сложившихся предприятий и не предполагает, что новые резиденты ОЭЗ могут пользоваться таможенными льготами СТЗ, а ранее созданные юридические лица — соответственно, налоговыми льготами ОЭЗ¹⁸.

Однако новый закон об ОЭЗ-2006 появился в уже сложившейся системе институтов и деловых практик. Результатом его появления стал поиск путей приспособления действующих привычных моделей бизнеса к новым ограничениям и возможностям. В результате неполноты нормативной базы и сложившихся неформальных институтов выстроить систему «один регион — две системы» в чистом виде не удалось из-за возможности создания гибридных бизнес-контуров.

На построение новых моделей ведения бизнеса с использованием механизма ОЭЗ воздействовало два ключевых фактора: 1) переходный период до 2016 года, позволивший фирмам при оговоренных модификациях использовать режим СТЗ-1996, и 2) привычная импортозамещающая ориентация на масштабный общероссийский рынок, предполагающая включенность сборочной подсистемы ОЭЗ во внутрироссийскую систему трансфертного ценообразования.

Возможности формирования гибридных бизнес-контуров становятся более выпуклыми, если допустить возможность единого контроля в цепочке «сборка — сбыт», т. е. трансфертного ценообразования. Интерес к вертикальной интеграции сбытовых сетей, приближенных к рынку, и сборочных подразделений, находящихся в ОЭЗ, проявлялся еще в режиме СТЗ-1996. В новой системе, где одновременно сосуществуют два институционально выстроенных и формально непересекающихся режима, интерес к интеграции предприятий стал стимулироваться дополнительными возможностями по снижению налоговой нагрузки.

¹⁷ В законе об ОЭЗ-2006 устранена норма о 15 %-ной доработке для электротехнических товаров, но облегчено требование по одновременному выполнению двух критериев достаточной переработки (при условии соблюдения требований к уровню сборочных операций).

¹⁸ ОЭЗ-2006: ст. 4, п. 10: 2) инвестиционный проект не может быть направлен на следующие цели:

- а) добыча нефти, природного газа, оказание услуг в этих областях;
- б) производство этилового спирта, алкогольной продукции, производство табачных изделий и других подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов) в соответствии со списком, утверждаемым Правительством Российской Федерации;
- в) оптовая и розничная торговля;
- г) ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования;
- д) финансовая деятельность.

При прочих равных предприятие типа СТЗ-1996 будет иметь налоговую нагрузку к прибыли, равную ставке налога на прибыль, а предприятие ОЗЗ-2006 — расчетную величину, зависящую от таможенной пошлины (льготой по налогу на имущество пока можно пренебречь).

Чтобы попытаться сравнить модели импортозамещения для резидентов и фирм, которые будут работать на основе переходных положений, нами были приняты некоторые допущения.

Во-первых, мы предположили, что в рамках модели импортозамещения может беспрепятственно использоваться трансфертное ценообразование между производством и сбытом (доля сбыта в розничной цене без НДС фиксирована и составляет одну треть, трансакционные издержки одинаковы).

Во-вторых, технологии, доступные для фирм, идентичны (что предполагает *ceteris paribus* одинаковое распределение факторных доходов и идентичные по цене и качеству комплектующие).

В-третьих, используется учетный норматив адвалорной доли 30 %, как это и установлено законом об ОЗЗ-2006; при этом предполагается, что фактическая прибыль входит в добавленную стоимость, а фирмы СТЗ-1996 не уходят от корпоративных налогов учетными методами¹⁹.

Наконец, для простоты в налоговую нагрузку включаются только пошлины и налог на прибыль, а сама налоговая нагрузка рассчитывается к суммарной прибыли на всей системе товародвижения (учет трансфертного ценообразования).

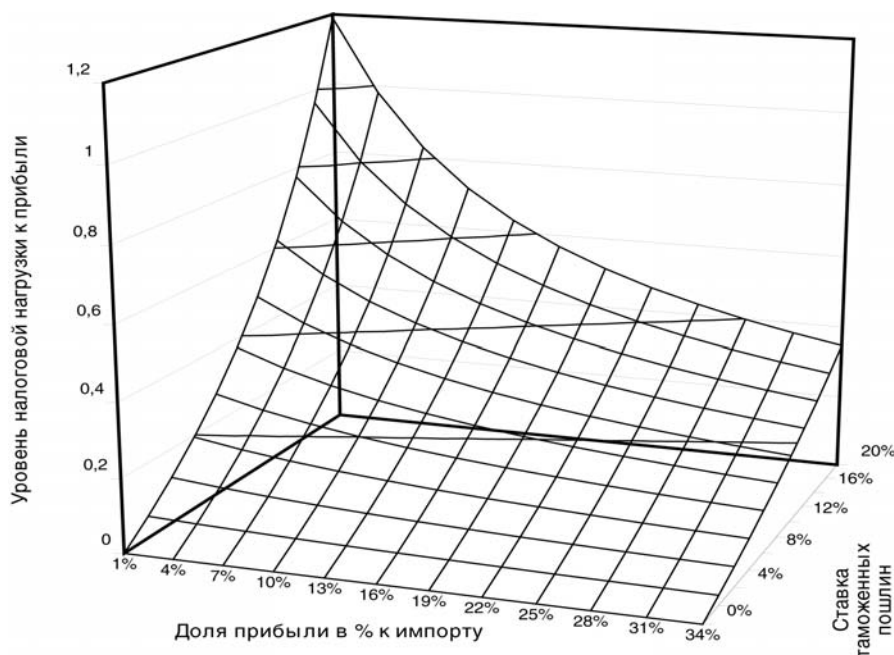


Рис. 7. Упрощенная схема налоговой нагрузки на импортозамещение при режиме ОЗЗ-2006 (трансфертное ценообразование разрешено)

На рис. 7 отражена простая модель для предприятия ОЗЗ-2006, работающего в режиме импортозамещения. В отличие от предыдущих графиков (см. рис. 2 и 3), в данной модели используется не доля добавленной стоимости к конечной цене продукции, а доля прибыли к стоимости импорта.

¹⁹ Характерно, что многие предприятия в рамках СТЗ-1996 использовали различные схемы налоговой оптимизации (вплоть до того, что осуществляли растаможку части компонентов в обычном режиме для обеспечения необходимой доли добавленной стоимости).

Ставка таможенной пошлины может меняться от 0 до 20 % к стоимости импортных комплектующих (наиболее реалистичный диапазон — от 5 до 10 %). Доля прибыли для удобства считается, так же как и ставка пошлины в процентах от сырья (хотя это не совсем корректно с нормативной точки зрения). С учетом того, что процент добавленной стоимости задан экзогенно и составляет к стоимости сырья примерно 43 % (30/70), диапазон изменения доли прибыли к импортным товарам задан от 0 до 34 %. При разрешенном трансфертном ценообразовании резиденты ОЭЗ-2006 могут поддерживать конкурентоспособность импортозамещения (в том числе за счет переноса части учетной прибыли из сферы сбыта). К ставкам таможенной пошлины фирмы чувствительны — это является естественным ограничителем импортозамещения для модели «автономного» резидента ОЭЗ-2006.

Как мы уже отмечали, под налоговой нагрузкой в упрощенном²⁰ случае понимается сумма налога на прибыль и таможенных пошлин к прибыли, полученной на всех этапах товародвижения (производство, сбыт). Приравняв цены розничного сбыта условных товаров, можно построить условную теоретическую зависимость.

На рис. 8 линия СТЗ-1996 проходит параллельно оси абсцисс. Считая, что налоговая нагрузка для предприятий ОЭЗ-2006 складывается исключительно из таможенной пошлины, можно построить семейство кривых зависимостей налоговой нагрузки на прибыль от доли этой прибыли, списываемой на предприятие-резидента при заданных правилах игры.

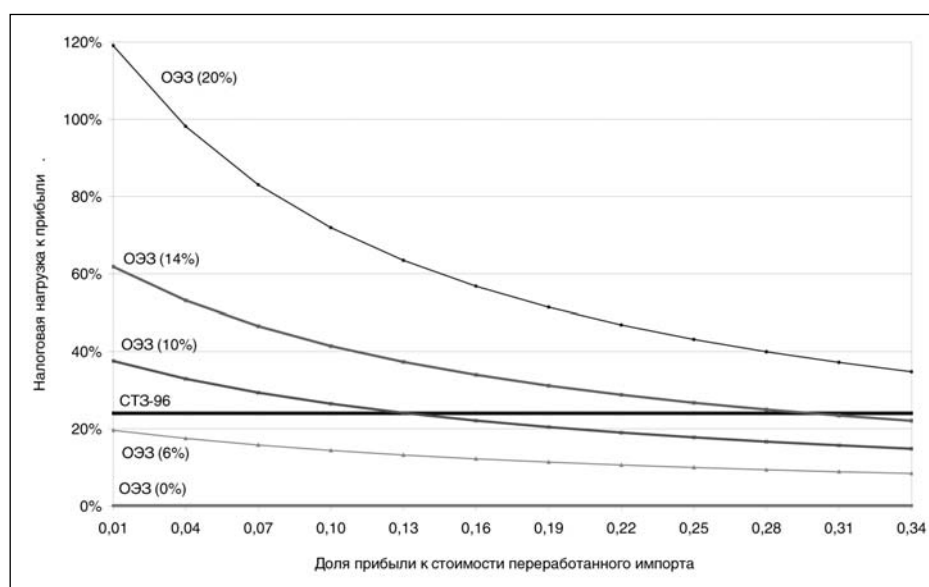


Рис. 8. Различные соотношения режимов импортозамещения при различных ставках пошлин на комплектующие (в скобках)

На рис. 9 можно увидеть своего рода точки равновесия переходного режима СТЗ-1996 и нового режима ОЭЗ-2006 при различных ставках таможенных пошлин на импортные комплектующие товары. Например, при ставке таможенной пошлины 10 % резиденту ОЭЗ-2006 будет выгоднее осуществлять импортозамещение по аналогичной технологии, если фирма, работающая в режиме СТЗ-1996, закладывает прибыль на сборочное предприятие в размере не менее 13 % от стоимости импортных товаров.

Предприятие без льгот не может конкурировать по модели импортозамещения с другими «чистыми» вариантами (на рисунке приведены результаты условного расчета при пошлине 10%).

²⁰ Очевидно, расчет налоговой нагрузки как отношения всех налогов к добавленной стоимости сдвинет кривые на графике, но не повлияет на характер зависимостей.

Нетрудно увидеть, что в лучших условиях окажется *гибрид*, который использует потенциал обоих льготных режимов.

Теоретический вариант *гибрида* отражен линией, совпадающей с осью абсцисс. Бизнес-контур юридически независимых предприятий может распределить процесс создания стоимости таким образом, что налоговая нагрузка на всю цепочку стремилась к нулю.

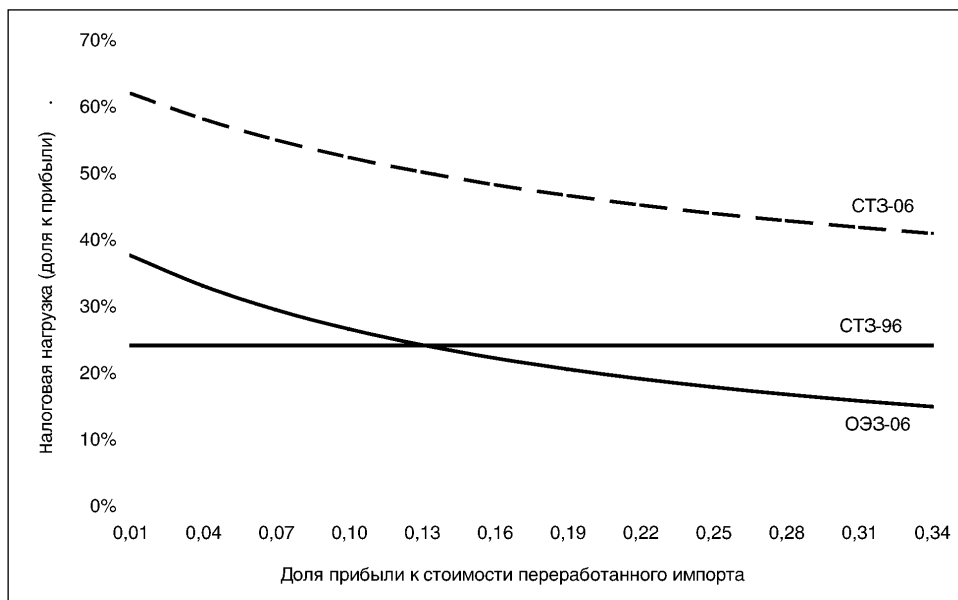


Рис. 9. Сравнение трех чистых схем для юридических лиц в рамках ОЭЗ для модели импортозамещения (для пошлины 10 %)

Для этого необходимо, чтобы импорт комплектующих и сборку для признания права на беспошлинный вывоз в Россию осуществляла «переходная фирма», а добавленную стоимость, в том числе за счет «завышенной» прибыли, обеспечивала фирма-резидент ОЭЗ-2006.

Покупая по завышенной трансфертной цене комплектующие от резидента, «переходная» фирма, работающая в режиме СТЗ-1996, фактически осуществляет вклад в создание необходимой добавленной стоимости. В такой цепочке выгодно иметь собственную систему распределения (что в ряде секторов наблюдается и на сегодняшний день). Тогда собственнику всего бизнес-контура должно быть безразлично, какие элементы цепочки ценности являются центрами затрат и прибыли. Использование арендных (девелоперских) схем, при которых резидент ОЭЗ-2006 имеет на балансе производственные фонды, позволяет экономить на налогах на имущество организаций.

Результаты действия СТЗ-1996 и ОЭЗ-2006 в переходный докризисный период

Как уже отмечалось, с началом экономического роста в России в 1999 году и возрастанием потребительского спроса, режим свободной таможенной зоны стал способствовать быстрому развитию в Калининградской области импортозамещающих производств. Роль области в российских внешнеторговых перевозках стала неуклонно повышаться.

Наблюдавшийся до этого более глубокий, чем в среднем по стране, спад сменился более быстрым подъемом экономики региона. На рисунке можно проследить «эффект

маятника», который проявляется в том, что Калининградская экономика в силу малого размера и высокой чувствительности имеет большую амплитуду колебаний экономических показателей по сравнению со среднероссийскими индикаторами. За 1999–2003 объемы промышленного производства в Калининградской области увеличились на 95 % против 37 % в среднем по РФ (рис. 10). В области быстрее среднего по России росли инвестиции (увеличившиеся более чем в 4 раза), транспортные перевозки, обслуживание экспортно-импортных связей.

По ряду товарных позиций, например, по телевизорам, наблюдался беспрецедентный рост. Так, в начале 2008 года в Калининградской области действовало несколько производств, на которые в пиковый момент приходилось 87 % российского производства телевизоров [18].

Такая специфика экономического развития региона объясняется тем, что в условиях режима свободной таможенной зоны региональная экономика ориентирована на производство продукции из импортного сырья и полуфабрикатов на общероссийский рынок, и просто на «прокачку» импорта через область на основную территорию страны.



Рис. 10. Индекс промышленного производства (1990 г. = 100 %)

Причем совместное действие различных режимов в рамках зонального механизма только усилило данную тенденцию — появились по-настоящему «быстрые» фирмы в терминологии А. Юданова [13].

Ситуация с потенциальным экспортом представляется не столь однозначной. Психологические барьеры отечественных инвесторов, зависимость от ранее выбранных моделей бизнеса (инерционность мышления), а также вытеснение более рискованных моделей менее рискованными привело к тотальной эскалации импортозамещения.

Если абстрагироваться от существования альтернативных достаточно доходных и менее рискованных схем импортозамещения, необходимость оценить потенциал стимулирования экспортной активности в новом законодательстве об ОЭЗ в Калининградской области приводит нас к выводу, что в новых правилах игры не заложены механизмы эволюции новых предприятий в сторону экспортной ориентации (примеры таких предприятий единичны).

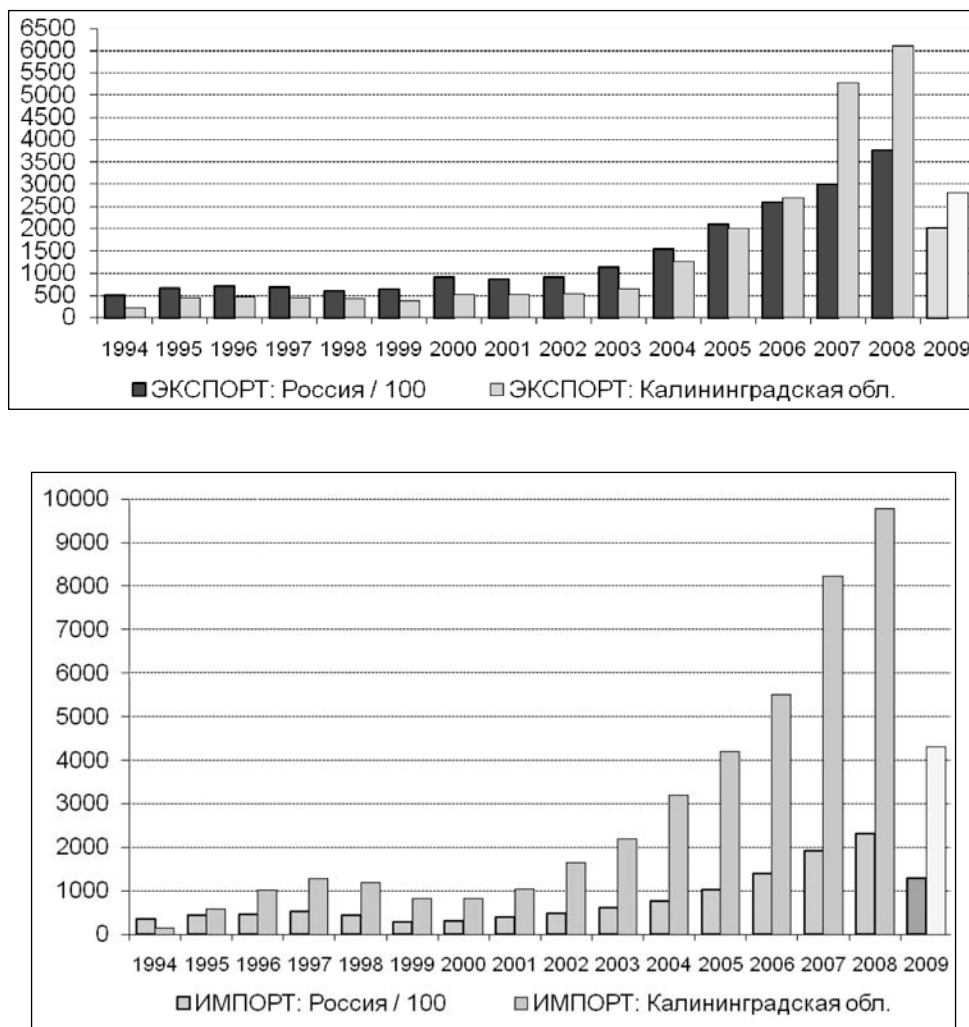


Рис. 11. Результаты внешнеторговой деятельности Калининградской области, млрд долл. США

Со вступлением в силу усовершенствованных «правил игры» основная масса импортозамещающих потоков только усилилась (рис. 11), однако при этом не произошло существенной *диверсификации* экономики региона, которая закладывалась в качестве негласной цели в новое законодательство об ОЭЗ.

Причины данного эффекта, на наш взгляд, кроются в механизмах образования гибридных схем, зависящих от ранее выбранных направлений бизнеса. Как видно из результатов анализа резидентов на микроуровне (табл. 1), учитывающего структуру собственности, сферу деловой активности резидентов и ориентацию на зональные механизмы поддержки, предприятия-резиденты зачастую являются новыми элементами ранее сложившихся бизнес-контуров.

Так, из 55 зарегистрированных на начало 2009 года резидентов фактически только 48 реализуют независимые проекты. При этом только 60 % из них представляют новых инвесторов, ранее не пользовавшихся (по крайней мере, формально) льготами СТЗ. При этом действительно новых концепций бизнеса, свидетельствующих о диверсификации (развитии) экономики региона, нами установлено только шесть. Причем только половина из них ориентирована на развитие экспортного потенциала.

Таблица 1

Распределение резидентов ОЭЗ-2006 по сферам бизнеса

Сфера деятельности	Характер резидентов				
	Всего	«Факт»	«Новые» фирмы	«Новые» сферы	Сумма, млн рублей
ВСЕГО	55	48	31	6	30580
Автопром	2	1	0	0	832
Бытовая техника	8	6	4	2	3433
Девелопмент	6	6	2	0	3372
Инфраструктура	2	2	0	0	515
Логистика	12	10	9	0	3404
Мебель	1	1	0	0	254
Медтехника	1	1	1	1	787
Нефтепром	2	2	1	1	1066
Пищепром	10	8	6	1	10624
Пром. техника	2	2	2	1	474
Стройматериалы	5	5	3	0	2659
Удобрения	1	1	1	0	700
Упаковка	3	3	2	0	2460

Источник: расчеты автора.

Для наглядности построим гистограмму (рис. 12).

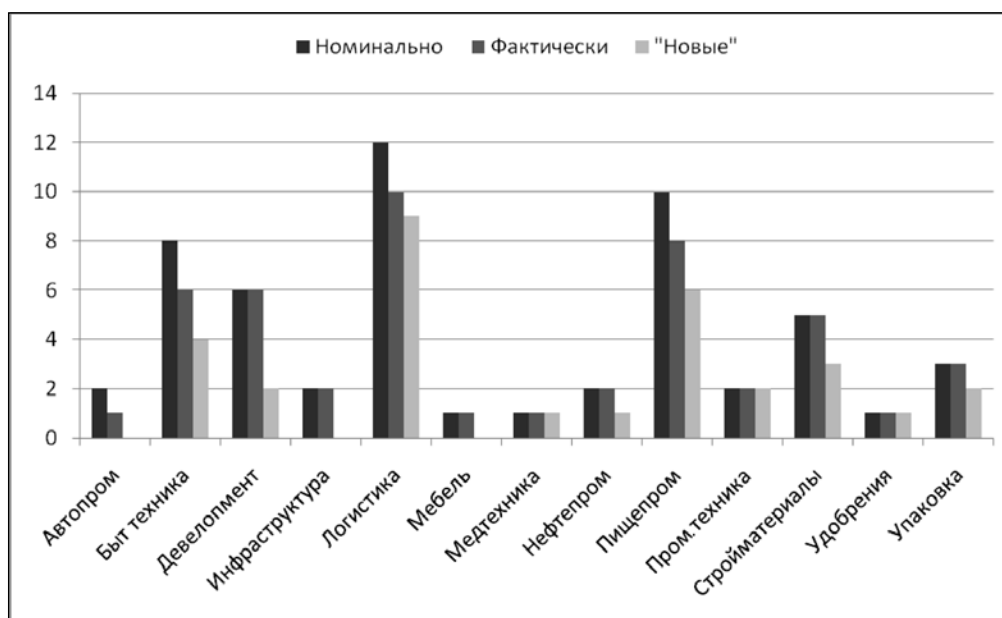


Рис. 12. Распределение резидентов ОЭЗ-2006 по сферам бизнеса по состоянию на конец 2008 г.

Несмотря на незавершенность большей части инвестиционных проектов резидентов, предварительный анализ показывает, что ожидания относительно развития гибридных бизнес-контуров оказались вполне оправданными.

Роль администрирования ОЭЗ и институциональные риски инвестирования в импортозамещение

Неформальные режимы координации и регулирования ОЭЗ-2006 заложены в разрешительном характере предоставления резидентства, т. е. зависят от позиции правительства Калининградской области в отношении различных форм налоговой оптимизации. Правительство региона не раз заявляло, что намерено пресекать попытки текущие налоговые платежи «засунуть под новый закон». Однако, как мы видим, вариантов «перетекания» на уровне бизнес-моделей может быть достаточно много. К тому же часть из них может приносить нетто-выгоды региону, если рассматривать проблему в надрегиональном контексте.

Важным аспектом борьбы с «перетеканиями» является то, что их достаточно трудно вести сугубо экономическими методами, — законодательно такие бизнес-модели могут быть практически безупречны, даже если при этом будет нарушаться дух нового закона об ОЭЗ-2006.

Право на трактовку «духа закона» внесудебными органами по определению создает институциональные риски административного давления. Политическое (точнее административное) давление на уровне региона может иметь краткосрочный эффект, но, как предсказывает институциональная теория, в долгосрочном периоде грозит большими издержками. Разрешительные механизмы согласования несут в себе риски административного произвола и установления неравных правил для различных участников рынка, а также риски усиления на региональном уровне института «власти собственности», свойственного постсоветским экономическим системам [3].

По нашему мнению, если возможностями налоговой оптимизации пользоваться аккуратно, а тем более в интересах региона, политика регионального Правительства не будет излишне ограничительной. С другой стороны, в данном случае региональные интересы начинают противоречить интересам федеральным, что выражается в усилении лоббистского давления со стороны производителей с основной территории России.

К тому же в законе ОЭЗ-2006 предусмотрено достаточно радикальное административное средство в виде утверждения Правительством России перечня товаров, которые не могут быть помещены (в том числе временно) под режим свободной таможенной зоны (СТЗ). Наличие данного пункта в законодательстве, а также уже имеющийся опыт использования данной возможности Правительством (ограничения на первый квартал 2006 года появились уже 16.01.2006) являются значительным риском для тех, кто планирует долгосрочные инвестиционные проекты в Калининградской области преимущественно в целях экономии на таможенных пошлинах.

Кроме того, имеются возможности снижения уровня тарифной защиты сборочных производств путем снижения пошлин на комплектующие (причем, как ни странно, в России данная мера применяется вопреки необходимости развития производственной базы комплектующих и приводит к конкуренции между сборочными бизнес-единицами ТНК).

Например, произошедшее в конце 2008 года наложение двух крайне негативных для резидентов Калининградской области факторов — внешний шок спроса на товары длительного пользования и фактическое обнуление импортных пошлин на комплектующие для сборки телевизоров — поставило на грань выживания одну из «историй успеха» Калининградской ОЭЗ.

Заключение

Кризис, начавшийся в 2008 году, обострил проблемы региональной экономики Калининградской области. При этом он совпал по времени с активной фазой запуска

основных инвестиционных проектов в рамках ОЭЗ-2006, запланированных на 2009 год (3 года с момента введение в действие закона). Этот факт, безусловно, ставит проблему «идентификации» при оценке экономической эффективности от нового механизма ОЭЗ.

Однако можно сделать некоторые предварительные выводы об институциональных эффектах, проявившихся в экономике региона:

- Появление резидентов, аффилированных с бизнес-группами, сформировавшимися до введения новых правил игры.
- Проявление признаков трансфертного ценообразования в рамках вертикальной интеграции и между различными режимами хозяйствования под воздействие экономического зонирования.
- Использование лакун в «букве закона», которые приводят к появлению резидентов, не соответствующих «духу» закона:
 - по модели бизнеса (виду деятельности) — развитие схем, направленных на изъятие ренты от девелопмента недвижимости;
 - по степени «новизны» резидента — новые инвестиции не всегда означают новые концепции бизнеса.
- Появление рентоориентированных участников рынка и искажение стимулов для технологического развития (вытеснение «качественных» инвестиций).
- Проблемы, связанные с «жизненным циклом» правовой инновации — неравномерность распределения регистрации резидентов по времени, зависящая от реакции политической системы, т.е. проявление признаков административного вмешательства в формирование пула резидентов.
- Высокая чувствительность к уровню тарифной защиты, формируемой законодательными методами, и повышенный риск лоббирования протекционистских мер, защищающих ренту.
- Недостаточная рефлексия на уровне субъектов экономической деятельности (вследствие закрытости моделей, низкой рефлексивности менеджмента и слабой внешней экспертизы).
- Повышенные риски усиления института «власти—собственности» на локальном уровне вследствие рентоориентированного характера роста.
- Повышенная чувствительность к экзогенным рыночным параметрам (сокращение рынков сбыта и кредитных рынков).

В результате анализа экономического зонирования на фундаментальном уровне можно высказать следующие предположения.

Институциональная теория ищет путь к более реалистичному анализу экономических процессов в современной экономике.

Ограниченность критики и даже отрицания ортодоксии на основе разрушения «методологического ядра», вероятно, заключается в том, что она сама по себе не приносит нового понимания с точки зрения реальной экономики. Отрицание состоятельности идеальных моделей для объяснения реальных экономических процессов не должно приводить к полному отказу от условных и упрощенных моделей. Главный вызов исследователям заключается в том, чтобы не превращать *условные* модели, основанные на «прочих равных», в модели *безусловные* [4, с. 501–502]. Характеристика реальных условий хозяйствования, формирующих репрезентации институциональной среды, на наш взгляд, должна являться предметом институционального анализа, и в этом смысле синтетически дополнять упрощенные модели.

Несмотря на привлекательность исследования сложных и плохо аналитически обособляемых и формализуемых институтов (и их репрезентаций), таких как привычки или рутины, формальные законы могут служить удовлетворительными объектами для анализа (так как они порождают вокруг себя моделируемые типы издержек и сети

неформальных практик). Преимуществом формальных законов (институтов) для анализа является их *условная* сводимость к денежным (и/или временным) издержкам, без которой экономический анализ теряет силу. Потеря информации и упрощения, которые с необходимостью сопровождают процедуру редукции института к издержкам, требуют самостоятельного и развернутого анализа и комментария (который зачастую переворачивает картину наизнанку).

Однако самостоятельная роль такого институционального анализа не отменяет важности внутреннего экономического (возможно, математизированного) каркаса, который и является сильным оружием ортодоксии.

Экономическое зонирование представляет собой рафинированный формальный институт, идеологическая роль которого заключается как раз в стимулировании экономической активности на мезоуровне за счет воздействия на экономические переменные на микроуровне.

В рамках данной работы рассматривается особая экономическая зона в Калининградской области. На примере данного института-эндемика, на наш взгляд, можно проследить, каким образом институты влияют на экономические процессы, выходящие за рамки моделей.

Капитал *при прочих равных* стремится двигаться по пути наименьшего сопротивления (с меньшим риском, с меньшей налоговой нагрузкой). Мы не можем отказаться от выводов, предсказанных экономической теорией, даже если признать, что ни один из экономических агентов не был в состоянии максимизировать решение в задаче налоговой оптимизации.

Фирмы используют формальные и неформальные сетевые структуры, несовершенство системы защиты прав собственности, перекрестные возможности законодательства и административный ресурс для увеличения прибыльности и устойчивости бизнеса. Благоприятная конъюнктура может создавать иллюзию эффективности отдельных фирм (а также институтов и моделей бизнеса). Но помимо формальных показателей роста становятся важны такие составляющие, как состояние инфраструктуры и институтов (в том числе политических). Это с особенной силой проявляется в периоды экономических кризисов и внешних шоков.

В работе, в частности, продемонстрировано, каким образом снятие условных ограничений на вертикальную интеграцию, трансфертное ценообразование и зависимость от пройденного пути закрепляют и усиливают деловые практики даже при изменении экономических стимулов, создаваемых законодательством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гареев Т. Р., Жданов В. П., Федоров Г. М. Новая экономика Калининградской области // Вопросы экономики. 2005. № 2. С. 23—39.
2. Гареев Т. Р., Федоров Г. М., Яковлева Е. Л. О совершенствовании механизма Особой экономической зоны в Калининградской области // Информационно-аналитический бюллетень. № 66. М.: Фонд БЭА, 2004.
3. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Норма, 2008.
4. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: Инфра-М, 2008.
5. Клейнер Г. Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1. С. 113—122.
6. Кругман П., Обстфельд Р. Международная экономика. СПб.: Питер, 2004.

7. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 28–44.
8. Смородинская Н. В., Жуков С. В. Калининградский анклав в Европе: заплыв против течения: Диагностика состояния и возможностей экономического развития. Ин-т «Восток–Запад». М., 2003.
9. Федоров Г. М., Зверев Ю. М. Калининградские альтернативы. — Калининградский ун-т. Калининград. 1995.
10. Ходжсон Дж. Институты и индивиды: взаимодействие и эволюция // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 45–60.
11. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
12. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
13. Юданов А. «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики // Вопросы экономики. 2007. № 2. С. 85–100.
14. Amin A. An Institutional Perspective on Regional Economic Development // International Journal of Urban and Regional Research. 1999. № 23: no. 2. С. 365–378.
15. Hackett S., Dills D. A real option-driven theory of business incubation // Journal of Technology Transfer. 2004. Vol. 29 (1). P. 41–54.
16. Hodgson G. The approach of institutional economics // Journal of economic literature. 1998. Vol. XXXVI. P. 166–192.
17. Luihto K. Special Economic Zones in Russia — What do the zones offer for foreign firms? // PEI Electronic Publications. 2009. № 2. [www.tse.fi/pei].
18. Usanov A. Special Economic Zone in Kaliningrad as a Tool of Industrial Development: The Case of The Consumer Electronics Manufacturing // PEI Electronic Publications. 2008. № 9. [www.tse.fi/pei].

СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Г. Г. ПОПОВ

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Российский государственный гуманитарный университет
e-mail: grigorijpopov1977@yandex.ru,

Т. В. ЛЕУС

преподаватель,
Московская финансово-юридическая академия
e-mail: leust@mail.ru

Статья посвящена проблемам общественного выбора, связанным с влиянием сырьевой специализации на общественное и экономическое развитие. Сырьевая специализация рассматривается как одна из главных причин утверждения в ряде стран третьего мира тоталитарных режимов и снижения уровня демократии в некоторых других странах. Данная идея доказывается при помощи сравнительного анализа эмпирических данных и модифицированной модели А. Льюиса.

Ключевые слова: экономика общественного выбора, сырьевая специализация стран, мировая экономика.

Коды классификатора JEL: P16, P28.

Политический аспект «ресурсного проклятия»

В данной статье мы намерены рассмотреть общественных выбор в условиях не развитых стран (как это чаще всего делается в *public choice*), а на материалах стран третьего мира. Важным наблюдением, которое лежит в основании нашего исследования, является зависимость общественного выбора в странах «третьего мира» (и не только в них) от сырьевой составляющей в национальной экономике. Мы убеждены, что менее всего склонны к демократизации и модернизации те страны, чья экономика больше всего зависит от экспорта сырья. Это — одна из разновидностей «ресурсного проклятия», о котором очень часто в последнее время пишут российские и зарубежные экономисты [2].

Изучавшие проблему выбора в незападных обществах Гуннар Мюрдаль, Рауль Пребиш и другие экономисты рассматривали деформацию (отклонения от западного пути) неевропейских экономик как явление, зависимое от культуры и порожденной ею институциональной среды. Не отрицая влияния институциональных факторов, мы делаем акцент на вполне объективных экономических причинах, главной из которых, на наш взгляд, является экономическая зависимость ряда незападных обществ от экспорта сырья.

Элементарный эмпирический обзор позволяет нам выделить важную тенденцию во второй половине XX–XXI веков: демократия чаще побеждала в странах, имеющих небольшие сырьевые запасы, и терпела поражение в странах с высокой долей сырьевого сектора в экономике.

В табл. 1 приведен список государств, в которых торжествуют демократия и модернизация, и государств, имеющих обратные тенденции. Чтобы минимизировать прямое влияние европейской цивилизации, в список включены только страны цивилизаций Востока — исламские, индо-буддистские и конфуцианские.

Мы видим, что развитие в той или иной стране демократических институтов не слишком зависит ни от иностранного влияния, ни от культурно-исторических традиций. Например, жившая почти два века под английским правлением Индия менее демократична, чем отстоявшая свою независимость Турция. КНР и Тайвань — два госу-

дарства, принадлежащие к одной конфуцианской цивилизации и населенные в основном одним этносом (хань), — имеют качественно различные политические системы.

У попавших в наш обзор стран есть существенные различия по оснащенности природными ресурсами — очевидно, что демократия чаще побеждает там, где этих ресурсов мало. Действительно, среди стран с крайне низким уровнем развития сырьевого сектора все имеют высокий уровень демократии. Зато среди стран с высоким уровнем развития сырьевого сектора даже средний уровень демократии имеют менее половины стран. Таким образом, демократический общественный выбор имеет тенденцию обратно зависеть от запасов полезных ископаемых. Есть, конечно, немало стран, где нет ни сырьевых ресурсов, ни демократии (типа Эфиопии или Сомали). Зато среди богатых ресурсами стран Востока нет ни одной вполне демократической.

Таблица 1

Демократия и полезные ископаемые

Государства	Уровень и характер демократизации
Страны с крайне низким уровнем развития сырьевого сектора	
Сингапур	Высокий, многопартийная система
Тайвань	Высокий, многопартийная система
Южная Корея	Высокий, многопартийная система
Япония	Высокий, многопартийная система при конституционной монархии
Страны с низким уровнем развития сырьевого сектора	
Ливан	Средний, многопартийная система, контролируемая третьими странами
Турция	Высокий, многопартийная система с преобладанием партий, ориентированных на исламские и национальные ценности
Страны со средним уровнем развития сырьевого сектора	
Вьетнам	Низкий, однопартийная система с внутрипартийной демократией
КНР	Низкий, однопартийная система с внутрипартийной демократией
Пакистан	Низкий, многопартийная система, но часто сменяющаяся властью военных, приоритет исламских ценностей в политике
Афганистан	Средний, импортированная демократия
Индонезия	Средний, многопартийная система с приоритетом исламских и националистических ценностей в политике
Индия	Средний, многопартийная система с сохранением патриархальных ценностей в обществе
Таиланд	Высокий, многопартийная система при конституционной монархии
Страны с высоким уровнем развития сырьевого сектора	
Саудовская Аравия	Крайне низкий, монархия
Бруней	Крайне низкий, монархия
Иран	Низкий, многопартийная система, но с приоритетом у всех партий исламско-фундаменталистских ценностей
Ливия	Низкий, военная диктатура
Алжир	Средний, многопартийная система, контролируемая военно-бюрократической олигархией
Малайзия	Средний, многопартийная система с приоритетом исламских ценностей в политике
Египет	Средний, многопартийная система с уклоном к олигархическому правлению

В наибольшей степени прослеживается связь между сырьевой специализацией экономики и политическим устройством государства на примере стран-экспортеров нефти. Почти все они испытывают сравнительно серьезные проблемы с демократией. Если взглянуть на первую десятку стран мира с самыми крупными запасами нефти (табл. 2), то в ней окажутся три монархии (Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ), а все остальные страны (включая Россию) — это либо государства с авторитарными режимами, либо раздираемые междоусобицами «провалившиеся государства» (Ирак, Нигерия).

Таблица 2

Распределение запасов нефти в мире

Страна	Запасы, млрд баррелей	% от мировых запасов
Саудовская Аравия	264,1	21,0
Иран	137,6	10,9
Ирак	115,0	9,1
Кувейт	101,5	8,1
Венесуэла	99,4	7,9
ОАЭ	97,8	7,8
Россия	79,0	6,3
Ливия	43,7	3,5
Казахстан	39,8	3,2
Нигерия	36,2	2,9
Весь мир	1258,0	100,0

Источник: [11].

Все страны, имеющие крупные запасы нефти, попадают в число обществ, лишенных электоральной демократии, если верить оценкам организации *Freedom House*¹. Россия, согласно оценкам *Freedom House*, тоже не относится к электоральной демократии (рис. 2).



Рис. 1. Распространение электоральной демократии в мире, по оценкам организации *Freedom House* (закрашены страны, обладающие электоральной демократией).

Источник: <http://freedomhouse.org/template.cfm?pa>

¹ Разумеется, определение степени демократизации той или иной страны есть до сих пор дело весьма субъективное. Рейтинг *Freedom House*, на который так часто ссылаются западные политологи и социологи, не лишен предвзятости и субъективизма. Скажем, отнесение данной организацией Южной Африки и Украины к разряду электоральных демократий вызывает много спорных вопросов. Как показал Чарльз Телли, главная проблема заключается в выработке методик оценки демократизации страны [9, с. 20–40]. Поскольку провести глубокий объективный анализ ситуации с демократией во всех странах мира представляется весьма затруднительным, оценки *Freedom House* — это лучшее, что есть на данный момент.

Вероятнее всего, общества, оказавшиеся в условиях дефицита природных ресурсов, вынуждены разрабатывать новую модель социальных отношений, в которой преобладает принцип равноправного договора. Это связано с тем, что бедное природными капиталами общество вынуждено делать ставку на человеческий капитал — иного выхода у них просто нет. Почему в странах с развитым сырьевым сектором чаще имеет место обратный процесс, мы попробуем объяснить на модели А. Льюиса, разработанной для стран «третьего мира» почти столетия назад.

Модификация модели А. Льюиса

Английский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике Артур Льюис много лет проработал в странах «третьего мира» (в частности, был экономическим советником президента Ганы). На основе своей многолетней работы Льюис еще в 1950-е годы разработал модель экономического развития стран «третьего мира», основанную на идее, что избыток рабочей силы диктует особые условия функционирования экономик развивающихся стран. Главными условиями развития стран «третьего мира», по Льюису, являются избыток населения, дефицит капитала и природных ресурсов. К нашему анализу модель Льюиса применима с одним существенным дополнением — мы вносим фактор не дефицита, а, наоборот, избытка природных ресурсов.

По мнению Льюиса, заработная плата в «третьем мире» стабильно низкая из-за того, что имеет место хронический избыток рабочей силы (эффект демографического взрыва 1950-х годов). Поэтому увеличение спроса на труд несколько не влияет на уровень оплаты труда. Получаемая предпринимателями прибыль инвестируется снова в создание новых рабочих мест, а не в оборудование [13]. Предложение и спрос на труд сливаются на графике в одну выпуклую вверх дугу (рис. 2). Заработная плата в такой ситуации строго равна, по Льюису, предельному продукту труда.

Таким образом, производство технологически стоит на месте, растет лишь численность занятых в промышленности. Предел этому процессу будет положен тогда, когда ресурсы рабочей силы будут исчерпаны. Только после этого начнется рост экономики за счет инвестиций в технологии и оборудование, но перед этим должно произойти перемещение рабочей силы из аграрного сектора в промышленность.

Сделаем сразу одно существенное замечание к концепции Льюиса: им не был учтен колоссальный и длительный демографический рост в странах «третьего мира», который будет постоянно увеличивать предложение труда. Мы полагаем, что между рынком труда и демографическим ростом есть обратная зависимость: высокое предложение труда в сочетании с низкими зарплатами, во-первых, ведет к консервации патриархальных семейных традиций и, во-вторых, к стимулированию рождаемости, поскольку доход домохозяйств зависит от числа рабочих рук, а не от их квалификации. В странах, зависимых от экспорта природных ресурсов, где даже нет высокой рождаемости, имеет место приток неквалифицированной рабочей силы из других стран, что создает тот же эффект, если бы был высокий естественный прирост населения.

Фактор стабильности оплаты труда в странах «третьего мира» является ключом для понимания модели Льюиса: предпринимателям нет смысла реинвестировать прибыль в новые технологии и оборудование, они получают сверхприбыли от элементарного роста численности населения. Это обстоятельство сравнимо с тем, если бы экономика существовала почти исключительно за счет экспорта природных ресурсов. Повернем модель Льюиса в это русло. Допустим, у страны наблюдается избыток природных ресурсов — превышение их объема над реальными потребностями экономики. Тогда прибыль в экономике будет реинвестироваться в расширение добычи полезных ископаемых. Ситуация на рынке труда будет складываться следующим образом: спрос

на труд будет задаваться объемами добычи, при этом заработная плата также будет привязана к полученной от реализации полезных ископаемых сверхприбыли.

В условиях преобладания сырьевого сектора в экономике оплата труда в других секторах будет ниже, чем в сегментах экономики, связанных с сырьем, поскольку большая часть инвестиций будет идти в добычу полезных ископаемых. Вместе с тем вероятность того, что в сырьевом секторе средний уровень заработной платы может возрасти, крайне низка, если только нет дефицита населения, что, впрочем, решается за счет импорта рабочей силы из стран с бедной экономикой.

Так как технологический прогресс в промышленном производстве в странах с сырьевой экономикой невысокий, а в некоторых из них он вообще отсутствует, то соотношение спроса на рабочую силу с увеличением добычи полезных ископаемых будет стабильным. Отсюда мы можем вывести простейшую функциональную зависимость между этими двумя показателями.

Уровень оплаты труда, как и в модели Льюиса, в силу оговоренных выше причин остается стабильным. Может происходить рост номинальной зарплаты из-за инфляции, но реальная оплата труда крайне незначительно колеблется в заданном диапазоне (колебания будут носить почти исключительно сезонный и институциональный характеры). Наем рабочей силы в других секторах экономики будет также зависеть от объемов добычи, поэтому предложенная нами функция применима для всей национальной экономики.

Диапазон колебаний оплаты труда в такой сырьевой экономике будет изначально привязан к какой-либо зафиксированной в прошлом отметке, быстро возвращаясь к ней даже при сильных всплесках спроса на рабочую силу.

Объем инвестиций в несырьевые секторы экономики должен зависеть от способности освоения новых инвестиций добывающими отраслями. Если они, допустим, способны освоить 90 % из всех возможных в стране инвестиций, то на остальные сегменты экономики останется 10 % капиталовложений. Иная ситуация невозможна, поскольку отдача от обрабатывающей промышленности в сырьевой экономике всегда ниже, чем от добычи полезных ископаемых — это связано в первую очередь с фактором недоинвестирования в НИОКР и основной капитал в прошлом.

Если объемы национального дохода столь велики, что только небольшая их доля идет в производственные инвестиции (как правило, сырьевая экономика не требует крупных капиталовложений), то общество начинает расширять потребление. Потребление в значительной степени приходится в таком типе экономик на импортные товары.

Все это означает, что увеличение сверхприбыли от добычи только стимулирует рост занятости без увеличения при этом уровня реальной заработной платы. Как и у Льюиса, теоретически данный процесс будет продолжаться до тех пор, пока не будет исчерпан запас рабочей силы. Но, увы, ситуация может сложиться так, что расширение добычи достигнет определенных пределов — например, оптимальных объемов, выше которых разработка природных ресурсов уже имеет низкую рентабельность, как в силу объективных причин (расположение новых месторождений в неблагоприятных климатических зонах), так и в силу чисто конъюнктурной ситуации на мировом рынке.

На рисунке три линии Qr соответствуют разным вариантам объема добычи сырья в национальной экономике рассматриваемого типа. При Qr' объемы добычи сырья явно не соответствуют предложению на рынке труда, который эквивалентен полностью спросу на труд, — это означает, что в экономике образуется избыток рабочей силы. В случае, когда объем добычи соответствует Qr , в экономике могут быть задействованы все имеющиеся трудовые ресурсы. В ситуации Qr'' возникает дефицит трудовых ресурсов — тогда работодатели начинают решать эту проблему за счет импорта рабочей силы. Чаще всего в экономиках, ориентированных на экспорт сырья, возникает первая и последняя ситуации.

Графически наши рассуждения можно представить следующим образом (рис. 2).

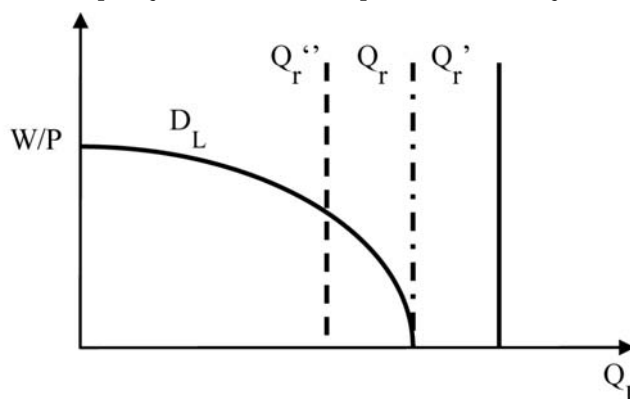


Рис. 2. Рынок труда и добыча сырья в развивающейся экономике (модифицированная модель Льюиса): W/P — реальная заработная плата; D_L — спрос на труд; Q_r — объем добычи сырья в экономике.

Дефицит трудовых ресурсов решается за счет импорта рабочей силы и роста рождаемости. Через какое-то время возникает обратная ситуация, когда объемы добычи сырья не могут уже обеспечить былые нормы занятости. Излишки рабочей силы тогда экспортируются, а частью поглощаются сферой социального дна общества.

В рассмотренной нами выше модели экономики заработная плата будет в наименьшей степени зависеть от личностных качеств работника и в наибольшей — от его положения в общественной иерархии. Стабильность среднего уровня оплаты труда в обществе не может стимулировать роста эндогенных инвестиций (да и последние не найдут себе применения из-за стабильности потребительского спроса), а значительный рост сверхприбыли, по логике вещей, при постоянном снижении рентабельности добычи (это неизбежно) только стимулирует вывоз капитала и рост потребления, сопровождающийся чаще всего инфляцией.

Эмпирические подтверждения модифицированной модели Льюиса

«Бегство» капитала, действительно, есть характерная черта многих национальных экономик, имеющих развитый сырьевой сектор. Например, Кувейт имеет очень большой отток капитала, более 12 млрд долларов США в год, но в то же время правительство этой страны признает потребность национальной экономики в капитале и стремится привлечь иностранные инвестиции. И такие «парадоксы» мы можем встретить не только в случае с Кувейтом.

Показатели по чистому приросту прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в ряде стран с сырьевой и несырьевой экономикой также подтверждают вышесказанное (табл. 2).

Все приведенные в таблице государства имеют экономики, сильно нуждающиеся в иностранных инвестициях, особенно в прямых, поэтому их выбор не случаен. Заметим, что, несмотря на нефтяной бум начала нынешнего десятилетия, приток ПИИ в Азербайджан и Туркменистан был не столь велик по сравнению с лишенными почти всех природных ископаемых Чехии, Хорватии и Литвы (все эти страны тоже пережили социалистическое прошлое). Таким образом, надежды новых лидеров некоторых бывших южных советских республик о «нефтяном социализме» (в духе «арабского экономического чуда») позапрошлого десятилетия не оправдались.

Если провести расчеты среднедушевой доли ПИИ по каждой из приведенных в табл. 2 стран, то результаты будут выглядеть еще более красноречиво (табл. 3). Россия занимает лидирующее место по притоку ПИИ среди выбранных стран, однако по показателю ПИИ на душу населения Россия уступает Азербайджану и заметно отстает от Литвы, Хорватии и Чехии.

Таблица 2

Приток прямых иностранных инвестиций, млн долларов США

Страна/год	1990	2002	2003	2007	2008
Страны с сырьевой экономикой					
Россия	–	3009	7950	41000	45000
Индонезия	1093	–1513		6928	–
Пакистан	245	823	1524	5333	1229 (без учета данных на ноябрь-декабрь 2008)
Азербайджан	–	1392	3371	4526	3983
Алжир	0	1065	3500	1665	–
Туркменистан	–	100	115	804	2500
Иран	–362	37	–	754	–
Кувейт	0	7	–	123	–
Страны с несырьевой экономикой					
Хорватия	–	981	2130	4925	3600
Литва	–	713	740	1934	–
Чехия	–	9323	2604	9123	–
Украина	–	693	1424	9891	10911
Турция	684	1037	3000	22029	15000

Составлено по источникам: Сайт конференции ООН по торговле и развитию (www.unctad.org), Свистунова И.А. Экономика Турции в условиях мирового финансового кризиса (<http://www.iimes.ru/>); *South Asian Journal*, April — June, 2004, p.113; *Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries*, 2007, p.321, Деловой сайт по Хорватии: www.Croatbiz.eu.

Таблица 3

Прямые иностранные инвестиции на душу населения в долларах США (приблизительный и округленный расчет по состоянию на 2007/2008 гг.)

Страна	ПИИ на душу населения
Украина	230
Турция	210–300
Россия	300
Азербайджан	390
Литва	900
Хорватия	900
Чехия	950

Большой приток инвестиций в экономику Индонезии в 2007–2008 годах можно объяснить повышенной активностью сингапурских и японских инвесторов. По оценкам почти всех крупных финансовых международных организаций, Индонезия, Алжир, Иран и Пакистан являются странами с неблагоприятным инвестиционным климатом, поэтому в их экономики вкладывают деньги преимущественно крупные инвесторы, уже давно знакомые с этими странами. Главными препятствиями для инвесторов в Индонезии, Алжире и Пакистане являются коррупция и бюрократические проволочки. Наряду с этим надо также отметить сложное законодательство, препятствующее приобретению активов в ряде стран с сырьевой экономикой.

Резкий спад притока ПИИ в экономику Чехии в 2003 году следует объяснять завершением процесса приватизации в этой стране (через два-три года ситуация в этой стране заметно улучшилась). Низкий показатель ПИИ на душу населения по Турции объясним высокой динамикой демографического роста в этой стране.

Инвестиционный бум в Кувейте следует объяснять ускоренной модернизацией в этой стране, с этой целью правительство Кувейта активно стимулирует приток иностранных инвестиций. Надо также учесть фактор «11 сентября», когда из-за теракта в Нью-Йорке между США и арабским бизнесом значительно ухудшились отношения, что

побудило арабские фирмы перевести крупные объемы активов из США на Ближний Восток. Однако объемы ПИИ в экономику Кувейта по-прежнему довольно-таки скромные, из страны вывозятся большие объемы капитала, а после начала войны в Ираке потоки арабских нефтедолларов были перенаправлены с США на Европейский Союз.

Наши выводы о том, что сырьевые экономики менее привлекательны для инвестиций в целом подтверждаются проведенным выше обзором. Маленькая, почти не имеющая полезных ископаемых Хорватия привлекает прямых инвестиций больше, чем богатые нефтью и газом Алжир, Азербайджан, Туркменистан и Кувейт и примерно столько же, сколько Индонезия и Пакистан с их многомиллионным населением и обширными природными ресурсами.

Как мы доказываем в нашей модели, экономики с развитым сырьевым сектором имеют стабильный средний уровень реальной зарплаты. Это означает, что объемы потребления в такой экономике будут стабильны в определенном диапазоне и, возможно, будут незначительно меняться в связи с ростом мировой конъюнктуры, но только за счет увеличения потребления со стороны владельцев капитала и управленческого персонала компаний. Для обоснования нашего вывода возьмем эмпирические наблюдения по ряду стран «третьего мира», у которых развит сырьевой сектор.

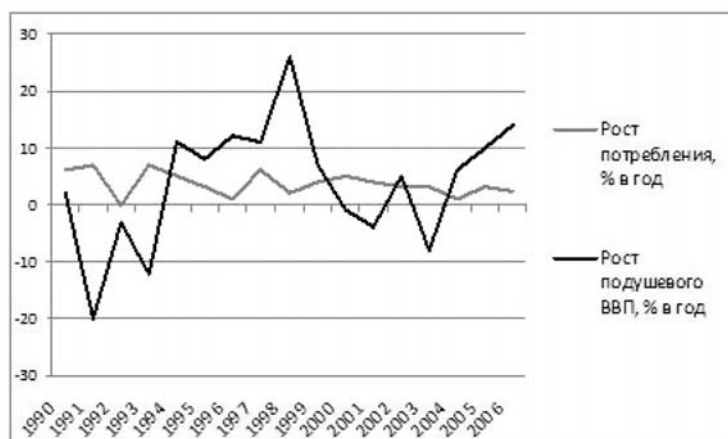


Рис. 3. Темп прироста потребления в Египте
Источник: [16]

Как видно из рис. 3, потребление в Египте слабо зависит от динамики ВВП. Это подтверждает наш вывод о том, что в экономиках с развитым сырьевым сектором оплата труда подчиняется принципам, описанным Льюисом, но только с поправкой — зарплата четко привязана к объемам добычи сырья. При этом население незначительно выигрывает от конъюнктурных взлетов экономики — высокий рост потребления может смениться высоким же его спадом.

Пример другой страны, Ирана, дает нам схожую картину: рост капиталовложений в иранской экономике был стимулирован почти исключительно нефтяными сверхприбылями [1]. Но после 2003 года эффект «нефтяного» стимулирования перестал работать в Иране, что очевидно из показателя снижения объемов капиталовложений (рис. 4). Это не значит, что экономика Ирана не получала сверхприбыли от реализации нефти на мировом рынке. Это значит, что отдача от капиталовложений в иранской экономике быстро достигла своего максимума, что характерно, как мы делаем вывод выше, для экономик с развитым сырьевым сектором, где потребление и эндогенные инвестиции стабильны во времени и незначительны.

Куда же делись сверхприбыли в иранской экономике, если они продолжали поступать от экспорта нефти и после 2003 года? Иранские нефтедоллары вывозились за рубеж — по оценкам западных спецслужб, ежегодный легальный и полулегальный вывоз капитала из Ирана составляет примерно 3 млрд долларов США в год.

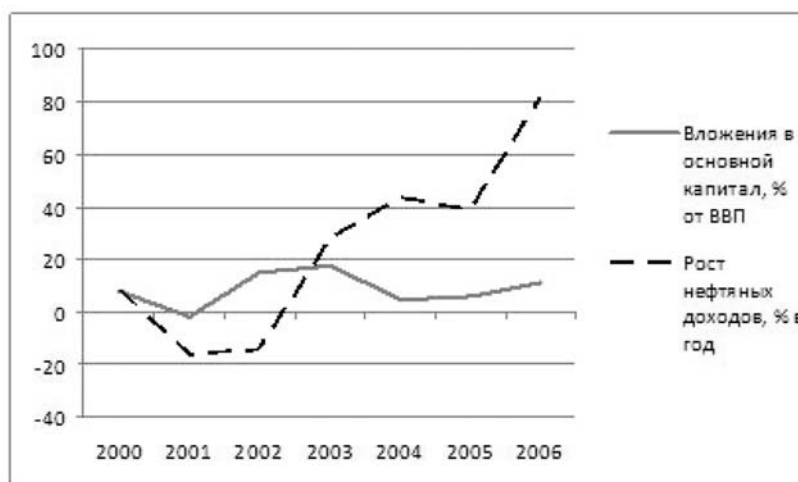


Рис. 4. Рост нефтяных доходов и валовых вложений в основной капитал в Иране
Составлено по источникам: World Development Indicators Online — показатели вложений в основной капитал; International Energy Agency (<http://www.iea.org/>) — темпы роста нефтяных доходов

Вызванный ростом мировой конъюнктуры экономический подъем имел место в нашем десятилетии не только в Иране, но и в Египте (рис. 5).

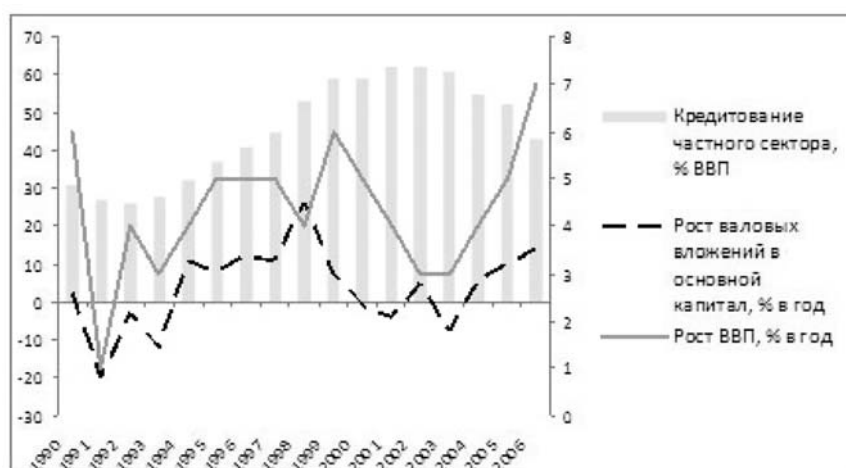


Рис. 5. Особенности роста экономики Египта
Составлено по: [16]

По рис. 5 видно, что экономический рост Египта больше связан с кредитованием, чем с капиталовложениями: увеличение последних в 1997 году несколько не стимулировало рост экономики, а их падение в 1998–1999 годах, напротив, не отразилось на росте ВВП Египта. Неблагоприятные прогнозы насчет поведения мировой конъюнктуры, несомненно, повлияли на решения инвесторов сократить капиталовложения в египетскую экономику, но, тем не менее, экономика продолжала значительно расти, причина — рост цен на нефть. Разумеется, связь между капиталовложениями и ростом экономики Египта есть, но не столь значительная.

Обратимся к доказательству нашего главного аргумента в доказательство описанной выше модели — стабильно низкий уровень оплаты труда, не позволяющий населению в экономиках с сырьевым сектором делать накопления в достаточных для формирования необходимого национальному хозяйству внутреннего объема инвестиций. Проблема анализа оплаты труда в странах «третьего мира» заключается в том, что их государственные власти часто скрывают истинное положение вещей на рынке труда либо небрежно ведут статистику.

Некоторые независимые агентства, исследовавшие вопрос оплаты труда в группе самых богатых стран арабского мира, установили, что среднестатистические жители ОАЭ, Иордании, Омана и других государств Ближнего Востока недовольны своей зарплатой по той причине, что она значительно отстает от роста цен на потребительские товары и бытовые услуги. Исследование, проведенное британской компанией «YouGov» в декабре 2008 года [8], выявило такую особенность ближневосточных экономик: население в них делает мало накоплений из-за низкого уровня оплаты труда. Большинство домохозяйств на Ближнем Востоке откладывают 1–5 % от своего дохода, а около 25 % вообще не делают сбережений. Более 21 % от своих доходов откладывает лишь треть жителей Бахрейна, Катара и Омана.

Однако страны Персидского залива (кроме Ирака) считаются у египтян экономическим «краем» — египетский рабочий на нефтяных приисках Бахрейна либо Кувейта за 2–3 года получает заработок, эквивалентный доходу, который он получил бы за всю свою жизнь на родине. Причина такого положения лежит не в том, что катарцы или бахрейнцы трудолюбивее и образованнее египтян. Дело в том, что население ряда стран Персидского залива заметно малочисленнее населения Египта и многих других стран исламского мира, но обладает при этом колоссальными запасами нефти и газа. Средняя номинальная заработная плата в Египте составляет 25–50 долларов США, когда в ОАЭ и Кувейте она равняется примерно 700–800 долларам.

Есть данные, что средняя заработная плата в Египте не увеличивалась на протяжении более 10 лет с начала 1970-х по середину 1980-х гг. [4], что еще раз подтверждает наш тезис о стабильности оплаты труда в странах с сырьевой экономикой.

Политическая экономия в условиях преобладания сырьевого сектора

Политическая нестабильность в сырьевых экономиках на порядок выше, чем в экономиках, ориентированных на рост за счет обрабатывающей промышленности. Связано это опять-таки с фиксированным уровнем оплаты труда и ограничением вертикального роста индивида.

Иерархическая структура общества в условиях экономики, растущей только за счет увеличения добычи ископаемых и роста численности занятых, очень стабильна, ее элитные группы обладают достаточно высокими барьерами для входа. Сверхприбыли от добычи ведут только к увеличению разрыва в доходах между самыми бедными и самыми богатыми, что увеличивает социальное напряжение в обществе. В этой ситуации возрастает вероятность захвата власти экстремистами разного толка или же установления антиэкстремистской военной диктатуры в той или иной форме (например, мягкая антифундаменталистская военная диктатура в Алжире либо такой же вариант диктатуры военных в Пакистане).

В табл. 4 приводятся подтверждения того, что в странах с развитым сырьевым сектором чаще случаются военные перевороты и политические смуты, нежели в обществах, обделенных природными ресурсами.

В табл. 5 рассматривается ситуация на постсоветском пространстве — здесь мы тоже можем наблюдать различия в среднем количестве внутренних конфликтов и политических переворотов между странами с развитым сырьевым сектором и странами, испытывающими дефицит сырья. Если не учитывать «аномальную» Грузию, довольно хорошо видно, что чем выше уровень развития сырьевого сектора, тем чаще в среднем наблюдается политическое насилие.

Политическая нестабильность в странах с развитым сырьевым сектором экономики объясняется в первую очередь ограниченностью спроса на труд объемами добычи и экспорта природных ресурсов. Стабильно низкие заработные платы порождают недовольство во время роста таких экономик за счет мировой конъюнктуры, но особенно после завершения конъюнктурного всплеска. Как было указано выше, в экономиках, зависимых от экспорта сырья, резко возрастает дифференциация в доходах между

беднейшими и богатейшими слоями населения. Наглядным примером служит, например, Египет 1970-х годов: реальные заработные платы в этой стране в период мирового энергетического кризиса, сыгравшего на руку египетской экономике, снизились у бедных и средних слоев населения и в среднем незначительно выросли у богатых, то есть у управленческого звена.

Таблица 4

Количество внутренних конфликтов по ряду стран мира, 1950–2009 гг.

Страна	Количество политических переворотов и вооруженных столкновений между гражданами с 1950 г. по настоящий день (Юж. Корея — с 1953 г.)
Уровень развития сырьевого сектора крайне низкий	
Тайвань	1
Южная Корея	1
Уровень развития сырьевого сектора средний	
Пакистан	7
КНР	7
Индонезия	4
Уровень развития сырьевого сектора высокий	
Египет	4

Таблица 5

Внутриполитическая ситуация в странах СНГ

Страна	Количество насильственных политических переворотов и вооруженных столкновений между гражданами с 1991 г.	Уровень развития сырьевого сектора
Россия	4	Высокий
Азербайджан	2	Высокий
Туркменистан	0	Высокий
Казахстан	0	Высокий
Таджикистан	2	Средний
Кыргызстан	1	Средний
Узбекистан	1	Средний
Украина	0	Низкий
Беларусь	0	Низкий
Армения	0	Низкий
Молдова	1	Низкий
Грузия	5	Низкий

Мировой энергетический кризис 1970-х годов совпал с политическим кризисом и усилением тоталитарных процессов на Ближнем Востоке. В начале 1970-х годов резко взлетели цены на нефть, и спустя несколько лет в ряде стран исламского мира — главных экспортерах нефти — значительно усилился радикализм. В Иране в 1979 году произошла исламская революция. В Ираке в этом же году к власти пришел Саддам Хусейн, ранее осуществивший на посту министра безопасности жестокие репрессии против либерального крыла партии Баас и коммунистов и ставший фактически в это десятилетие правителем страны. В Египте усилились фундаменталисты, им удалось совершить удачное покушение на президента Анвара Садата. Рост напряженности пришелся в 1970-е годы и на Пакистан.

Высокие цены на нефть давали авторитарным режимам дополнительные экономические козыри для укрепления своей власти. Нищавшие низы общества все более

начинали интересоваться политикой и обращались к радикальным идеям, создавая тем самым на Востоке почву для усиления тоталитарных режимов.

На постсоветском пространстве начавшийся после 1998 года нефтяной бум также вызвал тенденции к снижению уровня демократизации обществ, как отмечают эксперты ООН и Всемирного банка (табл. 6).

Таблица 6

**Гласность и подотчетность по процентильному рангу (высший ранг = 100)
в некоторых странах СНГ, согласно исследованиям Всемирного банка**

Страна	1998 г.	2003 г.	2007 г.
Россия	32	33	20
Беларусь	24	11	4
Казахстан	28	20	18
Туркменистан	4	1	1
Узбекистан	6	3	3
Азербайджан	19	23	15

Составлено по [14].

Очевидно, что экономический рост за счет экспорта природных ресурсов снижает уровень гласности и подотчетности в странах, переживающих именно такой рост. Это отражается на отношениях между трудом и капиталом — растут возможности для работодателя уклоняться от законодательных обязательств перед работником.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алехин М. Роль производительности труда в обеспечении устойчивости роста ВВП (на примере Ирана, Турции и Египта) // Мировое и национальное хозяйство. 2008. № 4.
2. Гурьев С., Егоров Г., Сонин К. Свобода прессы, мотивация чиновников и «ресурсное проклятие»: теория и эмпирический анализ. WP/2007/074 (http://www.nes.ru/russian/research/abstracts/2007/Guriev_Sonin_Egorov-r.htm).
3. Деловой сайт по Хорватии: www.Croatbiz.eu.
4. Каражас О. В. Экономический рост в Египте в 1950–1980-е годы. Структурные сдвиги и социальные последствия. М., 1998.
5. Мировые новости. Хроника (<http://xronika.az/azerbaijan-news/3120-v-2008-godu-obem-pryamyh-inostrannykh-investicij-v.html>).
6. Сайт конференции ООН по торговле и развитию (www.unctad.org)
7. Свистунова И. А. Экономика Турции в условиях мирового финансового кризиса (<http://www.iimes.ru/>).
8. Сэмбидж Э. Ближний Восток: удовлетворенность зарплатами падает (<http://www.arabian-business.com>).
9. Телли Ч. Демократия. М., 2007.
10. Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries. 2007. p. 321.
11. BP Statistical review of world energy. 2009.
12. International Energy Agency (<http://www.iea.org/>).
13. Lewis W. A. The Theory of Economic Growth. N.Y., 1959.
14. World Bank (2007) (<http://info.worldbank.org/governance/wgi2007/home.htm>).
15. South Asian Journal. 2004. April—June.
16. World Development Indicators Online.

ВЛИЯНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ ПРАВИЛ НА СТЕРИЛИЗАЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА РОССИИ И ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ИХ ИЗМЕНЕНИЯ

В. В. МЕЛЬНИКОВ

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

М. Н. ПЕРШИНА

аспирант
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ)
e-mail: karmen9@mail.ru

Статья посвящена влиянию формальных правил на результаты монетарной политики в Российской Федерации. В работе представлен анализ последствий мер экономической политики государства по стерилизации денежной массы.

Ключевые слова: валютная политика, денежная масса, Банк России.

Коды классификатора JEL: E42, E58.

Необходимым условием для проведения структурных преобразований в национальной экономике с точки зрения потребности в обеспечении долгосрочного экономического роста, в том числе в период международной финансовой нестабильности, является использование адекватных механизмов государственного регулирования. Падение промышленного производства в мае 2009 года по отношению к аналогичному месяцу 2008 года до 17,1 % позволяет говорить о малой эффективности правительственных мероприятий по преодолению кризисной ситуации, сложившейся под влиянием как внутренних, так и внешних факторов.

Одной из важнейших причин возникновения кризиса в России является получение отечественными компаниями в последние, довольно успешные для российской экономики годы, большей части заемных средств от зарубежных финансовых организаций. Обладая значительными запасами финансовых ресурсов, российские монетарные власти, тем не менее, не обеспечивали в достаточной степени рефинансирование банковского и производственного секторов, обозначив в качестве приоритетной тактической цели монетарной политики прямое таргетирование инфляции.

Мнение о том, что в российской экономике слишком много денег, определяющих степень инфляционного давления, является ключевым фактором, идеологически объясняющим рестриктивную политику российского Центрального банка и взаимообусловленную политику министерства финансов. К сожалению, не принимается во внимание тот факт, что в последние годы такие факторы, как темп прироста денежной массы и изменение обменного курса рубля к доллару, стали оказывать на инфляцию меньшее воздействие, чем, например, темп прироста реального ВВП, инфляционные ожидания или темп прироста тарифов на услуги ЖКХ [1]. Кроме того, при темпах инфляции 10–15 % в условиях переходной экономики она не оказывает значительного отрицательного воздействия на экономический рост. Напротив, имеется много примеров снижения темпов роста после снижения инфляции [26, 32].

Поскольку большую часть экспорта России составляют природные ресурсы (в первую очередь нефть и газ), то начало роста цен на энергосырьевых рынках про-

является в возрастании поступления валюты, что в условиях недопустимости укрепления реального курса рубля, ввиду наличия у Центрального банка функции обеспечения устойчивости рубля, установленной ст. 75 Конституции РФ и ст. 3 закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», а также насущной задачи повышения конкурентоспособности продукции отечественных предприятий, вынуждает ЦБ к проведению регулярных валютных интервенций. Под интервенциями понимаются покупка и продажа иностранной валюты на валютном рынке, влияющие на курс рубля, а также на спрос и предложение денег. Их целью может быть как снижение реального обменного курса рубля, так и борьба с инфляцией за счет использования валютного курса в качестве номинального якоря.

После финансового кризиса 1998 года международные резервы Российской Федерации были сильно истощены, и рубль обесценивался. Для пополнения международных резервов и стабилизации курса рубля ст. 18 Федерального закона «О первоочередных мерах в области бюджетной и налоговой политики» от 29 декабря 1998 года № 92-ФЗ установила, что экспортеры должны через уполномоченные банки по рыночному курсу иностранных валют к рублю в обязательном порядке продавать 75 % валютной выручки. Затем в августе 2001 года были внесены изменения в п. 5 ст. 6 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 года № 3615-1, которые устанавливали размер обязательной продажи валютной выручки от экспорта на уровне 50 % (ст. 18 из Федерального закона № 192-ФЗ исключена). В июле 2003 года п. 5 ст. 6 снова претерпел изменения. Теперь в федеральном законодательстве определялась только максимальная граница продажи валютной выручки на уровне 30 %, а процент должен был устанавливаться ЦБ.

В 2004 году уже при действии нового Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» (от 10 декабря 2003 года № 173-ФЗ) была принята Инструкция Центрального банка «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем рынке Российской Федерации» (от 30 марта 2004 года № 111-И), которая установила обязательную продажу экспортной валютной выручки в объеме 25 %. Затем Банк России вносил следующие изменения: Указание ЦБ РФ от 26.11.2004 № 1520-У снизило процент продажи до 10 %, а Указание ЦБ РФ от 29.03.2006 № 1676-У отменило обязательную продажу выручки (0 %). Однако, несмотря на отмену обязательной продажи, международные резервы Банка России продолжали расти быстрыми темпами. В результате проведения валютных интервенций были сформированы значительные международные резервы. Их величина на конец 1999 года составляла 12456 млн долларов США, в то время как на конец 2008 года — 427080 млн долларов США. Необходимо отметить, что в 2007 году к притоку валюты от продажи сырья добавился существенной величины профицит по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса, что свидетельствовало о притоке в страну «инвестиционных» зарубежных ресурсов, в том числе кредитов и краткосрочного спекулятивного капитала, привлекаемого высокими процентными ставками и раздуванием фондового пузыря.

Лучшей оценкой масштабности притока иностранной валюты в Россию является аккумулированная величина официальных валютных резервов. Для оценки их минимально необходимого размера существует достаточно много критериев [31], хотя выбрать из них универсальный на все случаи невозможно.

«Традиционный» критерий является наиболее распространенным критерием достаточности. Рассчитывается коэффициент покрытия резервами объемов импорта, как отношение международных резервов на конец года к среднемесячной величине импорта за год. Он должен превышать 3 месяца:

$$k_r = OBP/Im,$$

где OBP — объем официальных валютных (международных) резервов на конец года; Im — среднемесячная величина импорта за год.

Начиная с 2000 года значение коэффициента покрытия превышало 3 месяца. Максимальное значение было достигнуто в 2007 году, когда величина накопленных международных резервов обеспечивала покрытие импорта в течение 20 месяцев (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициент покрытия международными резервами объемов импорта

Год	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Значение коэффициента, мес.	2,83	5,49	5,91	6,79	8,95	11,44	13,32	17,44	20,23	13,92

Рассчитано по [29].

Критерий Гринспена заключается в том, что резервы должны превосходить официальный и официально гарантированный внешний краткосрочный долг. Соотношение резервов России и внешнего краткосрочного госдолга в последние годы почти все время росло (исключение — 2008 год). Если на 01.01.2002 внешний краткосрочный госдолг составлял 17,2 млрд долл. США и резервы превышали его в 2,1 раза, то на 01.01.2009 превышение возросло до 85,4 раз.

Критерий Редди («узкий» критерий). Минимальный объем резервов для покрытия импорта суммируется с платежами по внешнему государственному долгу на предстоящий год, чтобы исключить дефолт по государственным обязательствам. В этом смысле критерий Редди представляет собой комбинацию «традиционного» критерия и следующего критерия Гвидотти. На 01.01.2009 объем резервов России превышал минимально необходимый в 2,08 раза.

Критерий Гвидотти («расширенный» критерий). Считается, что объем резервов достаточен, если он позволяет обходиться без внешних заимствований в течение одного года. Согласно графику предстоящих выплат по внешнему долгу (основной суммы долга и процентов) Российская Федерация должна осуществить за 2009 год выплаты в размере 154,6 млрд долл. Международные резервы на 01.01.2009 составили 427,08 млрд долл., что превышает сумму выплат в 2,8 раза.

«Широкий» критерий. Резервы должны быть достаточны для предупреждения резких девальваций и ревальваций национальной валюты. Для пресечения спекулятивных атак и поддержания плавности изменения валютного курса ОВР должны превышать денежную базу в широком определении. В течение периода с 01.01.2002 по 01.01.2008 соотношение выросло с 1,15 до 2,21. Однако затем несколько упало, и на 01.01.2009 объем резервов страны превышал минимально необходимое значение в 1,9 раз.

«Максималистский» критерий. Объем резервов достаточен, если позволяет государству покрыть в случае кризиса потребности частного сектора для уплаты внешних долгов, что обеспечивает минимизацию рисков для иностранных инвесторов. Начиная с 2002 г. соотношение международных резервов и внешнего долга частного сектора колебалось около единицы. По данному критерию на 01.01.2009 Банку России необходимо было иметь объем международных резервов в размере 451 млрд долларов, что на 23,6 млрд долл. выше зафиксированного значения (соотношение 0,95). Данная идеология, правда, противоречит понятию независимости Центрального банка.

Обратной стороной этой медали — прироста официальных валютных резервов, в том числе и в результате интервенций ЦБ — стала существенная рублевая эмиссия, потенциально несущая в себе инфляционную угрозу, что становится основной причиной проведения стерилизационных операций Банком России в контексте значительного объема поступающих финансовых ресурсов и дефицита средств для осуществления прямых внутренних инвестиций.

Результатом постоянной эмиссии дополнительных денежных средств для приобретения у экспортеров предназначенной для обязательной продажи части валютной

выручки, а также для скупки излишка валюты на рынке и явились высокие темпы прироста денежного агрегата M2, которые на протяжении периода после кризиса 1998 года регулярно выходили за рамки коридора, устанавливаемого в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики» на каждый год (рис. 1).

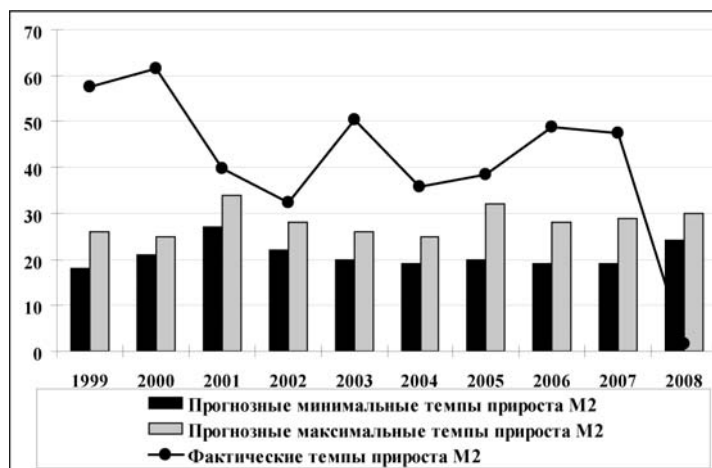


Рис. 1. Прогнозные и фактические годовые темпы прироста денежной массы (M2) в 1999–2008 гг., %
Рассчитано по [14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25].

Таким образом, обмен иностранной валюты на внутреннюю валюту страны расширяет денежную базу, что может привести к увеличению предложения денег (денежной массы) ввиду процесса мультипликации в рамках банковской системы с частичным резервным покрытием. Если по сравнению с другими странами предложение денег увеличивается, то это приводит к негативным ожиданиям относительно роста инфляции и снижения курса рубля. Если инфляционные ожидания отсутствуют, то в действие вступает эффект ликвидности стимулирующей монетарной политики, который вызывает снижение процентных ставок и обменного курса.

Обычные операции купли-продажи, которые находят свое отражение в денежной базе, являются нестерилизованной интервенцией. Если же Центробанк хочет уменьшить или вообще исключить влияние интервенций на валютном рынке, то он проводит операцию на внутреннем денежном рынке, равную по величине и противоположную по направленности, которая компенсирует изменение денежной базы. В таком случае речь идет о стерилизованной интервенции.

Если предположить, что существует полная взаимозаменяемость активов в национальной и иностранной валюте, то операции по стерилизации должны обеспечить неизменность уровня цен, процентных ставок и обменного курса. Однако на практике национальные и иностранные активы не выступают совершенными субститутами, в результате чего стерилизованная интервенция также оказывает влияние на валютный курс, что подтверждается рядом академических исследований и аналитических отчетов центральных банков [16].

Выделяется несколько каналов стерилизации прироста денежной массы, состоящих в следующем:

- ◆ продажа Банком России ценных бумаг — долговых обязательств Правительства РФ и других эмитентов;
- ◆ уменьшение кредитов, предоставленных Банком России кредитным организациям;
- ◆ абсорбирование денежной массы на счетах Правительства в Центральном банке;
- ◆ стерилизация на депозитных счетах и счетах обязательных резервов коммерческих банков в Банке России;
- ◆ стерилизация денежной массы на прочих счетах в Банке России;

- ◆ увеличение прочих пассивов Центрального банка, в том числе выпуск облигаций Банка России [30, 33].

Общая схема стерилизации интервенций ЦБ РФ представлена на рис. 2.



Рис. 2. Логика и инструментарий стерилизационных операций Банка России

Кроме того, наиболее существенной задачей ЦБ является поиск и одновременное использование совместимых инструментов монетарной политики. В противном случае несопоставимость операций будет приводить к несрабатыванию регуляторов и недостижению целей регулирования. Такое возможно, например, в случае замкнутого круга стерилизации (рис. 3).

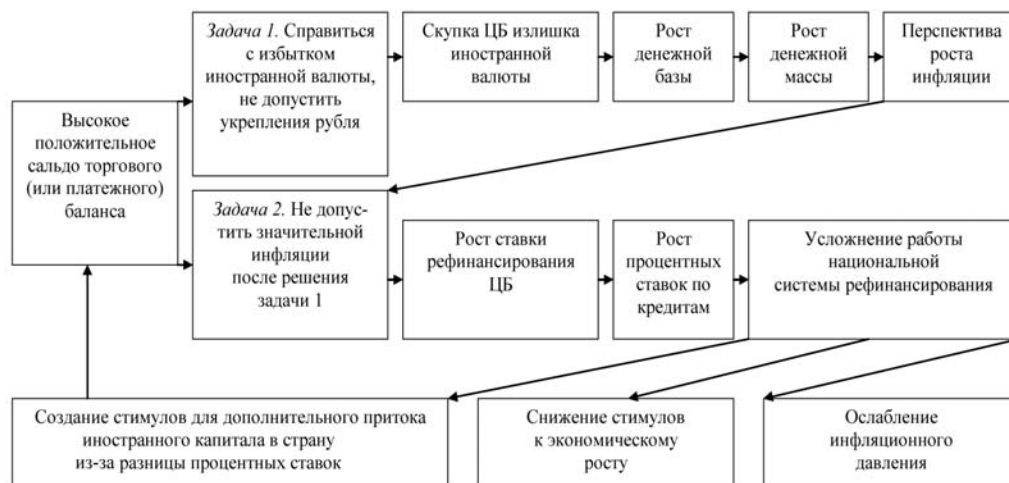


Рис. 3. Использование механизма стерилизации в монетарном регулировании

Проведение операций на открытом рынке позволяет Центральному банку оперативно воздействовать на величину свободных ресурсов, которыми располагают кредитные организации. Стерилизационный эффект проявляется в том случае, когда ЦБ продает ценные бумаги, тем самым уменьшая возможности финансирования развития экономики. Операции Центрального банка на рынке ценных бумаг регулируются Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ, Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ.

Основой стерилизации денежной массы через этот канал в России является продажа экономическим субъектам федеральных облигаций, которыми располагает Банк России. Однако рынок ГКО/ОФЗ отличается относительной неразвитостью, малой емкостью. В табл. 2 приведены данные об объемах государственного внутреннего долга по ГКО и ОФЗ.

Таблица 2

Отношение внутреннего долга к ВВП

Год	Объем государственного внутреннего долга по ГКО и ОФЗ, млрд руб. (до 1998 г. — трлн руб.)	Валовой внутренний продукт, млрд руб. (до 1998 г. — трлн руб.)	Отношение объема государственного долга по ГКО и ОФЗ к ВВП, %
1993	0,2	171,5	0,12
1994	10,6	610,6	1,74
1995	76,6	1429	5,36
1996	237,1	2145,7	11,05
1997	384,9	2478,6	15,53
1998	385,8	2696,4	14,31
1999	270,4	4545,5	5,95
2000	185,1	7306	2,53
2001	160,2	8944	1,79
2002	217	10830,5	2,00
2003	314,7	13243,2	2,38
2004	557,6	17048,1	3,27
2005	721,6	21625,4	3,34
2006	875,6	26903,5	3,25
2007	1047,4	33113,5	3,16

Рассчитано по [27, 28].

После кризиса 1998 года, когда Министерство финансов Российской Федерации не выполнило свои обязательства по ГКО и ОФЗ, возможности проведения операций на открытом рынке резко сократились. Отношение внутреннего долга к ВВП с 14,31 % в 1998 году упало до 5,95 % в 1999-м, а к 2001 году — до 1,79 %. Впоследствии обороты внутреннего рынка несколько выросли (в 2007 году — 3,16 %), однако до сих пор они являются недостаточными для того, чтобы Банк России мог использовать данный канал стерилизации денежной массы как основной.

В структуре активов Банка России требования к органам государственного управления в посткризисные годы имели устойчивую тенденцию к снижению. Если на 01.04.1998 доля ценных бумаг в активах Центрального Банка составляла 48,48 %, то на 01.05.2009 — только 2,78 % всех активов. Еще одним препятствием на пути использования данного канала стерилизации является низкая ликвидность рынка государственных ценных бумаг, несмотря на рост его оборотов в годы до экономического кризиса 2008 года, а также большая чувствительность к изменениям внешней конъюнктуры, что привело к снижению активности участников рынка в последний год.

Следующим инструментом монетарного регулирования, используемым Центральным банком, является рефинансирование. Согласно п. 3 ст. 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Центральный банк является кредитором последней инстанции для кредитных организаций и организует систему их рефинансирования (кредитования). Политика рефинансирования оказывает влияние через изменение количества выдаваемых коммерческим банкам кредитов и путем вариации учетной ставки. Порядок осуществления операций рефинансирования устанавливается следующими нормативными документами Банка России: Положение Банка России от 4 августа 2003 года № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»; Положение Банка России от 12 ноября 2007 года № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами», приказ Банка России от 14.02.2008 № ОД-101 «О предоставлении Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами».

В течение периода после кризиса 1998 г. объемы рефинансирования кредитных организаций в абсолютном выражении значительно выросли. Банк России в целях расширения практики использования данного инструмента провел следующие основные преобразования:

- ❖ автоматически с июня 1998 года коммерческим банкам при недостатке средств предоставляются внутрисдневные кредиты и кредиты овернайт; с этого же момента Банк России осуществляет ломбардное кредитование на основании заявлений кредитных организаций на получение кредита;
- ❖ в 1998 году принято решение об учреждении Сводного экономического департамента в составе Центрального банка РФ, который выступает единым центром регулирования банковской ликвидности;
- ❖ с октября 2000 года Банком России введен новый вид кредитов — кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами;
- ❖ с июня 2004 года отменено использование повышающего коэффициента к процентной ставке по кредитам овернайт;
- ❖ с 2004 года началось расширение Ломбардного списка Банка России;
- ❖ с 11 апреля 2005 года возобновлена практика проведения операций ломбардного кредитования на фиксированных условиях на срок 7 календарных дней в целях более эффективного регулирования кредитными организациями собственной ликвидности.

Несмотря на все предпринятые ЦБ РФ меры, возможности использования канала стерилизации денежной массы путем уменьшения объема кредитов, предоставляемых кредитным организациям Банком России, в годы благоприятной конъюнктуры на сырьевых рынках были малы. За счет данного канала невозможно было стерилизовать существенную часть прироста денежной массы. Это связано с тем, что к моменту возникновения необходимости использования рефинансирования для абсорбирования прироста денежной массы кредитные организации к кредитам Банка России прибегали в исключительных случаях, так как плата за пользование кредитами была достаточно высокой и многие банки не имели ценных бумаг, включенных в Ломбардный список. Получить дополнительную ликвидность на рынке межбанковских кредитов было проще и дешевле. В результате доля кредитов коммерческим банкам в активах Центрального банка РФ с конца 1999 года имела устойчивую тенденцию к снижению: 24,59 % на 01.11.1999 и только 0,38 % на 01.07.2008. Однако в связи с текущим кризисом Банк России в целях поддержания ликвидности банковского сектора в разы увеличил его кредитование, в результате чего на 01.05.2009 данный показатель составил 20,29 %. Это создает основу при необходимости использовать уменьшение рефинансирования кредитных организаций для стерилизации прироста денежной массы в дальнейшем.

На рис. 4 представлена динамика структуры активов Банка России. Помимо вышеназванных изменений можно отметить, что за рассматриваемый период статья «Средства, размещенные у нерезидентов, и ценные бумаги иностранных эмитентов» практически полностью вытеснила все другие виды активов Банка. Доля статьи в валюте баланса возросла с 22,42 % на 01.02.1998 до 91,52 % на 01.10.2008. Но в результате финансового кризиса, как уже отмечалось, Банк России увеличил кредитование банковского сектора, что привело к снижению доли средств, размещенных у нерезидентов, и ценных бумаг иностранных эмитентов до 72,62 % на 01.05.2009.

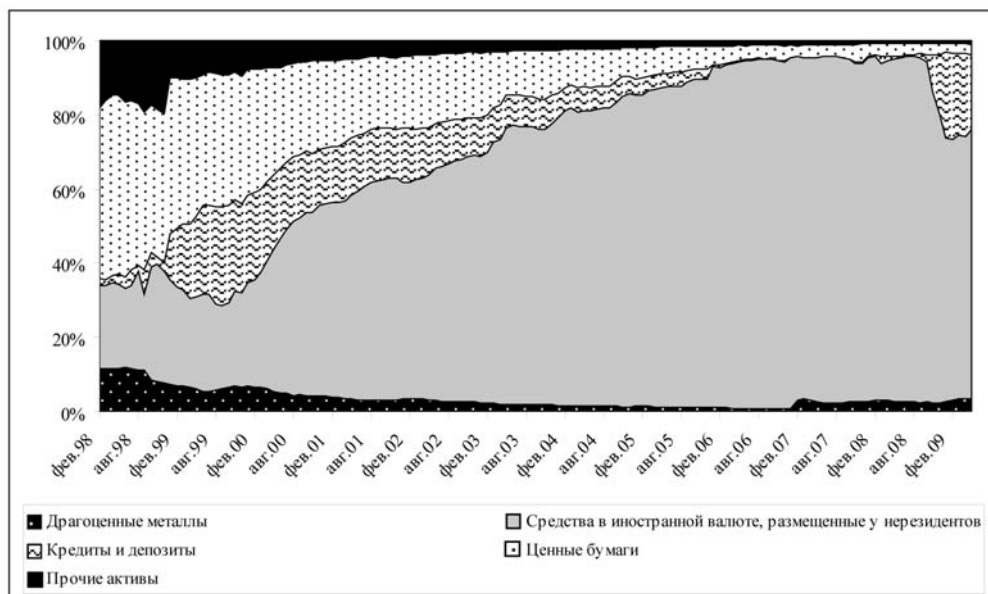


Рис. 4. Динамика структуры активов Банка России
Рассчитано по [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13]

Еще один канал стерилизации — абсорбирование денежной массы на счетах Правительства РФ в Центральном банке. Согласно п. 6 ст. 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» ЦБ осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации. Основная идея этого канала состоит в накоплении остатков бюджетных средств на счетах Правительства в Центральном банке. Толчок к использованию федерального бюджета РФ в качестве стерилизационного канала дали два события:

- исключение из Бюджетного кодекса Российской Федерации главы 12 «Профицит бюджета и порядок его использования», которая говорила о необходимости пересмотра проекта бюджета, если доходы превышают расходы, и предусматривала меры сокращения профицита вплоть до изменения налогового законодательства;
- создание 1 января 2004 года Стабилизационного фонда РФ, который предполагал аккумулирование средств федерального бюджета, образующихся за счет превышения цены на нефть сырую марки «Юралс» над базовой ценой. Впоследствии Стабфонд был разделен на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния.

Использование счетов Правительства в ЦБ для абсорбирования прироста денежной массы фактически означает, что федеральный бюджет и внебюджетные фонды выступают неким вспомогательным инструментом стерилизационной политики Банка России. Если в начальный период экономических реформ в стране Центральный банк осуществлял кредитование Правительства, то теперь Правительство превратилось в

крупного кредитора Центрального банка. На начало 2009 года обязательства Банка России перед органами государственного управления в 22 раза превышали требования к ним. С 1998 года средства на счетах Правительства в абсолютном выражении увеличились в 546 раз, тогда как суммарные пассивы — только в 53 раза.

Для регулирования резервов кредитных организаций с ноября 1997 года Банк России начал проводить депозитные операции. В целях стерилизации денежной массы ЦБ РФ привлекает временно свободные средства кредитных организаций на депозитные счета и регулирует размер обязательных резервов в процентном отношении к обязательствам кредитных организаций, депонируемых в Банке России. С помощью депозитных операций и обязательных банковских резервов ЦБ осуществляет регулирование предложения денег в стране. Современной законодательной основой их проведения являются Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ст. 4 и 46) и Положение Банка России от 5 ноября 2002 года № 203-П «О порядке проведения Центральным банком Российской Федерации депозитных операций с кредитными организациями в валюте Российской Федерации».

Депонирование обязательных резервов регулируется Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ст. 35 и 38), Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» (ст. 25), Положением Банка России от 29 марта 2004 года № 255-П «Об обязательных резервах кредитных организаций». Изменяя нормативы обязательных резервов, Центральный банк воздействует через величину денежного мультипликатора на ликвидность банковского сектора, объем денежной массы в стране и ее структуру. Однако этот инструмент денежно-кредитной политики носит административный характер. В экономически развитых странах к нему прибегают в исключительных случаях, так как его применение нарушает сложившиеся в экономике пропорции. В российской же практике изменение нормативов обязательного резервирования используется достаточно часто по мере назревания необходимости в корректировке денежного предложения в экономической системе. Нестабильность нормативов обязательных требований приводит к тому, что банковская система не может достаточно точно прогнозировать объемы кредитования реального сектора экономики в средне- и долгосрочной перспективе, несмотря на то что об изменении резервных требований ЦБ объявляет заранее.

Изменения в структуре пассивов Банка России представлены на рис. 5. Можно отметить, что наличные деньги в обращении находятся в некотором устойчивом диапазоне. Тем не менее в последнее время доля статьи в пассивах Банка России демонстрирует медленное снижение. Если на 01.08.2004 доля наличных денег в обращении составляла 44,54 %, то на 01.05.2009 уже 24,21 %. Сокращение доли этой и других статей в пассивах ЦБ является *следствием их вытеснения средствами на счетах Правительства*. Можно предположить, что среди выделенных каналов стерилизации именно «замораживание» средств на счетах Правительства РФ является основным каналом абсорбирования прироста денежной массы в стране.

Анализ структуры активов и пассивов баланса Банка России позволяет лишь предположить, какие каналы абсорбирования денежной массы использовались Центральным банком РФ более интенсивно, а какие — менее. Официальных данных о количестве стерилизованной денежной массы с помощью каждого из каналов нет.

Таким образом, по расчетам авторов за период с 1999 по 2008 годы за счет разных каналов было абсорбировано 40,0 % (апробация методики [15]) всего прироста широкой денежной массы, причем 25,9 % — за счет накопления средств на счетах Правительства. Колебания стерилизационного эффекта были в достаточно широком диапазоне — от 21,3 до 60,4 % с достижением максимального значения в 2008 году — на них абсорбировалась почти половина прироста денежной массы.

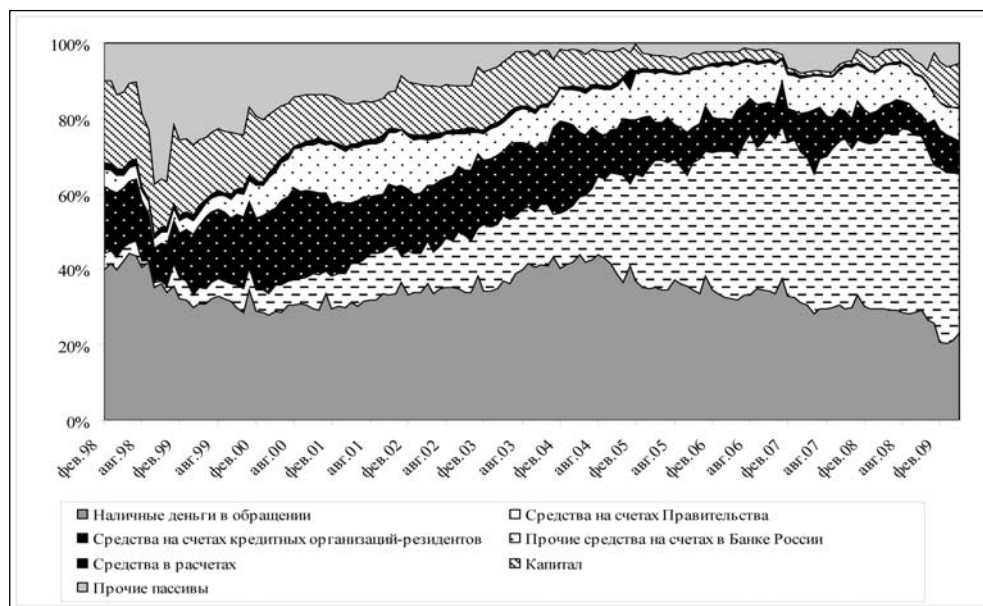


Рис. 5. Динамика структуры пассивов Банка России
Рассчитано по [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13]

Использование счетов Правительства для стерилизации больших объемов прироста денежной массы фактически свидетельствует о неспособности монетарных инструментов выполнять свои прямые функции.

Полученные выводы говорят о значительных объемах стерилизации денежной массы в стране. Проводимая Центральным банком РФ политика по изъятию ликвидности, приводившая к наличию стабильно высоких процентных ставок, привела к такому результату, что кредитные организации и прочие отрасли экономики испытывали регулярный недостаток средств. Для пополнения ресурсов они были вынуждены прибегнуть к заимствованиям у иностранных организаций. Это привело к формированию существенной внешней задолженности банков и прочих секторов перед нерезидентами (рис. 6).



Рис. 6. Динамика внешней задолженности России, млрд долларов США (на конец года)
Рассчитано по [29]

Если на конец 1999 года основную часть внешней задолженности составлял долг органов государственного управления и денежно-кредитного регулирования (83,6 % или 148,9 млрд дол. США), то к концу 2008 года 93,2 % (451,9 млрд дол. США) приходилось

уже на банки и прочие секторы. Если внешнюю задолженность по среднегодовому курсу доллара перевести в национальную валюту и сопоставить с объемом произведенного в Российской Федерации ВВП, то в 2008 году понадобилось бы 27 % ВВП для погашения внешнего долга частного сектора (банковский и прочие секторы) и только 2 % для погашения долга органов госуправления и денежно-кредитного регулирования (рис. 7).

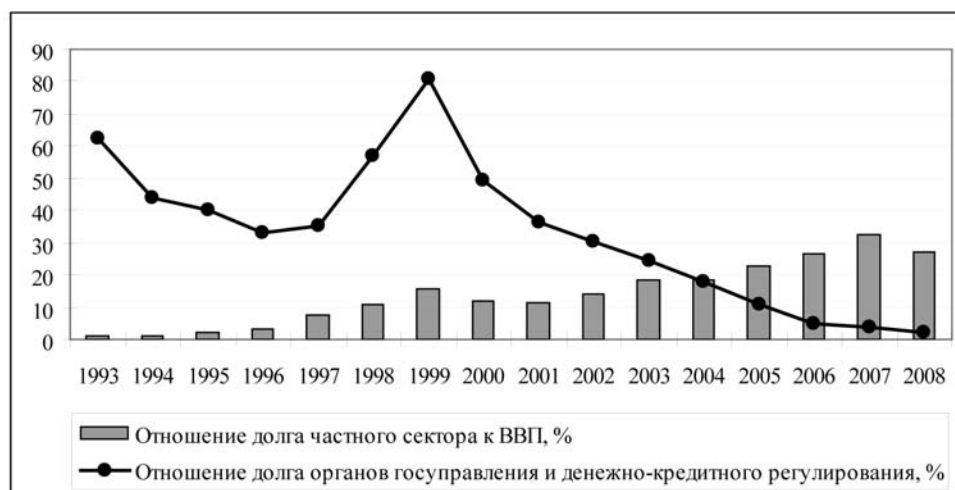


Рис. 7. Динамика отношения долга частного и государственного секторов к ВВП, %
Рассчитано по данным Росстата.

Как показывает международный опыт, для перехода к политике, стимулирующей социально-экономическое и научно-техническое развитие, необходимо существенное увеличение объема инвестиций в рыночную инфраструктуру и производственные технологии. Текущий мировой финансовый кризис показал значительную восприимчивость национальной экономики к внешним шокам, несмотря на накопленные (третьи по величине в мире) международные резервы и высокие докризисные рейтинги. Сложность ситуации заключается и в том, что уязвимость связана не только со снижением цен на рынках энергоресурсов, но и с возможностью создания острого дефицита ликвидности на российском финансовом рынке ввиду отзыва средств, предоставленных иностранными кредиторами. С точки зрения полученных результатов и необходимости достижения устойчивого и сбалансированного экономического роста хотелось бы отметить желательность в изменении отдельных параметров монетарного регулирования со стороны ЦБ РФ:

- 1) снижение ставки рефинансирования, расширение рефинансирования банков и их равноправный доступ к данному механизму;
- 2) предоставление банкам долгосрочных кредитов, необходимых для участия в реализации производственных проектов;
- 3) обеспечение «доведения» финансовых ресурсов до предприятий реального сектора;
- 4) обеспечение сохранения темпов инфляции в текущем диапазоне, в том числе за счет снижения инфляции издержек (при участии министерства финансов);
- 5) закупка за счет средств Резервного фонда РФ современных зарубежных технологий и оборудования, что является проверенным во многих странах механизмом неинфляционного расходования его средств.

В противном случае поставленная перед Правительством РФ задача перехода экономики на инновационный путь развития надолго останется нереализованной. Ведь,

как в очередной раз продемонстрировала российская практика, актуальность идеологии проведения экономической политики оказывает существенное влияние на успешность экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранов А. О. Соотношение монетарных и немонетарных факторов в формировании инфляции в России / А.О. Баранов, И.А. Сомова // ЭКО. 2007. № 11. С. 35–42.
2. Бюллетень банковской статистики. 1999. №1(68). 88 с.
3. Бюллетень банковской статистики. 2000. №1(80). 129 с.
4. Бюллетень банковской статистики. 2001. №1(92). 131 с.
5. Бюллетень банковской статистики. 2002. №1(104). 134 с.
6. Бюллетень банковской статистики. 2003. №1(116). 136 с.
7. Бюллетень банковской статистики. 2004. №1(128). 147 с.
8. Бюллетень банковской статистики. 2005. №1(140). 159 с.
9. Бюллетень банковской статистики. 2006. №1(152). 162 с.
10. Бюллетень банковской статистики. 2007. №1(164). 164 с.
11. Бюллетень банковской статистики. 2008. №1(176). 172 с.
12. Бюллетень банковской статистики. 2009. №1(188). 178 с.
13. Бюллетень банковской статистики. 2009. №5(192). 186 с.
14. Денежно-кредитная и финансовая статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtdid=dkfs>. Зарл. с экрана.
15. Малкина М. Ю. Анализ динамики уровня монетизации экономики и особенностей денежно-кредитной политики в современной России // Финансы и кредит. 2007. № 34 (274). С. 2–14.
16. Моисеев С. Валютные интервенции Центрального банка: обзор теории и практики / С. Моисеев, В. Шилов, Д. Касимова, М. Кузьмин // Аналитический банковский журнал. 2009. № 1 (164). С. 48–55.
17. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2000 год // Вестник Банка России. 1999. № 76(420).
18. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2001 год // Вестник Банка России. 2001. № 1(501).
19. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2002 год // Вестник Банка России. 2002. № 1(579).
20. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2003 год // Вестник Банка России. 2002. № 68(646).
21. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2004 год // Вестник Банка России. 2003. № 66(718).
22. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2005 год // Вестник Банка России. 2004. № 70(795).
23. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2006 год // Вестник Банка России. 2005. № 65(863).
24. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2007 год // Вестник Банка России. 2006. № 66(936).
25. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 год // Вестник Банка России. 2007. № 47(991).
26. Полтерович В. М. Снижение инфляции не должно быть главной целью экономической политики правительства России. Режим доступа: [<http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/2006-1.pdf>]. — 20.09.2009].
27. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб. / Росстат. М., 2007; Университетская информационная система. Режим доступа: [<http://www.cir.ru/docs/stat/Publications/Publications.htm>], 04.03.2008.
28. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб. / Росстат. М., 2008; Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/doc_2008/year08.zip], 21.03.2009

29. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>. — Загл. с экрана.
30. Улюкаев А. В. Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы М.: Дело. 2008.
31. Фетисов Г. Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. М.: Экономика, 2006.
32. Фетисов Г. Монетарная политика России: цели, инструменты и правила // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 4–24.
33. Черемухин А. А. Интервенции Банка России на валютном рынке и их эффективная стерилизация. Режим доступа: [www.iet.ru/files/text/other/referat/003.pdf]. — 20.09.2009].

ЭКОНОМИСТ КАК ПРИЗВАНИЕ И ПРОФЕССИЯ

П. В. УСАНОВ

*кандидат экономических наук, доцент
Государственный университет — Высшая школа экономики,
Санктпетербургский филиал
e-mail: usanovpv@mail.ru*

В статье рассматриваются вопросы, связанные с профессией экономиста-исследователя и экономиста-теоретика, его ролью в обществе и особенностями его деятельности в свете понимающей социологии М. Вебера, на примере истории экономической мысли. Делается вывод о том, что на современном этапе своего развития профессия экономиста становится все более технократической, экономист становится специалистом по интервенционизму. Избежать данной тенденции можно лишь противопоставив технократизму неоклассической теории качественный анализ экономических процессов, наиболее полно осуществляющийся в рамках прагматической традиции.

Ключевые слова: профессиональные экономисты, компетентностный подход, научные школы.

Коды классификатора JEL: A 11, B50.

Разве в интеллектуальном плане экономическая теория не является очень легкой дисциплиной по сравнению с высшими разделами философии и чистой науки? ...Однако хорошие или хотя бы компетентные экономисты встречаются чрезвычайно редко. Парадокс этот объясняется, очевидно, тем, что экономист высшей пробы должен обладать редким сочетанием множества способностей. Он должен обладать громадным объемом знаний в самых разных областях и сочетать в себе таланты, которые редко совмещаются в одном лице.

Дж. М. Кейнс [10, с. 16]

В 1905 году М. Вебер опубликовал в «Архиве социальной науки и социальной политики» (т. XX и XXI) свой классический труд «Протестантская этика и дух капитализма» [5, с. 7–187], в котором на историческом материале продемонстрировал существующую взаимосвязь между количеством и долей протестантского населения по отношению к католическому и количеством предпринимателей и коммерсантов в обществе. Наличие критической массы последних на территории Западной Европы сыграло решающую роль в процессе зарождения капитализма именно в этом регионе, а не каком-либо ином. Протестантская этика, основывающаяся на идее предопределенности к спасению, поставила профессиональную успешность в ранг критерия богоугодности конкретного индивидуума, который, если он стремится к спасению своей души, должен выбирать профессию в соответствии с тем, к чему призвал его Творец. Служение своему делу — есть кратчайший и самый верный путь к спасению в соответствии с учением различных сект протестантизма, например кальвинизма и баптизма.

Развивая свои мысли в ряде публичных выступлений перед студентами Мюнхенского университета в 1918 году, то есть за год до своей смерти, М. Вебер изложил свое видение политической и научной деятельности не только как профессии, но и как призвания. Идея доклада «Наука как призвание и профессия»¹ заключалась в том, что современный ученый не может претендовать на «фаустовскую» широту, и, если он хочет лучшим образом служить своему делу, ему следует отказаться от претензий

¹ Характерно, что почти за сто лет до М. Вебера с подобным же докладом выступал другой немецкий мыслитель, И. Г. Фихте, с речью «О назначении ученого». Для Фихте в не меньшей степени был характерен пафос пророка и моралиста.

на обладание трансцендентным² и сосредоточиться на специальных и довольно узких исследованиях, не претендуя на широкие обобщения философского характера³. Правда, сам М. Вебер не считал возможным в своей исследовательской деятельности воспользоваться выдвинутым им императивом, — не зря он обладал славой одного из наиболее разносторонних и энциклопедичных исследователей в области социально-экономических наук, или как их называл сам М. Вебер, — «Наук о духе»⁴.

Эволюция экономической теории начиная с даты опубликования фундаментальной работы М. Вебера и до начала XXI века, подтверждает тот факт, что идея о глубокой специализации проникла в экономическое сообщество и овладела умами до такой степени, что стало можно говорить об отрыве знака от референта, по Ф. де Соссюру, а также о том, что такое положение неразрывно связано со все усиливающимся кризисом видения экономической действительности как процесса и структуры⁵, особенно в экономико-математических исследованиях.

Задача данной статьи — выявить истоки и причины данного феномена на материале истории экономической мысли, а также предложить альтернативный путь развития — более цельной, реалистичной, гуманной и полезной экономической теории XXI века.

Данная статья служит своего рода попыткой применить метод понимающей науки о человеческой деятельности М. Вебера и Л. фон Мизеса к вышеназванным проблемам «призвания» и «роли» современного экономиста и «роли» экономической теории в обществе⁶.

I

Компетенции⁷, которыми должен обладать современный экономист, существенно отличаются от тех, которыми обладали экономисты прошлого. Если современный экономист неоклассического направления сравнит свои компетенции с теми, какими обладали его коллеги в прошлом, он будет крайне удивлен «схоластичностью», «литературностью» и отвлеченностью экономической теории прошлого, где больше внимания уделялось словесному описанию и логике экономического анализа, а не созданию эконометрических моделей и их эмпирической проверке. По классификации О. Конта, экономическая наука XIX века еще не стала позитивной наукой, а лишь находилась на стадии метафизических конструкций, которые по большей части являются нефальси-

² «Пророки на кафедре» обличались М. Вебером не только как безответственные болтуны, но и как глашатаи истины, которой они не владеют сами, а лишь прикрываются своей ученостью для воздействия на не имеющую возможность сопротивляться аудитории. Такие пророки неизбежно воспитывают лучших вассалов для будущего тоталитарного лидера.

³ Позднее эта идея была доведена до логического завершения представителями сциентизма, отрицающими существование неverifiedируемого, читай трансцендентного.

⁴ В «Человеческой деятельности» [12] Л. фон Мизес относит экономическую теорию к «наукам о духе».

⁵ Содержание сборника «Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и процесса» [7] лишь подтверждает этот факт. Современная экономическая теория абстрагируется от экономики как процесса» и от предпринимательского творчества.

⁶ Насколько известно автору, на сегодняшний день не было написано статьи с подобного рода названием и содержанием, хотя потребность у самого автора в прочтении работы «Экономист как призвание и профессия» появлялась еще давно. Не найдя работы подобного рода, автор посчитал возможным взяться за ее самостоятельное написание. Следует отметить, что лишь в трактате Л. фон Мизеса автор нашел удовлетворительной понимание призвания и профессии экономиста, но в последнем разделе «Человеческой деятельности» [12] эта тема переплетается с другими, поэтому в ней автор нашел лишь наметки темы этой статьи.

⁷ Под компетенциями в данном случае понимается одна из современных концепций образования, активно обсуждающаяся в академическом сообществе и Министерстве образования. Выпускник вуза, в том числе экономического, должен получать не знания «под конкретное рабочее место», а компетенции, которые позволили бы ему эффективно построить свою карьеру после обучения. В соответствии с компетентностным подходом, не следует перегружать студента «ненужными знаниями», а необходимо научить его конкретным навыкам, например заполнению документов, общению с работодателем и т. д.

фицируемы. Преодоление метафизичности экономической теории подразумевало перенятие стандартов и методов наиболее успешной точной науки — физики, а точнее классической механики. Ключевая метафора экономической теории — равновесие, несомненно, заимствована именно из физики, а не из биологии, которая, по мнению А. Маршалла, с именем которого обычно связывают переход от метафизики к позитивной теории в области экономических исследований, должна служить образцом для экономической теории будущего. Правда, сам А. Маршалл предпочел более простой канон физики [7, с. 3]. Выбор, совершенный экономическим сообществом в конце XIX века, оказался решающим для развития экономической науки вплоть до начала XXI века. Особенно важным оказался послевоенный период, когда формировались наиболее авторитетные школы экономической мысли и происходила интенсивная институционализация экономического сообщества⁸.

Далее в статье речь пойдет о причинах и последствиях данного процесса, для чего будет привлечен сравнительный метод сопоставления особенностей профессии экономиста в прошлом и в настоящем, а также, насколько это позволяет имеющаяся на данный момент информация, в будущем.

II

Профессионализация экономической науки начинается только в конце XIX века, до этого времени можно выделить лишь более или менее успешные попытки создания сообщества единомышленников, и если представителей системы меркантилизма лишь весьма условно можно было отнести к некоей «школе» или «направлению»⁹, то уже физиократы под водительством Ф. Кенэ считали себя неким профессиональным сообществом, объединенным не только харизматичной личностью «учителя», но и рядом «догм», например о естественной способности земли к порождению богатства в большем объеме, чем во всех других отраслях экономики. Не зря их самоназвание было «экономисты», в отличие, например, от А. Смита и Д. Юма, которые называли себя философами, хотя история оценила их иначе (прежде всего первого из них).

А. Смит отличался от своих предшественников тем, что уделял политическим рекомендациям гораздо меньше внимания, чем его учителя-физиократы, последние стремились к непосредственному влиянию на экономическую политику государства: введение единого налога, ограничение доли населения, занятого непроизводительным трудом, и т. д., — не зря группу экономистов, объединившихся вокруг личности Ф. Кенэ, называли «сектой», а сами они считали себя посвященными, которые должны воплотить идеи учителя в жизнь¹⁰. Хотя идеи физиократов во многом остаются актуальными и сегодня, все же их анализ начинается не с того, как складывается спонтанный порядок, а с конструктивизма, что методологически крайне опасно, так как,

⁸ П. Самуэльсон отмечал, что после 1969 г., когда была введена Нобелевским комитетом премия по экономике имени А. Нобеля, экономическая теория может с полным основанием считаться наукой, так как до этого профессиональные стандарты позволяли каждому автору, который пишет на экономическую тематику, утверждать свои стандарты научности, которые могли серьезно отличаться от неоклассических. Эпоха «здравого смысла» и «рассуждений общего характера», с точки зрения П. Самуэльсона, ушла навсегда в прошлое, заменив ее научной строгостью и формализацией. Л. фон Мизес называл такое стремление быть не хуже физиков и математиков — «сциентизмом», т. е. стремление исследователей области гуманитарных наук перенять метод «точных» физико-математических дисциплин.

⁹ Как известно, А. Смит был первым, кто довольно разношерстную публику, в которую входили и администраторы-памфлетисты, и прожектеры, и просто небезразличные люди, объединил в одно течение — систему меркантилизма, хотя каждый из них вряд ли относил себя к чему-то вроде «системы меркантилизма», тем более что жили они в разные века и в разных странах и общего между ними было лишь стремление к рассмотрению внешней торговли как единственного источника богатства государства [19, с. 440–443].

¹⁰ Следует отметить, что этого нельзя сказать обо всех физиократах, например В. де Гурне и А. Тюрго четко выделяются среди сторонников холистического подхода «экономической таблицы» как яркие представители традиции, из которой позже произошло рождение концепции спонтанного порядка.

фактически, это не что иное, как создание утопии, без попытки осмыслить ту экономическую действительность, в которой пытаются насадить нечто претендующее на разумность.

Физиократы и меркантилисты уделяли теории гораздо меньше внимания, чем классики английской политической экономии. Последние понимали роль экономиста не в конструктивизме (общая черта первых школ политической экономии¹¹), а в исследовании спонтанного порядка, складывающегося непреднамеренно, без единого планирующего этот процесс органа. Поэтому А. Смит и его последователи уделяли первостепенное внимание просвещению¹². Именно через просвещение, а не минуя его (как в случае с меркантилистами и физиократами) должно осуществляться постепенно усовершенствование экономического порядка. Представители английской политической экономии заложили краеугольный камень понимания особой роли экономиста в обществе — экономиста-просветителя.

В дальнейшем этим высоким статусом в обществе воспользовались различные представители социализма и интервентизма. Причем марксизм здесь не самый яркий представитель. Уже Дж. С. Милль в своих «Принципах политической экономии» встал на позицию рикардианской трудовой теории ценности, отрицающей роль субъективного фактора в процессе образования ценности. Не зря Л. фон Мизес говорил, что «по сравнению с Миллем все остальные социалистические авторы — даже Маркс, Энгельс и Лассаль — едва ли имеют какое-либо значение» [3, цветная вкладка «Упадок либерализма»].

К 1870 году экономическая теория оказалась на распутье. Маржиналистская революция произошла одновременно в трех интеллектуальных центрах, породив австрийскую школу, лозаннскую школу и кембриджскую школу. Две последние в отличие от первой никогда последовательно не проводили принцип методологического индивидуализма. И если К. Менгер смог совместить атомистический анализ с эволюционной теорией институтов, то две последние школы — особенно после выхода в свет главной книги А. Маршалла «Основания экономической науки» [10] в 1890 году — смешали индивидуализм с коллективизмом и объективизмом, пытаясь сохранить рикардианство (случай А. Маршалла), а также математизировать (случай Л. Вальраса, В. Парето) то, что математизации не поддается, — субъективную творческую деятельность человека, что убедительно показал в своем трактате по экономической теории Л. фон Мизес [12, с. 329–335; 6, с. 433–463]. Кроме этого, позитивизм, выбранный в качестве основной методологии маршаллианства, заложил фундамент конструктивизма в экономической теории, господствующего до сегодняшнего дня. Экономисты стали специалистами по TAXISy (насажденному, искусственно созданному порядку), а NOMOS или KOSMOS (спонтанный порядок), оказался не востребованным сообществом экономистов. С того момента, как был осуществлен выбор сообществом экономистов в пользу технократизма, и до сегодняшнего дня мало что изменилось.

Австрийская школа политической экономии была единственной школой, где после маржиналистской революции и до нынешнего времени уделялось особенное внимание именно NOMOSy. Поэтому она осталась хранительницей идеалов просвещения. Л. фон Мизес по этому поводу говорил, что экономисты не могут себе позволить быть специалистами, оперирующими понятиями (в том числе математическими), о которых не имеет представления просвещенная часть общества, идеи экономистов должны быть достоянием не технократов, а гражданского общества [12, с. 823].

¹¹ Отличие характерно, пожалуй, лишь для саламанской школы. Подробнее см. [17, с. 44–56].

¹² Г. Спенсер даже утверждал, что «Адам Смит, сидя в своей комнате у камина, произвел больше перемен, чем многие первые министры». (Г Спенсер. Представительное правление и к чему оно пригодно. 1857). Это изменение, несомненно, было вызвано не его политической активностью, а «Богатством народов».

Но на сегодняшний день ситуация обстоит так, что сообщество экономистов-технократов является источником интеллектуального обоснования интервентизма, разрушающего спонтанный порядок (NOMOS)¹³.

III

Стоит особенно выделить довольно распространенный взгляд на профессию экономиста, обстоятельно представленный в двухтомной «Панораме экономической мысли» под редакцией Д. Гринэуэя [9, с. 142–173]. Там, в частности, говорится о том, с какими трудностями приходится сталкиваться экономисту в процессе попыток реализовать свои теории на практике, особенно на государственной службе: для того чтобы убедить политика в верности своих идей, приходится идти на компромиссы с ним и нарушать идеал независимого и объективного в своих оценках технократа, так как спрос на технократа находится в прямой зависимости от его способности гарантировать то, что невозможно гарантировать, — достижение провозглашенной политиком цели. Выход — отдать на откуп политикам принципы и цели экономической политики, а самим заняться усовершенствованием моделей до наступления лучших времен, когда в достаточной степени просвещенные политики придут за советом к высокообразованным экономистам-технократам и попросят посчитать экономический эффект от принятого ими решения. Или — второй вариант — заниматься интеллектуальным обоснованием того, что хочет политик, вне зависимости от того, будет ли это способствовать экономическому порядку или нет. Самостоятельная позиция профессионала по вопросам экономической политики несовместима с идеалом технократа, делающего то, что ему скажут.

Отрыв экономистов от экономической политики не в последнюю очередь связан с философией технократизма, господствующей в области естественных наук, — специалист в области экономики не имеет права (как ученый-экономист) выносить оценочные суждения на основе своих профессиональных знаний о последствиях того или иного решения (он может это делать как гражданин), он лишь может указать на неизбежные последствия этого решения¹⁴. Тем самым экономист-технократ выносит себя за рамки экономической деятельности и как демон Лапласа должен выносить лишь объективные суждения о том, к чему приводят ошибочные поступки политиков, недостаточно просвещенных в области экономической теории, либо обосновывать их решения авторитетом экономиста-профессионала. Но если экономист делегирует право устанавливать цели и ценности политику, то он тем самым, лишая себя способности влиять на те процессы, в которых должен быть экспертом, и передает данное право некомпетентному политику. Отказываясь от вынесения ценностных суждений, экономист (как экономист) девальвирует ценность

¹³ В недавно переведенной книге такой «мэтр» экономической теории как П. Самуэльсон пишет: «Мы, экономисты, работаем прежде всего для того, чтобы заслужить уважение коллег, позволяющее нам самим больше уважать себя. Когда после Депрессии (1929–1933) в период Нового курса Рузвельта у желающих появилась прекрасная возможность найти работу, сначала полевели младшие по должности преподаватели. Затем, не желая от них отставать, полевели, и даже в еще большей степени, их старшие товарищи... Сплошь и рядом продукция экономистов истеблишмента — только то, что лидеры и массы уже жаждали воспринять... Мы, экономисты, вовсе не пытаемся оставаться в высшей лиге, пропагандируя идеи какого-нибудь чудака из прошлого». То есть современный экономист-неоклассик полностью становится на позицию технократа и отказывается от просвещения/пропаганды «идеи какого-нибудь чудака из прошлого» [16, с. 12–13]. Следует отметить, что П. Самуэльсон и М. Блауг говорят об идеях Л. фон Мизеса и других австрийцев: они «заставляют меня дрожать за репутацию моей науки». И далее П. Самуэльсон скоропалительно дополняет: «К счастью, все это мы оставили позади» [2, с. 149]. Интересно, изменил ли свое мнение П. Самуэльсон, так как М. Блауг нашел в себе мужество признать, что события недавнего прошлого заставили его признать, что «постепенно, и крайне неохотно, но я все же пришел к выводу о том, что они (австрийцы) были правы, а все мы заблуждались» (в вопросе о вальтерсианском равновесии) [17, с. 164].

¹⁴ Которые, правда, могут ему не предоставляться и будут неизвестными, в таком случае технократ будет не у дел.

своей профессии, так как, если политик решит нанять его (как технократа) для осуществления морально неприемлемой функции, он с полным правом может согласиться, ибо его профессиональное призвание не в том, чтобы «наставлять на путь истинный», а в том, чтобы осуществлять дорогостоящие услуги политику. «Всеядность» экономистов в таком случае становится источником усиления власти некомпетентных, и вся роль экономистов сводится к перераспределению за определенную плату¹⁵ дохода в пользу некомпетентных за счет государства.

Таковы последствия отчуждения экономического сообщества от самого предмета экономических исследований — неизбежное следствие довольно распространенного мировоззрения экономистов, основанного на «гильотине Юма» [2, с. 190], в соответствии с которой за экономические процессы отвечают люди, некомпетентные в вопросах экономики, — политики (с позволения самих экономистов), а экономисты удаляются от мира в башню из слоновой кости, для того чтобы заниматься созданием мозаичных моделей, не позволяющих объяснить наблюдаемые экономические процессы и сформировать видение экономической действительности. Налицо кризис понимания роли экономиста в обществе¹⁶.

IV

Вопрос, неразрывно связанный с ролью экономиста в обществе, — это вопрос о тех компетенциях, которыми должен обладать профессиональный экономист. Ответить на него сегодня призван так называемый компетентностный подход. Так как современные учебные заведения готовят выпускников не на конкретное рабочее место, а на конкретный рынок, то и набор качеств и характеристик должен соответствовать потребностям рынка: не должно быть чрезмерного внимания к объему знаний, которые не пригодятся в будущей профессиональной деятельности, напротив, следует сокращать объем ненужных дисциплин и часов, а взамен их формировать у студентов базовые профессиональные компетенции, такие как способность учиться на практике, общение с клиентами и руководством, умение заполнять конкретные документы, проводить миниисследования рынка, готовить аналитические записки и т. д. В учебных заведениях, ориентированных на академические стандарты, большое количество часов, выделенных на теоретические дисциплины, обосновывается необходимостью формирования у студентов аналитических компетенций, которые, хотя и не пригодятся им на практике, но позволят им в дальнейшем заниматься преподавательской или исследовательской деятельностью. В целом, если компетентностный подход не сводится к повторению банальностей о том, что необходимо развивать способности студентов, он противопоставляется так называемой гумбольдтовской педагогике, в соответствии с которой важна мировоззренческая компонента в учебном процессе, обеспечивающая развитие личности студента и, как следствие, его рыночной стоимости, а не наоборот. Замена такого подхода на редуцированный не может привести ни к чему иному, кроме как к потере адекватности получаемых студентом знаний. Отсутствие понимания природы экономических процессов и явлений, которым уделяется особенное внимание в гумбольдтовской педагогике, приводит к вырождению профессии экономиста до роли апологета государственного интервенционизма. Следует признать,

¹⁵ Л. Мизес называл этих специалистов — специалистами по интервенционизму, которых и готовят в современной высшей школе. Их задача в том, чтобы интеллектуально обосновывать расширения государства за рамки минимального государства (Р. Нозик) и придумывать конкретные механизмы вмешательства в спонтанный порядок человеческого сотрудничества (Ф. Хайек).

¹⁶ П. Самуэльсон говорил, что экономисту приходится страдать от «шизофрении»: как профессионал он не имеет права давать оценочные суждения, а как гражданин — имеет. То есть экономист может осуждать то, что сам же делает. Например, экономист в Третьем рейхе мог планировать уничтожение неарийских рас, одновременно осуждая это как гражданин, но ничего не меняя. До таких выводов приходится доходить тем, кто стоит на позиции юмовского феноменализма, давно преодоленного в феноменологии Э. Гуссерля и в праксиологии.

что движение в направлении компетентностного подхода будет лишь усугублять проблему неадекватности экономического знания. Чем больше студент ориентирован на получение компетенций, тем меньше внимания он уделяет (и тем меньшее значение он придает) реалистичности и релевантности экономической теории как фундаменту своей профессии, рассматривая затраты труда и времени на изучение данной дисциплины как вынужденное и с профессиональной точки зрения бессмысленное времяпрепровождение. Преодоление сложившейся тенденции видится нам во все большем внимании к *качественному анализу* экономических процессов, априори уделяющему все внимание причинно-следственным связям и природе экономических процессов, тем самым формируя у студентов целостное и релевантное их видение.

Движение в направлении компетентностного подхода, если оно продолжится, подтвердит верность прогноза испанского философа Х. Ортега-и-Гассета о появлении «профессиональных невежд», обученных моделированию тех процессов, о природе которых они не имеют представления, но оказывающих влияние, пользуясь авторитетом экономической науки, на экономическую политику¹⁷. Такие экономисты, претендующие на определенную социальную значимость, представляют особую опасность расширенному порядку человеческого сотрудничества, осуществляемому через институты капитализма. Увеличение критической массы таких «экономистов» приведет экономическую систему к новому «предательству клерков» (интеллектуалов)¹⁸, которое в свое время произошло усилиями катедер-социалистов и теоретиков государственного интервенционизма в Германии в первой половине XX века. Огосударствление экономики и подавление предпринимательской активности получит интеллектуальную поддержку в профессиональном сообществе «экономистов».

V

Технократизм экономического сообщества представляет из себя еще одну опасность для экономического порядка. Позитивистски ориентированная экономическая теория, не учитывающая методологическое различие между науками о природе и науками о человеческой деятельности, имеет один корень с марксистским объективизмом¹⁹. И тот и другой не замечают субъективной природы экономических процессов, надеясь «научными» методами достичь познания законов экономического развития. И тот и другой страдают «пагубной самонадеянностью» и верят в возможности разума организовывать общество «на разумных началах». Ф. фон Хайек в своей «Контррево-

¹⁷ Профессор экономической школы Тель-Авивского университета и экономического факультета Нью-Йоркского университета в статье, переработанной в версию президентского доклада, прочитанного на заседании Эконометрического общества в Мадриде в 2004 г., пишет: «Чем, черт возьми, я занимаюсь? По сути дела, мы играем в игрушки, которые называются моделями. Мы можем себе позволить такую роскошь — оставаться детьми на протяжении всей нашей профессиональной жизни и даже неплохо зарабатываем на этом. Мы называем себя экономистами, и публика наивно полагает, что мы повышаем эффективность экономики... Я считаю, что, как экономисту-теоретику, мне почти нечего сказать о реальном мире и что лишь очень немногие модели в экономической теории могут использоваться для серьезных консультаций. Однако экономическая теория обладает реальным воздействием. Я не могу игнорировать тот факт, что наша работа в качестве преподавателей и исследователей влияет на умы студентов, причем так, что мне это, повторю, не очень нравится» [15, с. 63 и 79].

¹⁸ Автор книги «Предательство клерков» — Ж. Бенда. Роль интеллектуалов в XX веке свелась к технократизму, от которого рукой подать до интервенционизма, так как «злоупотребление разумом» в науках о человеческой деятельности характерно для людей не светских (по Ж. Бенда), а для «клерков», обслуживающих машину интервенционизма.

¹⁹ Следующие слова Н. Бухарина подтверждают мысль о том, что позитивизм и марксизм имеют один методологический корень: «Нам остается только один метод исследования, именно соединение абстрактно-дедуктивного метода с методом объективным, соединение, которое является одной из характерных черт марксистской политической экономии. Только таким путем можно построить теорию, которая не представляла бы вечного противоречия в себе самой, а была бы действительным орудием научного познания капиталистической действительности» [4, с. 100].

люции науки»²⁰ [18] убедительно показал, что и марксизм, основанный на гегелевском диалектическом методе, и позитивизм О. Конта имеют один корень — интервентизм, разрушающий экономический порядок. В сущности, современная экономическая теория, преподаваемая в высшей школе, продолжает пользоваться объективистской (читай марксистской) методологией, не испытав на себе влияния методологической революции, осуществленной К. Менгером [11, с. 289–495] и заключающейся в том, что в науках о человеческой деятельности невозможно абстрагироваться от субъективной и творческой деятельности экономических агентов и что это их свойство должно быть поставлено во главу угла в методологии современной экономической теории [17, с. 25–43].

Причина технократизма и интервентизма коренится в переливе «рабочей силы» из точных наук физико-математического направления в общественные науки, прежде всего в экономику. Математики и физики, компетентные (и не очень) в своей области, переходя к исследованию экономических процессов, некритически заимствовали методологию классической механики, уже давно неадекватную в естественных науках²¹, а кроме того, занимались применением математических методов в области, которая им была до этого абсолютно неизвестна и очень часто абсолютно неинтересна²². Заставить совершить такой переход их могло перепроизводство специалистов в своей области, а также желание получить более высокий социальный статус и привилегии, связанные с тем, что элегантные математические модели (даже не имеющие никакого экономического смысла) воспринимаются со «священным трепетом» представителями политического истеблишмента, а также академическим сообществом, видящим в такой формализации верх научности и «продвинутой». Социальный дивиденд экономиста-математика гораздо выше, чем у просто математика: он может себе позволить дорогостоящие (ничего не стоящие?) консультации политиков, а также крупных корпораций, а кроме того, у такого экономиста-математика появляется нимб над головой, и он, не без священного гнева, презрительно называет профессиональных экономистов «литераторами», работающими в словесном жанре, или просто — «болтунами»²³. В конце концов, он может получать социальный дивиденд косвенно, повышая чувство собственной значимости, третируя студентов и коллег их «отлученностью» от вершин математического анализа, доступных только экономистам-математикам. Все эти дурачества были бы простительными, если бы не оказывали никакого влияния на экономику, но такое влияние, несомненно, имеется²⁴. Выпускники высшей школы не только получают неадекватное представление о природе экономических процессов, но и оценивают процессы в экономике с позиции технократа и интервентиста²⁵.

В современной высшей школе, ориентированной на неоклассическую экономическую теорию, теоретические курсы подразделяются на несколько групп, в зависимости от степени «продвинутой», причем эта «продвинутость» определяется сложностью математического аппарата. Чем сложнее математический аппарат, тем «продвинутей» курс, вне зависимости от экономической содержательности курса.

²⁰ Ф. фон Хайек был одним из первых, кто обратил внимание на интеллектуальное родство «отца позитивизма» и «апологета немецкого национализма». Общее между ними — интервентизм.

²¹ Со времен возникновения неклассической физики А. Эйнштейна, М. Планка, В. Гейзенберга и др.

²² Профессор экономической школы Тель-Авивского университета и экономического факультета Нью-Йоркского университета откровенничает: «Возможность получить осмысленные утверждения, манипулируя математическими символами, было главным, что привлекало меня в экономической теории» [15, с. 75].

²³ Не против таких ли «критиков» вербального анализа направлены слова Платона: «Нет большей беды, чем ненависть к слову» [1, с. 677].

²⁴ Профессор Ар. Рубинштейн, которого мы уже цитировали, продолжает: «Тем не менее я являюсь преподавателем микроэкономики. Я часть «машины», которая, как я подозреваю, влияет на студентов и вырабатывает в них такой образ мыслей, который мне самому не очень-то нравится» [15, с. 75].

²⁵ Современный финансовый кризис, а также то, как на него реагируют политики и экономисты, — яркое тому подтверждение.

В результате возникают такие курсы, как «Микроэкономика-3», «Микроэкономика-4» и т. д., которые содержат в себе все больше математических моделей и все меньше экономического содержания. В пределе — экономика без остатка должна растворяться в математике, так как иметь дело с качественными экономическими проблемами и заниматься качественным же их анализом — для экономистов-математиков недостаточно «продвинуто». В результате возникает академическая иерархия: наверху «чистые» математики, а внизу — экономисты, ориентированные на качественный анализ. Кризис современной экономической теории, а также адекватности экономического образования мы связываем с подобного рода перевернутым треугольником, когда экономиста учат экономике люди, либо не имеющие о ней никакого представления, либо имеющие его на уровне здравого смысла, или же имеющие о ней ложное представление.

Решение данной проблемы нам видится во все большей роли качественного анализа, основанного на идеях прагматической традиции К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф. фон Хайека, Л. фон Мизеса, И. Кирцнера, У. де Сото²⁶ и др. Это означает, что необходим поворот от позитивистской методологии в экономической теории, заимствующей стандарты в классической механике И. Ньютона, к «философии экономической деятельности», о которой говорил Л. фон Мизес: «Экономическая наука... является философией человеческой жизни и деятельности и касается всех и каждого энергией цивилизации и человеческого существования. Мало кто способен внести значительный вклад в экономическое знание. Но все разумные люди должны ознакомиться с учением экономической теории. В нашу эпоху в этом заключается главный гражданский долг» [12, с. 823–824].

VI

Если бы сегодня жили: Й. Шумпетер, К. Менгер, Дж. М. Кейнс, К. Виксель, какова была бы вероятность того, что ведущие академические журналы взяли бы опубликовать их работы? Как известно, сегодняшняя «научная» работа по экономике должна иметь:

- а) математическую модель,
- б) ссылки на «классические статьи», соответствующие стандартам позитивизма,
- в) эконометрическую часть, где тестируется предложенная модель²⁷.

Значит, ни один из вышеназванных экономистов не получил бы разрешения на публикацию своей работы в ведущих экономических журналах. И если бы в наше время жил экономист, по масштабу не уступающий вышеназванным «титанам» экономической мысли, он, скорее всего, остался бы безызвестным, либо «широко известным в очень узких кругах»²⁸.

Какой вывод можно сделать из этого мысленного эксперимента? Либо Й. Шумпетер, К. Менгер, Дж. М. Кейнс, К. Виксель не имеют права претендовать на какой-либо авторитет для современной экономической теории, либо современная экономическая теория не имеет права претендовать на то, что она способна порождать «титанов», и должна признать, что способна порождать лишь «клерков» экономической мысли, которые способны заниматься лишь «мелкотравчатыми» проблемами и теориями²⁹.

²⁶ В своем недавнем выступлении в Москве профессор Уэрта де Сото отметил, что в континентальной Европе набирает силу тенденция перехода в образовательном процессе от неоклассики к прагматологии. Если эта тенденция дойдет и до России, то рано или поздно должна будет пойти речь о создании высшего учебного заведения, где бы экономическое образование давалось бы на основании прагматологии.

²⁷ См. также [14].

²⁸ Вышесказанное не означает того, что нет издательств, готовых к публикации и публикующих представителей гетеродоксальной и альтернативной экономической мысли, но их влияние на сегодняшний день несопоставимо с количеством публикаций в ортодоксальных издательствах и журналах. Видимо, эта ситуация постепенно изживает себя, и, возможно, в перспективе роли поменяются.

²⁹ И. Гете предлагал критерием истинности считать плодотворность: «Лишь плодотворное ценно», то есть если современная экономическая теория неплодотворна с точки зрения порождения «титанов», то она, по Гете, и не истинна.

С нашей точки зрения, необходимо оценивать состояние теории по способности привлекать к себя индивидуумов масштаба Дж. М. Кейнса³⁰ и Й. Шумпетера: если экономическая теория перестает быть способной к тому, чтобы быть для таких индивидуумов привлекательной, то это свидетельствует о ее деградации и примитивизации³¹. Это касается не только профессионалов, но и студентов. Во многих странах отмечается существенный спад интереса к экономической теории из-за ее неадекватности и того, что ее изучение уводит от исследования экономических проблем к решению математических задач, не имеющих никакого экономического смысла³². Природа экономических процессов и явлений, а также овладение экономическим мышлением, позволяющим понять их сущность, не получают должного внимания в большинстве ведущих вузов мира.

VII

Каковы возможные варианты развития экономической теории в XXI веке? На этот вопрос недавно попытались дать ответ современные российский и западные экономисты в сборнике «Истоки» [7]. Профессор Н. А. Макашева, например, в крайне интересной статье пишет о том, что историческая траектория последних пятидесяти лет делает наиболее плодотворной и перспективной эволюционно-институциональную парадигму в экономической теории, так как от марксистской политической экономики в российском сообществе экономистов осталась традиция к «большой теории», а также к существенному вниманию к институтам собственности, права и т. д. Российских экономистов сейчас объединяет институционально-эволюционная парадигма. Нам представляется верным данный профессором Н. А. Макашевой анализ факторов, исторически влияющих на траекторию экономической теории в постсоветской России. Но мы считаем, что дальнейшее развитие экономической теории вряд ли должно идти по пути некой «партийности», пускай даже довольно широкой, так как централизованные системы, в том числе и ментальные, к которым относится и экономическая теория в современной России, менее эффективны, чем те, что основываются на спонтанном порядке человеческого сотрудничества. А каким он будет в XXI веке, невозможно сказать на основе исторического опыта. Иначе мы впадем в грех историцизма, будем пытаться предсказать будущее и открыть универсальные законы исторического развития на основе событий прошлого, что с праксиологической точки зрения невозможно.

³⁰ Представители австрийской школы неоднозначно относятся к личности Дж. М. Кейнса. Например, Л. фон Мизес считал его невеждой в экономической теории, а Ф. фон Хайек называл смерть Дж. М. Кейнса «смертью одного из величайших экономистов». Существуют экономисты, например Дж. Шэкл, которые пытаются объединить австрийскую теорию и посткейнсианство на основе идеи неопределенности будущего и отрицания эконометрики. С нашей точки зрения, от Дж. М. Кейнса до праксиологии ближе, чем от неоклассики до праксиологии. Возможно, что именно экономисты, хорошо знающие работы Дж. М. Кейнса, смогут увидеть перспективность праксиологии, так как, не разделяя выводов Дж. М. Кейнса, можно согласиться с тем, что его работы стилистически, а также в некоторых содержательных аспектах, ближе к австрийской традиции качественного анализа динамических процессов, чем к равновесным моделям неоклассики.

³¹ В статье С. Р. Моисеева «Проблемы формализации макроэкономики» приведены данные, показывающие падение престижности экономического образования за последние 50 лет. Одну из причин этого сформулировала Комиссия по докторскому образованию Американской экономической ассоциации: «экономическое образование вооружает хорошими математическими навыками и инструментами анализа, однако не дает понимания экономических проблем и институтов». То есть экономистов учат моделировать то, природу чего они не понимают. Кроме того, в этой статье можно найти высказывание Р. Коуза: «В годы моей юности то, что звучало глупо на словах, можно было спеть. В современной экономике это можно выразить математически» [13, с. 308–310].

³² Еще одна цитата из статьи профессора Ар. Рубинштейна: «В целом у меня сложилось ощущение, что формальные упражнения, которые мы задаем нашим студентам, в лучшем случае делают изучение экономической теории менее интересным, а в худшем — способствуют формированию довольно неприглядного «экономического человека» [15, с. 78].

Но у нас действительно есть «преимущества отсталости», если прaksiология станет экономической теорией XXI века, так как современная неоклассическая теория, господствующая в ведущих странах мира, по инерции продолжает не замечать своего кризиса, и альтернативных источников роста у них не появляется. Мы, таким образом, ближе к смене неоклассической парадигмы прaksiологий, чем ведущие страны Запада. Это лишь возможность, реализация которой во многом связана с тем, что за последние годы у нас не переводилось ни по одному направлению экономической мысли столько книг, как по прaksiологии. Все это создает фундамент для того, чтобы созрела потребность перейти от этапа освоения наиболее ценных прaksiологических идей к этапу их развития³³.

Возвращаясь к вопросу о сущности профессии экономиста, проанализировав его в современном обществе, и о необходимости смены парадигмы на прaksiологическую, мы можем сформулировать основные черты экономиста, относящегося к своей профессии не только как к источнику благосостояния, но и как к призванию. Духовный смысл профессии экономиста в том, чтобы, не уходя от действительности в математические модели, быть способным дать ответы на вызовы времени, в том числе на вызов интервенционизма; в том, чтобы служить истине, а не текущей конъюнктуре политического цикла; в том, чтобы исследовать волнующие общество проблемы, видя в них не только эмпирические факты, но и исследуя сущностные аспекты, лежащие в основе тех или иных экономических феноменов; в том, чтобы понимать экономику не как ряд статичных равновесий, а как динамический процесс, как спонтанный порядок, в котором особую роль имеют представления экономических агентов, а также их предпринимательские действия; в том, чтобы исследовать смысл, который вкладывают в свою деятельность индивидуумы. Но все же главная деятельность экономиста в том, чтобы просвещать относительно того, что лежит в основе экономических процессов, и что в наибольшей степени способствует спонтанному порядку человеческого сотрудничества, какова в этом роль институтов капитализма и почему государственный интервенционизм и социализм разрушают свободу и предпринимательское творчество, характерное не только для материальной сферы, но в не меньшей степени и для духовной.

Поэтому просвещение должно начинаться с самих экономистов и других обществоведов, чтобы современные экономисты были подобны К. Менгеру, о котором говорили, что если бы у него было семеро сыновей, то все бы они занимались экономикой [11, с. 44].

Дж. М. Кейнс писал:

«События грядущих годов, будут направлены не сознательными действиями государственных деятелей, но скрытыми течениями, непрерывно бегущими под поверхностью политической истории, результаты которой никто не в состоянии предсказать. Нам дан лишь один способ влиять на эти скрытые течения; этот способ заключается в использовании тех сил просвещения и воображения, которые изменяют мнения людей. Провозглашение истины, разоблачение иллюзий, уничтожение ненависти, *расширение и просвещение человеческих чувств и умов — таковы наши средства* (выделено мною. — П. У.)» [8, с. 66].

³³ Возможен скепсис в отношении данного утверждения со стороны представителей самой австрийской школы в России. Ведь количество учебников по микроэкономике и макроэкономике неоклассической версии во много раз превышает доступные работы «австрийцев». Например, в библиотеке вуза, где работает автор данной статьи, порядка 500 экземпляров по основным теоретическим курсам (Пиндайк, Рубинфельд, Кац, Розен, Фишер, Дорнбуш, Мэнкью, Сакс, Кругман и т. д.), которые активно используются студентами, а вот «Человеческая деятельность» Л. фон Мизеса представлена всего в двух экземплярах, один из них брали два раза, второй — один. Однако учебники все же не следует смешивать с серьезными работами. Последние должны быть для начала прочитаны самими преподавателями, а этот этап еще не пройден в отношении австрийской школы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Платон. Федон (89 d) // Платон. Диалоги. Кн. 1. — М.: Эксмо, 2008.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют : пер. с англ. / научн. ред. В. С. Автономов. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.
3. Боуз Д. Либертарианство: история, принципы, политика : пер. с англ. под ред. А. В. Куряева. Челябинск: Социум, 2009.
4. Бухарин Н. И. Политическая экономия рантье. М.: Государственное издательство, 1919. С. 45. Цитата по Литошенко Л. Метод Маркса. Вопросы экономики // Вопросы экономики. 2008. № 9.
5. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. — М.: РОССПЭН. 2006.
6. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М: Эксмо, 2007.
7. Истоки : Из опыта изучения экономики как структуры и процесса / редкол. : Я. И. Кузьминов.; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006.
8. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М., 1993.
9. Коутс А. У. // Панорама экономической мысли конца XX столетия / под. ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта: в 2 т. / пер. с англ. под ред. В. С. Автомонова и С. А. Афонцева. СПб.: Экономическая школа, 2002.
10. Маршалл А. Основания экономической науки : пер. с англ. В. И. Бомкина и др.] М.: Эксмо, 2007.
11. Менгер К. Избранные работы. М. Территория будущего, 2005.
12. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с англ. А. В. Куряева. Челябинск: Социум, 2005.
13. Моисеев С. Р. Макроэкономика. М.: КНОРУС, 2008.
14. Розмаинский И. В. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX — начала XXI века // Вопросы экономики. 2008. № 7.
15. Рубинштейн Ар. Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 63, 79; Rubinstein A. Dilemmas of an Economic Theorist // Econometrica. 2006. Vol. 74. № 4.
16. Самуэльсон П. О чем экономисты думают: Беседы с нобелевскими лауреатами / под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта; Моск. школа управления «Сколково»; М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
17. Сото У. де. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательство. Челябинск: Социум, 2007.
18. Хайек Ф. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблении разумом / пер. с англ. под. ред. Р. И. Капелюшникова. М.: Новое издательство, 2003.
19. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : в 3 т. / пер. с англ. под ред. В. С. Автомонова. СПб.: Экономическая школа, 2001.

УЧЕНЫЙ-ЭКОНОМИСТ И. И. ЛЕВИН: ЖИЗНЬ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ ДО 1918 ГОДА

О. В. ЕРОХИНА

кандидат исторических наук, доцент, докторант
Волгоградский государственный университет,
Урюпинский филиал
e-mail: erohina1@mail.ru

В истории экономической науки оставили след многие видные ученые. Одним из них был И. И. Левин, чье имя оказалось незаслуженно забытым. Статья посвящена его жизнедеятельности в России до 1918 г.

Ключевые слова: экономист, акционерный банк, экономический кризис.

Код классификатора JEL: B31.

В работах современных исследователей довольно часто встречаются имена известные имена ученых-экономистов — Б. П. Струве, И. М. Туган-Барановского, И. М. Гольдштейна, Л. Б. Кафенгаузен. Однако имя И. И. Левина упоминается довольно редко, несмотря на то, что он занимался изучением проблем, актуальных и сегодня, — концентрация банков, монополизация промышленности, кризисные явления в экономике.

Исаак Ильич (Ельевич) Левин родился в семье купца 1-й гильдии в г. Киеве 12 июля 1887 года. В 1896 году поступил в Киевскую двухклассную классическую гимназию № 967, которую закончил с золотой медалью. 4 июня 1905 года педагогический совет гимназии постановил наградить его медалью и выдать аттестат зрелости, предоставляющий ему все права, обозначенные в § 130–132 Высочайше утвержденного устава гимназий и прогимназий от 30 июля 1871 года [2, л. 3 об]. В аттестате зрелости директором гимназии А. Поповым было отмечено, что И. Е. Левин исправно посещал гимназию, был прилежен и любознателен по всем предметам [2, л. 3].

16 июня 1905 года Исаак Левин подал прошение о зачислении его в студенты на экономическое отделение Петроградского Политехнического института императора Петра Великого¹. Получив положительный ответ, он просил предоставить ему комнату в общежитии на одного человека², так как собирался усиленно заниматься, чтобы во втором семестре прослушать курс лекций за границей.

31 сентября 1905 года в канцелярию по студенческим делам поступило прошение И. И. Левина о предоставлении ему отпускного билета во все города Российской империи, а также за границу [19, л. 18]. С января по июнь 1906 года он обучался в Лейпцигском университете [1, л. 140]. 5 августа 1906 года Исаак Левин просил канцелярию Петроградского Политехнического института сообщить о сроке и времени начала занятий, а также интересовался «будут ли допущены к экзаменам студенты 1 курса, прослушавшие курс в заграничных университетах» [19, л. 30]. С первого семестра 1906 г. он продолжил обучение в институте. В 1908 году им была опубликована первая монография «Наша сахарная промышленность» [10].

29 мая 1910 года И. И. Левин защитил работу на тему «Свеклосахарная промышленность в России» и Советом Петроградского Политехнического института императора Петра Великого ему была присвоена степень кандидата экономических наук с правом на производство в чин X класса при поступлении на государственную службу [3, л. 7].

¹ За обучение И. И. Левин платил 50 рублей за семестр // ЦГИА СПб. Ф. 478. Оп. 1. Д. 1168. Л. 12.

² За проживание в общежитии И. И. Левин платил от 26 до 30 рублей в месяц // Там же. С. 16.

В 1910–1912 годах он обучался у профессоров К. Бюхера, Штиды, Шульце-Геверница, Диля в университетах Лейпцига, Мюнхена, Фрейбурга. Их лекции оказали определенное влияние на формирование экономических взглядов И. И. Левина как ученого. Он увлекся исследованием банковской деятельности и влиянием банков на промышленные процессы. Эта тенденция очень четко прослеживается при анализе его работ [5, 6, 8, 9, 12].

С 1910 года И. И. Левин в качестве нештатного сотрудника публиковался во многих русских и иностранных экономических периодических изданиях³. В 1910 году в газете «Русские ведомости» и были опубликованы две его статьи — «Акционерные коммерческие банки» и «Промышленный кредит» [5, 13] в 1910 году, которые отражали его отношение к процессам, происходившим в экономике Российской империи в начале XX века.

В статье «Акционерные коммерческие банки» он писал, что кредитные учреждения стремятся к объединению, чтобы сократить издержки производства и устранить конкурентов. Однако такая тенденция вредна для народного хозяйства, так как монополизация кредита отрицательно скажется на работе мелкого предпринимателя. Поэтому государство должно вести фактический контроль за их деятельностью, а не проводить запретительную политику.

В статье «Промышленный кредит» И. И. Левин полемизировал с теми, кто полагал, что для «наступления экономического подъема в России необходимо поощрение промышленности» в виде доступных кредитов. Он писал о необходимости субсидирования не предложения, а спроса. Поднимать экономическое положение страны нужно, но для этого «следует стремиться увеличить спрос на продукты производства, создать потребителя. Появившийся спрос тогда неизбежно послужит причиной промышленного подъема. Иначе <...> окажется, что производить-то мы будем, а вот потреблять некому» [13].

В 1910–1911 годах Исааком Ильичем в основном были опубликованы рецензии на работы немецких экономистов [15, 16]. В них отмечались новые и интересные теории, факты, сведения, а также указывались недостатки работ и даже давались рекомендации авторам. В декабре 1911 года И. И. Левин, сдав экзамены и защитив диссертацию на тему «Der heutige Zustand der Aktienhandelsbanken in Russland (1900–1910)» в Фрейбургском университете, получил степень доктора политической экономии [1, л. 140].

Вернувшись в Россию, продолжил обучение в Императорском Московском университете, где в 1913 г. получил степень магистра политической экономии и статистики. Во время обучения в магистратуре И. И. Левин продолжал публиковать рецензии и собственные работы.

Среди них особо хотелось бы отметить доклад, произнесенный им 8 декабря 1911 года на собрании общества финансовых реформ «Основные тенденции в развитии акционерных коммерческих банков в России» [12]. Он говорил о трудностях становления коммерческих банков, указывал на сельскохозяйственный характер страны и населения, соперничество государственных кредитных учреждений. И. И. Левин обращал внимание на то, что слабо развитая в хозяйственном отношении Россия мало давала материала для накопления депозитов. И все из-за того, что низкая степень культуры и благосостояния населения препятствовали развитию стремления к сбережениям.

Сравнивая банковское дело в Российской империи и Западной Европе, он пришел к выводу: «наши банки напоминают германский тип с его системой *Arbeitsvereinigung* <...> наши банки вынуждены одновременно удовлетворять потребности нашего хозяйства в *Betriebs* и *Anlagekredit*. Они являются посредниками между промышленностью и рынком капиталов» [12, с. 22]. Исаак Ильич ставил в заслугу коммерческим

³ В журналах — «Русская мысль», «Известия Общества финансовых реформ», «Русский экономист»; в газетах — «Русские ведомости», «Наш век», «Речь», «Русь», «Новая Русь», «Финансовая газета».

банкам краткосрочного кредита то, что они способствовали процессу индустриализации страны, предоставив капиталы для промышленности; создавали новые отрасли (горная промышленность), которые позднее перешли в их руки; являлись передовыми носителями капиталистического развития в стране, собирая капиталы и финансируя народный труд.

С осени 1913 года он стал преподавать учение о кредите, банках, бирже и экономике промышленности в Петроградском институте Высших Коммерческих Знаний. Периодически им читались лекционные курсы в Киевском Коммерческом институте.

В это же время И. И. Левин опубликовал работу «Банки и экспорт», в которой высоко оценивал участие банков в развитии экспортного дела в России, хотя это не соответствовало их уставу и характеру деятельности. Он писал: «необходимо пробудить инициативу в наших купцах, завоевать рынки с ними и для них; банк должен быть их экономическим советником внутри страны и за границей» [7, с. 4]. Банки должны были, по его мнению, предоставлять сведения об экономических и бытовых условиях страны, в которую вывозился товар.

Сравнивая банковскую организацию и их связь с экспортом в России и на Западе, Исаак Ильич основное внимание уделил Германии, Франции и Англии, считая, что экспортные операции банков в этих странах имели не только экономическое значение, но и политическое. «Купец торопит, а то часто и предупреждает дипломата, и так, рука об руку, они реализуют успех за успехом, удачу за удачей», — писал И. И. Левин [7, с. 12].

В России, полагал он, ситуация другая. Русские банки ставят перед собой задачу — приблизиться к мировому денежному рынку, где можно получить более крупные выгоды от финансовых операций, чем от экспорта. Он пришел к выводу, который актуален и сегодня, что политические интересы России нуждаются в прочном экономическом основании. Для этого «недостаточно сидеть дома и заявить о своем желании продать товар. В современных условиях мировой конкуренции необходимо прийти на рынок, предложить покупателю известные выгоды, кредит, приноровиться к его вкусам» [7, с. 14].

27 апреля 1915 года И. И. Левин прочитал две пробные лекции: 1) по указанию факультета юридического факультета Императорского Московского университета — «Новые тенденции в явлении экономических кризисов»; 2) по собственному выбору — «Банковская реформа в Соединенных Штатах Северной Америки» [21, л. 41]. Решением Совета юридического факультета Императорского Московского университета ему было присвоено звание приват-доцента по кафедре политической экономии и статистики.

В мае 1915 года И. И. Левин подал прошение декану юридического факультета Императорского Петроградского университета И. Ивановскому о зачислении его в состав преподавателей. 4 августа 1915 года декан ходатайствовал перед ректором о назначении Исаака Ильича приват-доцентом на кафедру политической экономии и статистики для чтения курса «Биржа, ее история, организация и значение» на 1915/1916 учебный год [22, л. 2]. 11 августа попечитель Петроградского учебного округа сообщил о допуске И. И. Левина к постоянному преподаванию лекций в Петроградском университете в качестве приват-доцента с осени 1915 года [4, л. 139].

И. И. Левин не только обладал обширными знаниями, но и умел донести их до студентов. О том, что его лекции получили высокую оценку, свидетельствует прошение директора Петроградского института Высших Коммерческих Знаний ректору Петроградского университета с просьбой: «не отказать... к допущению И. И. Левина к чтению лекций по банковскому делу» в его заведении [20, л. 12]. 27 декабря 1915 года он получил положительный ответ.

Занимаясь преподавательской деятельностью, И. И. Левин продолжал исследовать проблему экономических кризисов. В 1916 году военная цензура позволила ему опубликовать работу «Новые тенденции в экономических кризисах» [11].

Следует отметить, что в экономической литературе того времени существовало множество теорий «кризисов», которые, по мнению Исаака Ильича, были следствием односторонних наблюдений. Он обращал внимание на то, что эпицентры кризисов переместились из старых капиталистических стран в более молодые — Германию, Россию, США. «Очаг кризисов перешел туда, — писал И. И. Левин, — где развитие капитализма идет более бурно, менее привычно, где возможны случайности, неожиданности развития, где недостаточно накоплен капитал, где юный и бодрый капиталистический дух не заключен в усыпляющие рамки, не насытился своими успехами» [11, с. 7]. Начавшись в молодых капиталистических странах, кризис распространяется менее интенсивно на старые капиталистические страны, встречая на своем пути значительное сопротивление.

Проанализировав перемены, происходившие в явлении кризисов, выдвинута теория о «ритмических колебаниях народного хозяйства», так как кризисы считал он, есть «составная часть нормальных колебаний хозяйства» [11, с. 12]. Поэтому главной задачей экономистов должно было стать выяснение хода этих колебаний, их внутренней связи, условий протекания каждого отдельного цикла.

Блестящая карьера преподавателя была прервана октябрьской революцией 1917 года. Хаос и беспредел, которые царили в стране, заставили И. И. Левина задуматься о будущем.

6 февраля 1918 года он написал прошение выдать ему командировку с научными целями в скандинавские страны для сбора материала по вопросу о влиянии войны на экономическую жизнь нейтральных стран [17, л. 21–22]. Его прошение было удовлетворено. 28 июня 1918 года И. И. Левин был ограблен на улице. Это обстоятельство повлияло на принятие окончательного решения об отъезде из России.

Его последняя российская работа была опубликована в июне 1918 года в газете «Наш век». В своей статье он попытался систематизировать экономические взгляды В. И. Ленина, подвергнув анализу его работы: «Империализм как новейший этап капитализма» и «Государство и революция». «Ленин-политик, — писал он, — ведет Россию на всех парах к высшей фазе коммунистического строя. <...> Приятнее и полезнее опыт революции проделывать, чем о нем писать. Но опыт-то проделывается на живом организме, на живых людях» [14]. И. И. Левин считал, что у Ленина не было продуманной и разработанной системы экономического развития социалистического государства, а был черновой план его построения. И все потому, что в В. И. Ленине больше сказывался политический деятель, чем мыслитель.

16 января 1919 года декан юридического факультета И. Ивановский доложил ректору университета, что из отпусков и командировок не вернулись преподаватели: В. М. Гордоно, М. И. Туган-Барановский, М. П. Чубинский, И. И. Левин и другие [18, л. 28]. Совет факультета предложил признать их выбывшими из состава преподавателей университета. Советом университета 9 февраля 1919 года предложение было утверждено.

О дальнейшей судьбе И. И. Левина известно, что до 1929 года он жил в Германии, где был владельцем банка. Затем уехал во Францию, а оттуда Исаак Ильич переехал в Бразилию и США. В связи с ограниченными рамками статьи нами проанализированы не все работы И. И. Левина, что дало бы возможность показать становление его взглядов как ученого-экономиста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автобиография // Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 733. Оп. 156. Д. 108.
2. Аттестат зрелости И. Е. Левина // Центральный государственный исторический архив Санкт-Петербурга (далее — ЦГИА СПб). Ф. 478. Оп. 1. Д. 1168.
3. Диплом И. Е. Левина // ЦГИА СПб. Ф. 478. Оп. 25. Д. 683.

4. Докладная записка попечителя Петроградского учебного округа в Департамент Народного Просвещения // РГИА. Ф. 733. Оп. 156. Д. 108.
5. Левин И. И. Акционерные коммерческие банки // Русские ведомости. 1910. № 103, 108.
6. Левин И. И. Акционерные коммерческие банки в России. Т. 1. Пг.: Тип. т-ва Птгр., печат. и пр-ва И. Белопольского и К^о, 1917.
7. Левин И. И. Банки и экспорт. СПб., ред журн. «Русский экспорт». 1913.
8. Левин И. И. Возобновление деятельности русских банков // Наш век. 1918. № 78. 20 апреля.
9. Левин И. И. Докладная записка о положении провинциальных акционерных коммерческих банков в России. СПб., Тип. Л.Я. Ганзбурга, 1914.
10. Левин И. И. Наша сахарная промышленность. СПб., 1908.
11. Левин И. И. Новые тенденции в экономических кризисах. Пг.: Тип. ред. период. изд. м-ва фин-в, 1916.
12. Левин И. И. Основные тенденции в развитии акционерных коммерческих банков в России. Доклад 8 декабря 1911 г. (и прения) // Известия Общества финансовых реформ. СПб., 1912. № 6. С. 1–28.
13. Левин И. И. Промышленный кредит // Русские ведомости. 1910. № 212, 213.
14. Левин И. И. Экономические взгляды Ленина // Наш век. 1918. № 114. 11 июня.
15. Левин И. И. (рец.) Prof. Dr. Riesser. Die deutschen Grossbank und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland. Dritte völlig umgearbeitete und stark vermehrte Auflage. Jena? 1910 // Русская мысль. Кн. XII. М., 1910. С. 407–408.
16. Левин И. И. (рец.) Dr. N. Plücker-Sarna. Die Konzentration im Schweizerischen Bankwesen. Zürich, 1911 // Русская мысль. Кн. XI. М., 1911. С. 458–459.
17. Постановление совета юридического факультета Петроградского университета о направлении в командировку И. И. Левина // ЦГИА СПб. Ф. 14. Оп. 1. Д. 11044.
18. Постановление совета юридического факультета Петроградского университета // ЦГИА СПб. Ф. 14. Оп. 1. Д. 11044.
19. Прощение И. И. Левина // ЦГИА СПб. Ф. 478. Оп. 1. Д. 1168.
20. Прощение директора Петроградского института Высших Коммерческих Знаний // ЦГИА СПб. Ф. 14. Оп. 1. Д. 11044.
20. Свидетельство о присуждении звания приват-доцента И. И. Левину // РГИА. Ф. 733. Оп. 156. Д. 108.
21. Ходатайство декана юридического факультета ректору Императорского Петроградского университета // ЦГИА СПб. Ф. 14. Оп. 1. Д. 11044.

КОНЦЕПЦИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

В.А. НОМОКОНОВ

доктор юридических наук, профессор,
заместитель директора Юридического института
Дальневосточного государственного университета,
директор Центра по изучению организованной преступности

Современная российская коррупция является полулегальной политико-экономической государственной системой. Для противодействия ей необходимо бороться не столько с самими коррупционными отношениями, сколько с порождающими их причинами. В статье изложены задачи реформирования российского законодательства, направленного против коррупции.

Ключевые слова: теневая экономика, коррупция, реформирование законодательства, переходная экономика.

Коды классификатора JEL: D73, K00.

О коррупции уже сказано очень много на всех уровнях российского общества. Прделана масштабная аналитическая работа, которая не может не впечатлять. Но проблема, как все мы видим, продолжает оставаться для России весьма острой.

Хорошо известно, что во многих государствах мира коррупция также является серьезной проблемой. По данным Всемирного банка, на взятки в мире в настоящее время ежегодно расходуется свыше триллиона долларов. К большому сожалению, едва ли не треть этой суммы приходится на Россию [3; 5; 7].

Рассмотрим, что же препятствует формированию в нашей стране эффективного антикоррупционного механизма. Но сначала необходимо уточнить некоторые общие подходы к анализу проблем коррупции.

1. Что следует понимать под коррупцией?

Этому вопросу посвящены многочисленные исследования, определение коррупции содержится в ряде международных и национальных правовых актов, но до сих пор некоего всеми признанного понятия не выработано.

Наиболее часто термин «коррупция» употребляется для обозначения различного рода злоупотреблений служебным положением в личных целях. Такое понимание представляется чрезмерно широким, так как оно включает и разнообразные хищения, а также злоупотребления, не связанные с коррупционными актами как своего рода сделками, подобными купле-продаже.

На наш взгляд, коррупция представляет собой не что иное, как торговлю властью в государственном — прежде всего — и негосударственном секторах. Другими словами, **коррупция — это нелегальный рынок властных полномочий, обмен власти на выгоду в ущерб принципу социальной справедливости.**

Именно подкуп, который оборачивается продажностью подкупаемых, характеризует, как правильно отмечает ряд экспертов, содержание коррупции. Подкуп является стержнем коррупции, присутствует в ней всегда. Примечательно, что и в резолюции XVII Международного конгресса уголовного права (сентябрь 2004 г.), посвященной коррупции в международных деловых отношениях, коррупция определена именно как «злоупотребление властью в обмен на выгоду» [19].

Для правильного понимания особенностей коррупции важен и учет целей участников заключаемой противоправной сделки: в ее основе всегда лежит обоюдно извлекаемая сторонами выгода в самом широком понимании. Она может носить конкретный, материальный характер и выражаться, например, в деньгах, имуществе, ценных бумагах. Выгода может вовсе не носить материального характера и быть нематериальной (помощь в избирательной кампании, лоббирование чьих-либо интересов и т. п.) [9].

Вместе с тем, учитывая довольно тесную связь коррупции с иными злоупотреблениями (нередко коррупция сопровождается сопряженными с ней хищениями и иными противоправными деяниями), полагаю возможным и полезным говорить также и о действиях коррупционной направленности. Сюда войдут наряду со взяточничеством как наиболее опасной формой коррупционных деяний также иные должностные злоупотребления и хищения путем злоупотребления служебным положением.

2. Современные особенности коррупции

Из обычной деловой практики ведения бизнеса коррупция становится все более **политизированной**, перемещаясь во властные структуры. По оценкам экспертов, с некоторых пор стало сложно обнаруживать разницу между политическими партиями, правительствами, фирмами, правоохранительными органами и структурами организованной преступности. Немецкий криминолог В. Хетзер полагает, что «во многих странах продажность стала уже основным принципом общественного устройства», «важным элементом в борьбе за политическую власть». На этом основании высказываются понятные сомнения в самой возможности выработки государственной стратегии борьбы с коррупцией. Правоохранительные органы становятся бессильными в рамках политических и экономических систем, связанных, по сути дела, круговой коррупционной порукой [2, с. 36–37].

Помимо политизации, сегодня наметились по крайней мере еще три тенденции в развитии коррупционных отношений.

Во-первых, это **экспансия коррупции**. Случайные коррупционные связи становятся все более устойчивыми и в итоге трансформируются в мощные коррупционные сети. Некоторые криминологи (например, А. В. Малько) называют это даже «коррупционной оккупацией». Думается, что здесь больше подошло бы сравнение нынешнего коррупционного состояния общества с раковой опухолью, которая требует хирургического вмешательства.

Во-вторых, сегодня в мире наряду — и в связи — с экономической глобализацией происходит **интернационализация и глобализация коррупции**. Формы используемых коррумпированных денежных потоков все больше и больше делаются недоступными для контроля со стороны национальных правоохранительных органов. Реакцией на эту тенденцию отчасти явилось принятие международным сообществом в 2003 году Конвенции ООН против коррупции.

Еще одна тревожная тенденция — **расширение сферы легализации коррупции**, т. е. придания видимости законности коррупционным сделкам. Сегодня на перспективу создаются сетевые системы и разделяются по времени оказание услуг и их оплата, что, естественно, затрудняет документирование фактов взяток. Расширяется и спектр разнообразных способов взяточничества и их маскировки. В результате такая легализованная коррупция выпадает из поля зрения правоохранительных органов и безнаказанно распространяется дальше [2, с. 44].

3. Особенности проявления коррупции в современной России

Говоря о возможности формирования определенной государственной стратегии борьбы с коррупцией в нашей стране, мы прежде всего должны учитывать масштабы данного явления и особенности его эволюции и причин. Сегодня уже практически

никто не сомневается, что реальная ситуация с коррупцией в нашей стране стала критической. По экспертным данным, за последние пять лет ситуация заметно ухудшилась: сегодня 70 % граждан втянуты в коррупционные связи. Правоохранительные органы страны в последние годы выявляют все больше преступлений коррупционной направленности. Так, МВД сообщает о 37 тысячах, а Генеральная прокуратура — о 92 тысячах преступлений, связанных с коррупцией, в прошлом году [4; 12].

Довольно объективно и достаточно обстоятельно ситуация с коррупцией в стране описана в докладе подкомиссии Общественной палаты РФ по проблемам противодействия коррупции «Уровень коррупции в Российской Федерации и некоторые антикоррупционные приоритеты» (декабрь 2006 г.). В названном докладе совершенно верно отмечается, что поражение коррупцией властных структур неизбежно приводит к снижению роли государства как регулятора экономических и социальных процессов, стимулирует паразитирование незначительной части общества на проблемах и тяготах большинства, переводит нормальную систему взаимоотношений между людьми в теневую, зачастую криминальную сферу. В этом — безусловно полезном — документе конкретно перечислены зоны, наиболее пораженные коррупцией, и описаны коррупционные механизмы, определены антикоррупционные приоритеты и т. п.

Представляется, что совершенно правы аналитики, утверждающие, что с конца 1990-х гг. коррупция в России приобретает принципиально новое качество: из разовых эпизодических услуг она превратилась в полулегальную политико-экономическую государственную систему. Теперь чиновники фактически непосредственно переходят на содержание крупного бизнеса. Стать чиновником, не используя публичные возможности в частных целях, становится проблематичным. В коррупционной системе практически нельзя получить должность, связанную с использованием публичных возможностей, если ты не входишь в систему круговой поруки.

Особенностью коррупции в современной России является то, что она выступает своеобразным компенсаторным механизмом там, где не работают законы или институты гражданского общества. Сегодня роль коррупции такова: если раньше чиновники выполняли роль обслуживающего персонала, получая мзду за сделки, о которых договорились участники рынка, то теперь они стали предоставлять свои услуги по собственной инициативе, причем все чаще — услуги навязанные. Сегодня главными становятся чиновники, которые облагают данью бизнес. Если раньше бизнес-коррупция была формой существования собственно бизнеса, то сейчас она, увы, стала формой существования госаппарата [10].

Выясняя причины создавшегося положения, нетрудно увидеть, что наша страна попала в коррупционный капкан. У нас сформировалась устойчивая система отношений, фактически провоцирующих коррупционное поведение в различных сферах общественной жизни как на верхних этажах власти (элитарная коррупция), так и в обычных житейских ситуациях (низовая коррупция). Именно эта система делает даже законодательство, как сейчас говорят, коррупциогенным. Именно эта система объективно извращает государственную политику, преобразуя ее в политику коррупционную.

Специалисты сегодня правильно говорят о неотделимости правовой политики от политики социальной, от политической и социально-экономической ситуации в стране. В условиях общего кризиса правовая политика тоже становится ущербной. В условиях тотальной коррупции формированию антикоррупционной политики препятствует коррумпированность самих политиков и включенность их в коррупционные сети.

Таким образом, хотя Россия уже ратифицировала Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (2000), против коррупции (2003), готова к ратификации Конвенции Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию (1999), выполнение новых международных обязательств остается под вопросом. Оно, скорее всего, сведется, во-первых, к очередной имитации антикоррупционной

деятельности, а во-вторых, к тому, что чиновники высокого ранга просто спустятся до уровня борьбы с низовой, бытовой коррупцией [6].

4. Причины развития коррупции в России

Поскольку правовая политика зависит от состояния общества, постольку эффективная антикоррупционная политика должна основываться на учете особенностей причин коррупции.

Самое распространенное объяснение — главная причина разгула коррупции в России носит экономический характер. Это едва ли точно, хотя связь между теневой экономикой и коррупцией, например, вполне очевидна. И все же коррупция имеет не одну причину, а порождается сложным, многослойным причинным комплексом. Представляется, что, во всяком случае, у нас в стране коррупция коренится прежде всего в деформациях политической сферы, деформациях государственной власти, в ее гипертрофии или чаще гипотрофии.

В России главным источником коррупции, на мой взгляд, является вовлечение государственных структур в механизмы распределения капиталов и товарно-денежных потоков. Но это происходит у нас не столько потому, что такова экономика, хотя и поэтому тоже. Само государство, точнее, его политическая элита, втянулось в отношения собственности и распределения. А ведь государство должно только устанавливать правила игры на рынке и не становиться обычным продавцом или покупателем, преследующим индивидуальный интерес. Таким образом, суть проблемы заключена в необходимости изменения направленности политики государства на обеспечение интересов всех граждан, а не только отдельных избранных представителей.

Но здесь возникает вопрос: как соотносятся власть и коррупция? Коррупция — неотделимый элемент власти или ее могильщик? Это — тема для специальной дискуссии. Представляется все же, что власть и коррупция выступают как взаимоисключающие вещи (хотя многие полагают, что наоборот, что это близнецы-братья): либо есть полноценная власть и минимизирована коррупция, либо есть масштабная коррупция и минимизированная власть [11]. Поэтому разрастание коррупции свидетельствует о дальнейшей деградации, «скукоживании», как шагреновой кожи, государственной власти. Таким образом, коррупция есть следствие и свидетельство слабости или иной деформированности государственной сферы.

Здесь было бы уместно уточнить и роль «прозрачности» в генезисе коррупции. Отсутствие такой прозрачности, скрытость (мутность) властных отношений и принимаемых решений — не просто благоприятное условие или благоприятный фон коррупции, а ее самостоятельная причина. Коррупция — это не просто продажность власти, а скрытая, тщательно скрываемая продажность. Именно поэтому механизмы власти должны быть максимально открытыми, прозрачными и эта открытость должна ограничиваться главным образом только интересами сохранения государственной, военной или коммерческой тайны. В этом плане мы согласны с выводом доклада Общественной палаты РФ о том, что должна быть обеспечена, в частности, прозрачность всех процедур осуществления государственных закупок, приватизации, реализации государственных проектов, выдачи государственных лицензий, государственных комиссионных вознаграждений, правительственных гарантированных займов, бюджетных ассигнований и процедур освобождения от налогов. Конечно, следует обязать все государственные и муниципальные органы в обязательном порядке публиковать принимаемые ими решения в периодической печати и на своих сайтах в сети Интернет.

Отметим, что в мире уже есть положительный опыт борьбы с коррупцией при помощи обеспечения максимальной открытости механизма принятия чиновниками ре-

шений. Так, в Республике Корея не так давно, как известно, внедрена антикоррупционная программа «OPEN», которая показала весьма высокую эффективность.

Основным экономическим источником коррупции являются процессы, происходящее в области теневой экономики. Неучтенными (и не учитываемыми) деньгами очень просто распоряжаться. Можно с уверенностью утверждать, что доля теневой экономики в экономической сфере государства прямо определяет и уровень коррупции. Сегодня специалисты говорят о появлении в стране феномена, именуемого не иначе как «коррупционная экономика» [8; 18].

Экономической основой сложившегося в стране чудовищного уровня коррупции является, как полагают некоторые специалисты, помимо прочего, также и сырьевой перекося российской экономики. Выявлена следующая закономерность — чем выше в экономике сырьевая доля, тем выше коррупция, и наоборот. Интегральный экономический потенциал в развитых странах на 64 % формируется человеческим капиталом и на 20 % — сырьевым. В России все наоборот: 72 % — сырьевой фактор и лишь 14 % — человеческий капитал. Ориентация экономики на сырьевые природные ресурсы приводит к низкой зарплате и росту коррупции. Доморожденные олигархи во многом стали таковыми за счет, по существу, бесплатной и безнаказанной эксплуатации природной ренты.

Социальной базой коррупции служит сильнейшее имущественное расслоение граждан, особенно на фоне общей бедности или слабости государства. Двадцать российских богачей сегодня имеют совокупный доход, сопоставимый с государственным бюджетом страны. Беднейшие страны мира, как показывают специальные исследования, в то же время и самые коррумпированные. В этих странах возникает порочный круг: коррупция препятствует экономическому развитию, а общая бедность провоцирует новый виток коррупции. Не случайно В. В. Путин в Послании Федеральному собранию РФ в 2006 г. констатировал обогащение отдельных граждан за счет большинства народа.

Истоки коррупции можно найти и в общественном сознании. В общественном сознании российских граждан мы сейчас наблюдаем две взаимосвязанные социальные установки. Одна из них — это коррупционная зависимость, при которой коррупция воспринимается как неотъемлемый атрибут образа жизни в России. Такое восприятие и соответствующий образ жизни нередко неправильно называют «социальной нормой». Полагаю, что «массовое» или «массовидное» не есть синоним «нормальности». В противном случае мы придем к парадоксальному выводу о том, что в России закон борется или пытается бороться с нормальным поведением, не причиняющим вреда личности, обществу или государству.

Вторую установку можно охарактеризовать как коррупционную готовность. Последняя означает психологическую установку на решение различных проблем с помощью подкупа. Восприятие коррупции как «социальной нормы» (что не равнозначно признанию ее в таком качестве, просто «все так делают») в свою очередь формирует психологическую готовность давать взятки и брать их.

В конечном счете за названными деформациями общественного сознания, как представляется, скрыта еще более глубокая деформация. В основе ее — признание денег, капитала, собственности главной ценностью, что и ведет к отчуждению личности от общества и государства и наоборот и к превращению всего и вся в товар и разменную монету.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что любые попытки борьбы с коррупцией, которые не окажут влияния на ее причины, будут лишь имитацией этой борьбы.

5. Подходы к формированию антикоррупционной политики

В этих весьма непростых условиях задача формирования государственной антикоррупционной политики, ее федерального и региональных компонентов, признаем, становится довольно призрачной. Тем не менее что-то делать нужно,

так как это вопрос национальной безопасности, вопрос спасения государства Российского.

В последние годы обозначились определенные позитивные тенденции в этом плане. Так, в ноябре 2006 года в Москве состоялось Всероссийское координационное совещание руководителей правоохранительных органов, посвященное анализу состояния и мер по усилению борьбы с преступностью и коррупцией. Это совещание, как представляется, не носило, как иной раз бывает, дежурного характера: на нем были приняты решения, которые в своей совокупности могут быть охарактеризованы как новые конструктивные основы определенной программы действий, знаменующие определенный поворот антикриминальной и антикоррупционной политики.

На совещании особо была выделена проблема коррупции. В докладе генерального прокурора Ю. Я. Чайки было признано, что коррупция сегодня «пронизывает все уровни власти, приобретает системный характер, проявляется, по сути, во всех сферах государственной деятельности, в которых распределяются финансовые или иные материальные ресурсы, выдаются разрешения на осуществление определенной деятельности».

На указанном совещании был выдвинут целый ряд принципиальных положений, в том числе и новых. Как было подчеркнуто В. В. Путиным, «в современных условиях требуется использовать более эффективные комплексные меры и шаги, преимущественно упреждающего антикриминогенного характера. Такие, к примеру, как создание единой государственной системы профилактики преступлений — системы, в которой задействованы все органы власти: от Правительства до местного самоуправления. И, конечно, неоценимую роль здесь могли бы сыграть структуры гражданского общества».

«Пришло время, — говорил президент, — законодательно закрепить апробированные и у нас, и за рубежом требования и запреты для представителей правоохранительных органов и судебной системы, в частности, такие как контроль за доходами и имуществом сотрудников правоохранительных органов, судей и членов их семей».

Определенные шаги сделаны правоохранительными органами страны и планируются в сфере борьбы с коррупцией. Так, в июле 2006 года Генеральная прокуратура РФ утвердила стратегию работы органов прокуратуры по противодействию коррупции. В центральном аппарате создан специальный отдел, главной задачей которого является профилактика коррупционных проявлений в органах государственной власти. Аналогичные подразделения создаются и в прокуратурах субъектов Российской Федерации.

Наконец, на самом высоком уровне признано актуальным и необходимым проведение специальной криминологической экспертизы принимаемых законов, в том числе на предмет их коррупциогенности.

Хотелось бы надеяться, что мы наконец видим начало более осмысленной политики государства в области борьбы с преступностью и коррупцией. Еще три-четыре года назад ситуация была иной.

Помимо заявлений официальных лиц, кажется, наметилась определенная подвижка и в практическом плане.

Наконец, хотя и не в прежнем объеме и не в прежнем качестве, но в Уголовный кодекс возвращена конфискация. Восстановление конфискации в УК — это, во-первых, исправление неверного решения законодателей, которое было принято в конце 2003 года. По мнению многих специалистов в области уголовного права и криминологии, отмена в свое время этой меры наказания была стратегической ошибкой [15, с. 219]. Данное решение явно было пролоббировано представителями бизнеса, нелегальным путем получившими сверхдоходы, а также должностными лицами, заработавшими капитал путем «административного бизнеса», иными словами, коррупционерами. Во-вторых,

это прямое выполнение международных конвенций, в частности Конвенции против транснациональной организованной преступности (2000), Конвенции ООН против коррупции (2003), где дается прямая рекомендация государствам иметь в арсенале средств воздействия на преступников такую эффективную меру, как конфискация. Несмотря на то что возвращение конфискации распространится не на все преступления, однако терроризм, наркоторговля и коррупция — это уже очень много.

В стране (например, в Приморском крае) происходит масштабная замена руководства правоохранительных органов, что внушает некоторые надежды на долгожданное начало активизации борьбы с коррупцией. Привлечение к уголовной ответственности целого ряда высокопоставленных чиновников и некоторых руководителей региональных правоохранительных органов за различные должностные злоупотребления, что наблюдается в текущем году, — бесспорное свидетельство позитивных перемен.

Главной целью антикоррупционной политики должен являться демонтаж сложившейся в стране и еще достаточно мощной коррупционной системы. Далее должно произойти наконец изменение общих приоритетов государственной политики: во главу угла должны ставиться не узко корпоративные, а общие интересы большинства граждан. Здесь следует также назвать действие прозрачных механизмов, торжество справедливого закона и т. п.

6. Задачи реформирования российского законодательства

Сегодня в стране отсутствует общегосударственная антикоррупционная политика, ее только предстоит сформировать. В основу указанной политики должна лечь определенная концепция, определяющая приоритеты, принципы, общие положения борьбы с коррупцией. Несколько лет назад, как известно, предпринималась попытка принятия «Основ антикоррупционной политики» в виде отдельного закона, что, на мой взгляд, совсем не обязательно. Но безусловно обязательной является разработка федеральной государственной комплексной программы борьбы с коррупцией и организованной преступностью на ближайшие годы.

Антикоррупционная деятельность государства может быть эффективной только при условии ее системности. Именно поэтому мы говорим об антикоррупционной политике как системе взаимосвязанных приоритетов и мер борьбы с коррупцией, включающих политические, организационные, экономические, идеологические и правовые компоненты.

В государственной антикоррупционной политике, наряду с общесоциальными, важна роль и правовых мер. В свою очередь, правовые меры борьбы с коррупцией должны включать в себя широкий спектр законов, причем не только узкоотраслевых, но и комплексных, приводящих совокупность разнообразных правовых средств воздействия на коррупцию в единую систему. Так, давно назрел вопрос и о разработке и принятии соответствующего специального федерального закона о борьбе с коррупцией.

Следует согласиться с предложениями о неотложном принятии Федерального закона «О лоббировании», который должен создать правовое поле для исключения коррупционных схем продвижения законопроектов, противоречащих интересам общества и государства, но обеспечивающих тем или иным структурам материальные и иные преимущества, а также блокирующих законопроекты, противоречащие групповым и корпоративным интересам.

Мы поддерживаем предложение дополнить Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» положением об установлении контроля над финансовыми операциями публичных должностных лиц, о разработке перечня таких лиц либо критериев отнесения к данной категории лиц.

В Федеральные законы «О государственной гражданской службе РФ» и «О муниципальной службе в Российской Федерации» (2007) необходимо внести согласованные изменения в части:

- наложения запрета государственным служащим в течение определенного срока (трех лет) после ухода в отставку переходить в коммерческие организации, ранее находившиеся в сфере их непосредственного административно-правового воздействия либо контроля;
- установления обязанности для депутатов Государственной думы и членов Совета Федерации, а также членов их семей ежегодно предоставлять сведения о своем имуществе и доходах, а также соблюдать ограничения, установленные федеральным законодательством;
- введения дополнительного основания для досрочного прекращения полномочий депутата Государственной думы или члена Совета Федерации (в случае осуществления им предпринимательской деятельности либо вхождения в состав органа управления коммерческой организации);
- установления ограничений на вхождение депутатов законодательных органов государственной власти субъектов Российской Федерации в состав органов управления коммерческих организаций с определением в таких случаях порядка досрочного прекращения полномочий депутатов соответствующего уровня.

Федеральное законодательство о государственной гражданской службе целесообразно дополнить поправками, которые установили бы заключение с государственными гражданскими служащими срочного контракта на 1–3–5 лет, чтобы предоставить возможность аттестационным комиссиям и руководителям более взыскательно подходить к вопросам исполнения служебных (должностных) обязанностей и при наличии компрометирующих оснований (нарушений служебной дисциплины) не продлевать контракт.

Необходимо разработать новый федеральный закон «О доступе граждан к информации», предусмотрев правовое закрепление основных принципов системы прозрачности и подотчетности обществу государственных органов, а также определение механизма реализации права каждого гражданина свободно искать и получать информацию о деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и судебных органов.

Мы поддерживаем предложения комплексно и согласованно внести изменения в Уголовный кодекс (УК) и Уголовно-процессуальный кодекс (УПК) РФ в части: приведения норм УК в соответствие с требованиями Конвенции ООН против коррупции (2003) и других международных документов в плане расширения криминализации коррупционных деяний и т. п.; установления перечня коррупционных преступлений и применения в качестве дополнительной меры наказания конфискации имущества, а также увеличения штрафов; расширения круга субъектов коррупционных преступлений; внесения изменений, касающихся ограничения применения института назначения более мягкого наказания, чем предусмотрено законом, условного осуждения и условно-досрочного освобождения от наказания к должностным лицам, совершившим присвоение вверенного имущества при отягчающих и особо отягчающих обстоятельствах или получившим взятку при таких же обстоятельствах; увеличения сроков погашения судимости и лишения права занимать (в том числе пожизненно) определенные должности или заниматься определенной деятельностью для лиц, имеющих судимости за должностные преступления; совершенствования статей 115 и 116 УПК РФ с целью создания правовых оснований для принятия мер обеспечительного характера к имуществу, приобретенному в результате преобразования или приобщения доходов, полученных преступным путем, а также распространения аналогичных мер процессуального принуждения на прибыль и другие материальные выгоды, полученные лицом в результате использования такого имущества [16].

Мы давно уже говорим и о том, что нужно исключить из УПК РФ раздел, который определяет особенности производства по уголовным делам в отношении отдельных категорий лиц, поскольку это противоречит статье 19 Конституции Российской Федерации, провозглашающей принцип равенства перед законом и судом. Таково же мнение и Общественной палаты РФ и МВД РФ и других ведомств.

Все уже согласились и с тем, что во всех сферах законотворчества требуется введение обязательной независимой правовой антикоррупционной экспертизы законопроектов в период их разработки и обсуждения в Государственной думе, Совете Федерации, законодательных органах субъектов Российской Федерации и представительных органах местного самоуправления.

Мы согласны и с тем, что нужен антикоррупционный мониторинг действующих правовых норм для выявления тех из них, которые используются в коррупционных целях, а также для последующей корректировки действующего законодательства.

Определенный перелом в борьбе с коррупцией мог бы произойти в случае принятия федерального закона «О доступе граждан к информации». Соответствующий законопроект находится на рассмотрении в Госдуме. Снизить число и размер взяток, вероятно, помогут «стандарты массовых государственных услуг», которые должны были внедряться еще с 2006 г. в стране в рамках административной реформы. Следует обеспечить безусловное выполнение норм законодательства в части, касающейся проверки достоверности деклараций о доходах государственных и муниципальных служащих. Нужно возложить на них бремя доказывания легитимности своих доходов и расходов. Важно определить механизм организации проверки недостоверности или неполноты представленных сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также соблюдения гражданскими служащими ограничений, установленных федеральным законодательством. В этих целях следует разработать комплекс мероприятий по организации проверки сведений о доходах и имуществе.

Но особую роль, думается, призван сыграть специализированный комплексный закон, посвященный непосредственно коррупции.

Проект Федерального закона о противодействии коррупции, рекомендованный Государственной думой ко второму чтению и, к сожалению, так пока и не рассмотренный, посвящен важным вопросам правового регулирования борьбы с этим опасным негативным явлением. В названном законопроекте делается попытка впервые на законодательном уровне определить понятие коррупции и другие смежные понятия. Заслуживают поддержки определения, содержащиеся в документе, таких понятий, как конфликт интересов, международные антикоррупционные стандарты, незаконное обогащение.

В проекте Закона приводится исчерпывающий перечень лиц, которые могут быть субъектами коррупции. В законе дается классификация коррупционных правонарушений, включая преступления, обладающие признаками коррупции, а также описываются соответствующие административные и дисциплинарные правонарушения.

Следует особо поддержать положения статей, посвященных ответственности руководителей за непринятие мер по противодействию коррупции (ст. 10), последствиям незаконного обогащения (ст. 11), аннулированию правовых актов и действий, совершенных в процессе коррупционных правонарушений (ст. 13).

В законопроекте формулируются цели, задачи и принципы противодействия коррупции, достаточно подробно перечисляются возможные меры борьбы с ней, раскрываются круг субъектов противодействия коррупции и их компетенция. Отдельная глава проекта посвящена вопросам международного сотрудничества. Законопроект регламентирует также и систему контроля и надзора в сфере противодействия коррупции.

К сожалению, работа над данным проектом в Госдуме затянулась на неопределенное время.

7. Региональные аспекты антикоррупционной политики

Важным компонентом антикоррупционной политики является ее региональная часть. Реализация политических установок, выработанных на федеральном уровне, невозможна без соответствующей деятельности на уровне субъекта Федерации. Причем не только в плане исполнения требований федерального законодательства, указов президента и постановлений Правительства, его министерств и ведомств, но и в плане регионального законодательства и правоприменительной практики.

Примечательно, что в целом ряде республик, краев и областей страны заметно активизировался процесс антикоррупционной деятельности. Регионы, не дождавшись от федеральных властей общих концептуальных и программных решений, принятия специализированного закона о борьбе с коррупцией, пытаются своими силами восполнить возникший правовой вакуум. Если в Республике Башкортостан закон о противодействии коррупции был принят еще в 1994 году, то в Республике Татарстан, Пензенской, Саратовской областях эти законы приняты совсем недавно, в 2006 году. Соответствующий законопроект подготовлен и внесен в мае 2007 году на рассмотрение законодателей и прокуратурой Сахалинской области (законопроект передавался во Владивостокский Центр по изучению организованной преступности для научной экспертизы). Аналогичный законопроект подготовлен и прокуратурой Волгоградской области [1]. Данный процесс не проходит гладко. Действие соответствующего закона в Башкортостане приостановлено более поздним законом в марте 2006 года. Разработанный в Волгоградской области законопроект о борьбе с коррупцией был признан противоречащим федеральному законодательству по той причине, что его предмет, по мнению оппонентов, входит в сферу исключительного ведения РФ (уголовное и уголовно-процессуальное законодательство) [17]. Однако, поскольку противодействие коррупции не ограничивается применением мер уголовной ответственности, а охватывает и административное право, данный вывод представляется излишне категоричным.

В ряде регионов также разработаны и реализуются соответствующие комплексные антикоррупционные программы и планы, организуется антикоррупционная экспертиза законопроектов [13; 14], налаживается антикоррупционный мониторинг, ведется другая важная работа в этом направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волгоградская прокуратура разработала закон о коррупции // Волгоградская газета. 2006. 19 июля.
2. Голиков Г. А. Коррупция: легализация или борьба // Борьба с преступностью за рубежом. 2006. № 1. С. 36–37.
3. Давыдова М. Чтоб я так брал! // Честный детектив. Владивосток, 2006. Февраль.
4. Дмитриев В. Прокурор отчитался // Рос. газета. 2007. 14 апр.
5. Ильичев Г. За четыре года коррупция в России выросла почти в десять раз // Известия. 2005. 21 июля.
6. Кабанов К. В ближайшие дни Россия ратифицирует Международную конвенцию по борьбе с коррупцией // РИА «ОРЕАНДА». 2006. 28 марта.
7. Латынина Ю. Уклад жизни в карман // Новая газета. 2005. 7 нояб.
8. Лесков С. Анимейн на тему коррупции // Известия. 2005. 4 авг.
9. Лопашенко Н. А. Противодействие российской коррупции: обоснованность и достаточность уголовно-правовых мер // Проблемы борьбы с проявлениями криминального рынка. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2005.
10. Лопухин А. О национальных особенностях российской коррупции // Новая газета. 2005. 31 окт.
11. Малька А. В. Антикоррупционная политика современной России: от имитации к решительным действиям // Правовая политика и правовая жизнь. 2005. № 3.

12. Порядок на улице разбитых фонарей // Рос. газета. 2007. 9 февр.
13. Постановление Правительства Астраханской области от 21.08.2006 № 294-П «О порядке проведения экспертизы на коррупциогенность» // Сборник законов и нормативных правовых актов Астраханской области. 2006. № 39.
14. Распоряжение главы администрации Томской области от 25.08.2006 № 449-р «Об организации экспертизы проектов нормативных правовых актов Томской области на коррупциогенность» // <http://www.tomsk.gov.ru/export/sites/ru.gov.tomsk/ru/rule/reform/documents/region/raspor449.doc>.
15. Ратников Г. В. Стратегия и политика противодействия коррупции // Государственная граница, организованная преступность, закон и безопасность России. М., 2006.
16. Рекомендации «круглого стола» на тему «Государственная политика в сфере противодействия коррупции (региональный аспект). Проблемы и пути их решения». Новосибирск, 2007.
17. Талапина Э. Правовые способы противодействия коррупции // Право и экономика. 2006. № 6.
18. Хабибуллин А. Х. Коррупция как угроза национальной безопасности // Журнал российского права. 2007. № 2.
19. Corruption and Related Offences in International Business Relations // XVII International Congress of Penal Law. 2004.

«ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ» В РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

А. М. САВИН

кандидат политических наук,
Московский университет МВД России,
Тульский филиал
e-mail: aleks-savvin@yandex.ru

В статье на основе неоинституциональной теории прав собственности проводится анализ степени определенности и защищенности прав собственности на земельные участки «огородников» и «дачников». Исследуются последствия «дачной амнистии», влияние налогообложения на распределение земельной собственности между различными группами владельцев загородной недвижимости.

Ключевые слова: собственность на землю, личные подсобные хозяйства, садово-огородные участки, загородная недвижимость, земельный налог, кадастр, «дачная амнистия», негативные экстерналии, теорема Коуза.

Коды классификатора JEL: B52, K11, K34, Q15.

Несмотря на неуклонную урбанизацию, люди в нашей стране всегда тянулись к земле. Наряду с неосвоенными сотками, полученными в соответствии с решениями исполкомов и постановлениями глав администраций в 90-е годы для ведения садоводства, существуют наделы, которые ведут свою историю с послевоенных лет. И в большинстве случаев данные земельные участки вплоть до начала XXI века были исключены из оборота.

Земля имеет потребительскую и рыночную стоимость. Первая отражает стоимость земли для непосредственного использования. Вторая — наиболее вероятную цену продажи участка на открытом конкурентном рынке. Какой она будет в будущем, с абсолютной вероятностью сказать невозможно. На рынке спрос на землю формируется не только стоимостью выращенной на ней продукции, влияют и другие факторы. Владение землей престижно, земля повышает социальный статус человека, порождает чувство собственного достоинства и рассматривается как и инвестиционный (спекулятивный) актив.

В средней полосе России кадастровая стоимость сотки земли данного назначения не превышала нескольких сотен рублей. В последние годы идеальным средством накопления богатства стала недвижимость, с ростом цен на которую начался рост цен на землю. С 2006 года изменился порядок исчисления ставки земельного налога, который исчисляется в процентном отношении от кадастровой стоимости. Налоговый кодекс определил их верхний потолок: для земель занятых жилищным фондом, личными подсобными хозяйствами садово-огородными участками не более 0,3 % кадастровой стоимости участка, по остальным категориям — не более 1,5 %.

В регионах Российской Федерации утверждены удельные показатели кадастровой стоимости земель кадастровых кварталов городских и сельских поселений. Удельный показатель кадастровой стоимости измеряется в рублях — цена за квадратный метр участка. Он везде разный, зависит от функционального назначения участка и многих других факторов: типа почвы, близости участка к подъездным путям, его энергообеспеченности и т. п. Каждые три года должна происходить переоценка, в ходе которой,

во-первых, кадастровая и рыночная стоимость будут сближаться, а во-вторых, будет наблюдаться рост земельного налога. Нижний предел налоговой ставки может быть и нулевым, но, поскольку земельный налог идет в бюджеты муниципальных образований, данный вариант маловероятен.

На федеральном уровне для физических лиц предусмотрены определенные вычеты из налоговой базы в размере 10 тысяч рублей. Если предположить, что у некоего жителя средней полосы России имеет участок земли в 10 соток земли при усадьбе, то кадастровая стоимость будет равняться примерно 190 тысячам рублей. Даже с учетом налогового вычета сумма налога сумма налога не будет ниже 550 рублей. Для очень многих граждан России это реальные деньги (в ближнем Подмосковье налог будет в десятки раз выше).

В начале XXI века в средней полосе России началась селекция земельных участков. Часть из них заросли бурьяном, их «бомбят» бомжи, на достройку домов нет денег. Вместе с тем в ряде случаев земля может стоить дорого, а за незаконное оформление земли могут даваться крупные взятки. Наблюдается и селекция «владельцев» загородной недвижимости, среди которых обозначились две группы: 1) «огородники», самоотверженным трудом превратившие заболоченные земли в участки, дающие сельхозпродукцию; 2) «дачники» — жители крупных городов, снимающие стресс на газоне и рассматривающие вложения в «фазенды» как инвестиции. Участки, на которых стоят современные коттеджи, и участки с полуразвалившимися домиками, если находятся на одной «улице» имеют одинаковую кадастровую стоимость. Фракцией «Единой России» в Государственной думе подготовлен законопроект по внесению изменений в часть 5 статьи 391 Налогового кодекса, вводящий гибкую шкалу ставок земельного налога в зависимости от площади участка и видов ее использования. Однако, во-первых данные новации пока не нашли своего отражения в законодательстве, а во-вторых они все равно не смогут держать ставку земельного налога на символическом уровне по причинам, указанным выше.

Несмотря на долгую историю садоводческого движения в нашей стране, значительная часть владельцев недвижимости не зарегистрировала свои права. Реальные границы земельных участков, которыми пользуются граждане, не совпадают с границами, обозначенными в документах. В начале 90-х годов люди очень часто самовольно возводили те или иные постройки на своих сотках и не согласовывали строительство с соседями или муниципальными образованиями. Подавляющее число таких строений является самовольными постройками. После введения Земельного кодекса реальный владелец не может легально совершать какие-либо операции с участком из-за грубого несоответствия документации, а с введением Градостроительного кодекса та же ситуация возникла со строениями, построенными после 2004 года. Это означает, что граждане не могут ни продать, ни передать по наследству, ни совершить какую-либо другую операцию с тем имуществом, которое уже давно считают своим. Кроме того, факт отсутствия государственной регистрации соответствующих прав на земельный участок отнюдь не является основанием для освобождения налогоплательщика от уплаты земельного налога. Если участки долго не регистрируются, то такие факты в настоящее время могут рассматриваться как уклонение от налогообложения [5].

Долгое время соседство «огородников» и «дачников» не вело за собой никаких негативных экстерналий, так как земли хватало всем. Однако в 2000-х годах такие экстерналии стали наблюдаться: примером может служить конфликт жителей поселка Южное Бутово с московской мэрией, на первый взгляд имеющий мало общего с проблемами дачной недвижимости, но являющийся следствием тех же причин. В первую очередь это двоеправие: разночтение в понимании правил защиты правомочий (либо это право собственности, либо право ответственности, позволяющее получить доступ к ресурсу без согласия владельца с выплатой компенсации). Вторую причину лучше всего иллюстрирует общая для всех городов проблема гаражного строительства, горячими противниками которого являются граждане, не имеющие автомобилей.

Налицо ситуация, рассматриваемая в теории прав собственности. Право собственности оказалось размытым, а в ряде случаев доказано, что одна из сторон может использовать землю с более высокой отдачей. Государство, стремясь максимизировать общественное благосостояние, может отдать любой спорный объект более эффективному собственнику, но практика показала, что данный путь связан с негативными эффектами, так как расходится с господствующими в обществе представлениями о справедливости. С точки зрения теоремы Коуза, для максимизации благосостояния общества первоначальный собственник не имеет никакого значения. Задачей государства может являться только спецификация прав собственности.

На протяжении многих лет действовало правило, что владелец земельного участка вправе возводить любые строения с соблюдением определенных правил, намерения соблюдать которые недостаточно, так как необходимо разрешение на строительство. Исходя из ГК РФ, разрешение требовалось на постройку любого объекта, связанного с землей. Для того чтобы не нарушить интересы граждан, при застройке участка необходимо соблюдать строительные нормы, в первую очередь СНиП «Планировка и застройка территории садоводческих (дачных) объединений граждан». Согласно нормам, устанавливается расстояние от хозяйственных строений до границ участка, ширина улиц, проездов и разъездных площадок, конструкция ограждений, расстояние между всеми разновидностями сооружений на разных участках, расстояние границ соседнего участка от деревьев, кустов и т. п. Для оформления недвижимости в собственность необходимо иметь на руках технический паспорт объекта (паспорт застройки участка), для чего на место вызывался работник БТИ. Паспорт согласовывался с архитектором района, начальником ОГПС и главврачом ЦГСЭС. Разумеется, это возможно только в случае соблюдения застройщиком СНиПа. В ходе оформления права собственности гражданину необходимо посетить несколько служб, оформить множество документов и заплатить за паспорт и землеустройство.

1 сентября 2006 года вступил в силу Федеральный закон «О дачной амнистии» [2, с. 17], вносящий изменения в статью 222 ГК. Исключено условие, по которому гражданин для легализации строения должен был не просто получить участок, на котором находится домик, а получить его непременно под застройку со всеми необходимыми разрешениями. В Федеральный закон от 21 июля 1997 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» внесены изменения, касающиеся особенностей государственной регистрации прав собственности на созданные или создаваемые объекты недвижимости. Теперь достаточно заполнить Декларацию, в которой необходимо указать размер и материал постройки, вызывать СЭС и пожарных нет необходимости. Постройки не надо согласовывать с архитектором, техпаспорт будет выдан на основе декларации. Декларация подается вместе с кадастровым планом земельного участка. Роль БТИ (Ростехинвентаризации) заключается в выдаче технического паспорта на дом, предназначенный для постоянного проживания. Разрешения на строительство и в этом случае не требуется¹. Важнейшие изменения внесены в закон «О садоводческих объединениях», узаконивающие самохваты пустующих земель, фактически никому не принадлежащих [1].

Государство фиксирует все как есть, но только если это «все» построено на собственной земле. Если у человека есть документ, который подтверждает право собственности — то оформляется право собственности. Если участок выделялся на правах бессрочного пользования или достался по праву наследуемого владения — оформляется право собственности. Даже если не ясно, на каком основании гражданин пользуется землей, — оформляется право собственности.

Незаконного захвата земли гражданами можно не опасаться: каждая сотка земли, каждое строение будут облагаться налогом. Как только местонахождение и при-

¹ Соответствующие формы документов утверждены приказами Минэкономразвития [6, с. 9; 7, с. 9].

надлежность каждого земельного участка определяется, у их владельцев начинается другая жизнь: любое взыскание (неуплата за электроэнергию и т. п.) может быть обращено на собственность. Для «огородников» стоимость земли определяется стоимостью выращенной на ней продукции, предложение земли в краткосрочном периоде неэластично, рост цен вызывается повышением спроса. Изменения в структуре рынка сельхозпродукции привели к тому, что «огородники» встали перед выбором: отказ от земли через суд или продажа дорогих участков.

Складывается ситуация, напоминающая описанную Р. Коузом на примере фермера и скотовода. В нашем случае отказ от работы «огородника» компенсируется деньгами «дачника», представляющими собой ожидаемый доход от роста цен на землю в районах с хорошей инфраструктурой. Теоретически возможен и обратный процесс, так как с начала 2009 года наблюдается тенденция падения цен на загородную недвижимость. У строителей нет денег, клиенты «зарывать деньги в землю» не готовы, банки сделок не кредитуют.

Вопрос о неизменности аллокации ресурсов является спорным: будет ли теорема Коуза верна в «слабом» (требование эффективности размещения ресурсов) или «сильном» варианте (требование инвариативности), зависит от нескольких обстоятельств. Во-первых, способа приватизации земли: в случае нерыночного распределения собственности (ее выделения, а не покупки на открытом рынке) начинает сказываться эффект дохода. Передача прав собственности «дащикам» вызовет падение спроса на «огороды», что вызовет сокращение участков, предлагаемых для данных целей. Во-вторых, степени духовной связи «огородника» с землей: либо он откажется от сельхозпроизводства как такового, либо он купит более дешевую землю (в последнем случае его рента будет нулевой, но участок останется в обороте, так как сохранятся все положительные последствия ведения подобного «бизнеса»). В перспективе, кому бы изначально ни принадлежало право собственности, оно все равно перейдет к тому агенту, который ценит его выше.

Конечно, в данном процессе существует множество нюансов. Например, загородная недвижимость редко уходит далеко от городов, пропускная способность дорог имеет огромное значение. Следует учитывать транзакционные издержки: отсутствие четких правил согласования границ участков между соседями, неполноту информации об участках, под которыми может быть проложен кабель и т. п.

Нерасторопность чиновников, принимающих подзаконные акты, привела к тому, что в течение 2007–2008 годов процедуру «дачной амнистии» предпочли пройти относительно немногие. Фирмы, предоставляющие услуги по межеванию земель, работают в связке с местными властями и фактически являются монополистами. В тех же российских регионах, где законом субъекта Федерации цена землеустройства зафиксирована в пределах 2–3 тысяч рублей, землеустроители берут дополнительную (весьма высокую) плату за «консультационные услуги»². В стоимость услуг нередко включается оперативность оформления документов («по умолчанию» дело может рассматриваться довольно долго).

Даже четко прописанные нормы не всегда могут заставить закон работать, не меньшую роль играют и психологические особенности российских граждан. Бывает, что при оформлении земли «огородник» стремится прирезать себе некоторое количество «ничьей» земли, на которую претендует и сосед. Либо же по умолчанию строится забор на метр ближе к чужому участку. Взаимные обвинения переносятся на регистраторов, которые отправляют спорщиков за кадастровым планом, отделения же «Роснедвижимости» отсылают к землеустроителям, чтобы они и установили, где проходят границы участков. В этой ситуации каждый из предполагаемых собственников

² В Тульской области предельные максимальные цены кадастровых работ установлены в пределах 2,5–7 тысяч рублей. См.: [8].

пытается «договориться» с землеустроителями из различных фирм. В итоге суды вынуждены рассматривать две версии плана одного и того же участка, что не добавляет скорости оформлению прав собственности.

Если издержки передачи прав собственности высоки, то общество заинтересовано в ограничении числа трансакций и закреплении полномочий по правилу Познера. О негативных сторонах подобной практики уже сказано выше. В декабре 2007 года процедура «дачной амнистии» была упрощена на федеральном уровне. Президент подписал поправки в законы «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и «О введении в действие Земельного кодекса РФ» [3]. Теперь право оформлять на себя земельный участок предоставляется не только владельцам, но и наследникам. Сделана попытка устранить и основное препятствие для «дачной амнистии» — процедуру межевания участков. Если у соседей нет к владельцу земли претензий — он может оформлять право собственности на нее.

Поправки к закону 2008 года упростили процедуру регистрации, удешевлена процедура подготовки документов. Отсутствие в кадастровом паспорте объекта недвижимости каких-либо сведений, необходимых для регистраторов, не может являться основанием для отказа в регистрации прав. Практически это означает, что проведение межевых работ не обязательно — для получения кадастрового плана достаточно старых данных по участку (руководством Роснедвижимости неоднократно декларировалось, что в России проведен кадастровый учет всех земель)³.

Если данные меры действительно решат проблему трансакционных издержек, теорема Коуза не будет работать только в случае равенства рент «огородников» и «дачников», что совершенно невероятно. Таким образом, будет происходить постепенное экономическое вытеснение малоимущих граждан с участков с высокой кадастровой стоимостью. Будет ли подобное перераспределение стоимости эффективным и обеспечит ли оно более высокий уровень жизни всем землевладельцам — покажет время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О садоводческих, огороднических и дачных объединениях граждан» от 15.04.1998. № 66-ФЗ.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества» от 30.06.2006. № 93-ФЗ // Российская газета. 2006. 7 июля. № 146.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 23.11.2007. № 268-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав наследников, а также иных граждан на земельные участки».
4. Закон Российской Федерации «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества» в ред. Федерального закона от 13.05.2008. № 66-ФЗ.
5. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 29.12.2007. № 03-05-05-02/82.
6. Приказ Минэкономразвития от 15.08.2006. № 232 // Российская газета. 2006. 31 августа. № 192.
7. Приказ Минэкономразвития от 17.08.2006. № 244 // Российская газета. 2006. 31 августа. № 192.
8. Закон Тульской области «Об установлении предельных максимальных цен кадастровых работ на территории Тульской области» от 18.12.2008. 1183-ЗТО.

³ См.: ст. 17 закона [4].

ТЕНЕВЫЕ АСПЕКТЫ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

И. Н. ДОРОФЕЕВ

Старший преподаватель, полковник милиции
Академия управления МВД России
e-mail: dinkadet@rambler.ru

А. М. ЭПОВ

начальник ЛОВД на станции, подполковник милиции
Забайкальское УВДТ

Рассматриваются проблемы российского лесопромышленного комплекса, который в 1990–2000-е гг. развивался в значительной степени за счет экспорта необработанной древесины в Китай. Доказывается, что такая специализация превращала Россию в сырьевой придаток Китая и к тому же стимулировала широкое развитие нелегальных лесопоставок. Описываются факторы, тормозящие противодействие нелегальному экспорту леса, и меры, направленные на усиление этого противодействия.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, мировая экономика, российско-китайские отношения, экономическая преступность, деятельность органов внутренних дел.

Коды классификатора JEL: F14, K42, L73, O17.

Россия — страна, богатая природными ресурсами. Однако природные богатства далеко не всегда способствуют «богатству народов». В истории можно найти много примеров стран, подобных нищему, сидящему на золотой скамье. Очень часто щедрость природы идет на пользу не той стране, где добываются природные ресурсы, а тем странам, где они перерабатываются. Увы, постсоветская Россия относится именно к числу таких стран. Мы экспортируем не бензин, мебель и бриллианты, а сырую нефть, необработанную древесину и неограниченные алмазы. В результате природные богатства России мало помогают бедным россиянам.

Особенно парадоксальная ситуация создалась в сфере лесного хозяйства. Можно понять, когда переработку нефти в бензин или алмазов в бриллианты берут на себя высокоразвитые страны Запада. Однако российский лес активно перерабатывают не только в Скандинавии, но и в Китае — в стране, которая по большинству экономических параметров (прежде всего по среднему душевому ВВП) находится заметно ниже России. Получается, что в сфере лесопромышленного комплекса Россия превратилась в сырьевой придаток еще менее развитой страны! Ситуация усугубляется тем, что помимо легальных каналов закупки китайскими фирмами российского леса очень активно функционируют и нелегальные каналы. Именно об этом и пойдет речь в нашей статье, подготовленной главным образом на основе данных аналитических исследований, проводимых подразделениями МВД (в частности, Департаментом экономической безопасности и подразделениями органов внутренних дел на транспорте).

«Широка страна моя родная. Много в ней лесов...»

Россия, благодаря широте территории, обладает крупнейшим в мире лесным потенциалом. Он составляет свыше 20 % общемировых лесных площадей и расчетного запаса древесины. Согласно оценкам, общая площадь лесных массивов в России составляет 886,5 млн га, а запасы древесины достигают 80,7 млрд кубометров. Эти природные ресурсы являются основой для развития лесопромышленного комплекса (ЛПК), который объединяет лесозаготовительную (заготовка и вывоз леса), лесопильную (производство пиломатериалов), деревообрабатывающую (производство фанеры, стройматериалов, мебели, спичек) и целлюлозно-бумажную промышленности, а также лесохимические предприятия (производство спирта, скипидара и др.). Основными центрами лесных ресурсов являются Сибирь и Дальневосточный федеральный округ.

Однако результаты использования богатого ресурсного потенциала российского ЛПК, к сожалению, никак нельзя назвать удовлетворительными.

На фоне стабильного увеличения объемов лесозаготовок предприятиями ЛПК обеспечивается чуть более 2 % налоговых платежей промышленности в федеральный бюджет. Кроме того, многие предприятия ЛПК являются хроническими должниками перед бюджетом. Съем древесины с 1 гектара лесопокрытой площади в России в 10 раз меньше, чем в США или странах Скандинавии.

Основным источником доходов государства от использования леса являются его поставки на экспорт, а не внутренняя переработка древесины. С целью повышения доходности экспорта леса в 1999 году были увеличены вывозные квоты на лесопroduкцию с 35 до 45 % от общего уровня заготовки. В результате Россия, экспортируя более 50 млн кубометров древесины в год, как правило, получает затем ее обратно в виде готовой продукции. Однако при этом стоимость такой продукции возрастает на порядок.

Вполне закономерно, что за рубежом рентабельность компаний, работающих в лесном бизнесе, достигается за счет максимально глубокой переработки сырья и производства полного ассортимента продукции на основе древесины. Поэтому спросом за рубежом пользуются круглые лесоматериалы и пиломатериалы, на которые приходится более половины российского экспорта. Вывоз более технологичной отечественной лесопroduкции сдерживается высокими экспортными тарифами, в то время как круглый лес долгое время экспортировался практически беспошлинно. Такая тарифная политика приводила к снижению ценовой конкурентоспособности российских полуфабрикатов и конечных продуктов переработки древесины на мировом рынке, стимулируя экспортеров именно к вывозу сырья, а не продуктов переработки.

В настоящее время в России действует свыше 100 пунктов пропуска, определенных ФТС России для вывоза лесопroduкции через государственную границу. Наиболее экспортно-ориентированными регионами являются Дальневосточный и Северо-Западный федеральные округа. Объясняется это тем, что примерно 90 % экспорта приходится на такие страны, как Китай (около 40 %), Финляндия, Япония и Швеция. В структуре экспорта абсолютно преобладают необработанная древесина (70–80 %) и пиломатериалы. В результате Россия от лесного экспорта имеет валютную выручку порядка 5 млрд долларов, в то время как, скажем, Финляндия экспортирует меньше, но получает более 10 млрд долларов.

Зияющий разрыв между богатыми потенциальными возможностями и скупой реальностью развития ЛПК привлек, наконец, внимание российского правительства. В октябре 2008 года на заседании правительственного Совета по лесу первый вице-премьер Виктор Зубков заявил, что Россия меняет свою экономическую стратегию в сфере лесопользования. Наша страна, по его словам, должна избавиться от унижительной роли «сырьевого придатка» в лесной и лесоперерабатывающей отрасли и стать крупнейшим экспортером конечной продукции.

На заседании Совета был рассмотрен и утвержден проект Стратегии развития лесопромышленного комплекса России до 2020 года, согласно которому в отрасль будет инвестировано 2,3 млрд руб. При этом в 5 раз должен быть сокращен экспорт необработанной древесины и в 4,3 раза увеличен объем производства отечественной лесобумажной продукции. Будущее покажет, в какой степени удастся выполнить эти стратегические замыслы.

Российские «гровишки» для китайской экономики

В настоящее время в ЛПК России наиболее «острая» ситуация сложилась в Дальневосточном и Сибирском регионах. Создавшийся устойчивый спрос на древесину привел к переориентации лесопромышленного комплекса указанных федеральных округов на экспорт лесоматериалов в Китай.

Китай является мощнейшим центром притяжения для России. По оценкам международных экспертов, наш сосед вошел в мировые лидеры по темпам экономического роста. Однако в отношениях двух стран прослеживается ряд аспектов, создающих почву для конфликтов. Особенно проблемными являются вопросы, сложившиеся во внешнеэкономической деятельности.

Китай позиционирует себя на мировом рынке прежде всего как производитель малотехнологичных товаров массового потребления. Повышение уровня жизни в этой стране создает и высокий внутренний спрос. Поэтому страна испытывает большую потребность в лесе для изготовления мебели, игрушек, строительных материалов. Но китайские запасы леса невелики. К тому же вырубка собственных лесных массивов Центрального и Северо-Восточного Китая приведет к упадку сельского хозяйства и к катастрофическим наводнениям. Поэтому, хотя потребности китайского национального рынка в древесине продолжают расти, правительство Китая приняло решение остановить вырубки леса на территории страны и развивать только переработку — переработку дешевого российского леса.

По расчетам китайских экспортеров, дефицит древесины в КНР в ближайшие годы должен составлять ежегодно 45–50 млн кубометров, который предполагалось восполнять за счет долговременных поставок леса из России. В этой связи китайская сторона приложила серьезные усилия к организации как легальных, так и нелегальных поставок российского леса из приграничных районов Забайкалья.

В результате в 2000-е годы поток необработанной древесины из России в Китай увеличился в несколько раз. Приграничная Читинская область превратилась буквально в сырьевую базу для КНР.

Вряд ли следует обижаться на небогатых китайцев за то, что в торговле с Россией они заботятся о своих национальных экономических интересах, а не о наших. На заготовку российского леса Китай готов поставлять свою рабочую силу и технику. Но инвестиции в российский лесопромышленный комплекс и создание на территории России совместных производств по переработке древесины совсем не входят в планы китайских предпринимателей, так как связаны с крупными затратами, сложными технологиями и поддаются финансовому контролю. В интересах китайского бизнеса — сохранить технологическое отставание российского ЛПК, отводя тем самым России роль сырьевого придатка Китая.

Анализ поставок лесопроductии в Китай показывает, что основной объем экспорта составляет лес-кругляк (необработанная древесина). Часть экспортируемого леса обрабатывают в приграничной зоне. Так, в районе автомобильного пункта пропуска «Староцурухайтуй» Забайкальской таможни на территории КНР в г. Лабудалин построен современный лесоперерабатывающий завод, оснащенный новейшим оборудованием ведущих компаний Японии и Южной Кореи. Однако приграничные китайские фирмы используют только незначительную часть лесопроductии. Основной объем

российской древесины перепродается в центральные и южные провинции Китая по ценам, в 2–3 раза превышающим цены экспортера.

Позиции России в экономическом противоборстве с Китаем ухудшены из-за демонизации экспорта леса. Вместо единой организации «Экспортлес» возникло несколько тысяч фирм-экспортеров. Это разрушило конкурентное превосходство, так как в условиях высокой конкуренции невозможно удерживать выгодные высокие цены. Когда экспортом занимаются тысячи фирм, многие из них реализуют лесопродукцию буквально по демпинговым ценам. Сегодня лес экспортируют в Китай по цене от 50–60 до 120–140 долл. США за кубометр древесины, в то время как цена реализации этой древесины на рынках Японии достигает 340 долл., а изготовленная из кубометра древесины пяти-слойная фанера экспортируется из Китая уже по 560 долл.

Криминализация российско-китайских лесопоставок

Высокая доходность операций, быстрый срок оборачиваемости капитала, прямые расчеты наличными денежными средствами, возможность укрывать доходы и не платить налоги привели не только к значительному увеличению экспорта лесоматериалов, но и к сильной криминализации лесного бизнеса.

Незаконные порубки, демпинговая скупка леса у частных лиц, многочисленные нарушения при вывозе древесины за рубеж, по данным специалистов, составляют до 40 % объемов легального оборота лесопромышленного комплекса. При этом прибыльность нелегального лесозаготовительного бизнеса достигает 300 %.

Данное обстоятельство способствовало формированию преступных сообществ и групп, занятых хищнической добычей леса. Наиболее характерными способами совершения правонарушений, применяемых для провоза контрабандного груза через границу, является недостоверное декларирование вывозимой древесины, связанное либо с уменьшением объемов экспортируемой продукции, либо с занижением сортности леса, а также неверным заявлением породы древесины.

По данным Таможенной службы Российской Федерации, незаконный вывоз древесины в 2007 году составил в целом более 20 млн кубометров. Это примерно 15 % всех лесозаготовок, 40 % от объема легального экспорта. Львиная доля этого нелегального вывоза уходит в Китай — непосредственно через российско-китайскую границу или транзитом через Казахстан.

Огромную угрозу для экономической и экологической безопасности России представляет деятельность фирм-«однодневок», являющихся основной криминогенной средой в незаконном обороте древесины. Такие фирмы похищают небольшие объемы леса и беспрепятственно экспортируют его в КНР. Регистрация подобных мелких фирм происходит без учета возможностей таких структур располагать соответствующим потенциалом и осуществлять внешнеэкономические операции с лесом. В итоге это привело к деятельности в регионах Сибири и Дальнего Востока массы фирм, которые своей деятельностью создают демпинг на экспортируемую древесину. Зачастую функционирование таких фирм субсидируется китайской стороной. Это негативно влияет на хозяйственную деятельность крупных российских экспортеров леса.

Несмотря на свою актуальность, по-прежнему одной из главных проблем в сфере лесопользования остается отсутствие государственного регулирования экспортной деятельности на вывоз лесопродукции.

Из-за отсутствия технических возможностей российская таможенная служба не в состоянии обеспечить действенный контроль и проверку легальности оборота экспортируемой лесопродукции. Это связано с тем, что до настоящего времени в обязательный пакет документов внешнеэкономической сделки с древесиной вообще не входят документы, подтверждающие легальность нахождения ее в обороте.

Так, практически любой экспортер лесоматериалов имеет возможность осуществлять отправки лесоматериалов из зон деятельности внутренних таможен, контроль

объема которых проводится выборочно только на границе. Такая практика приводит к тому, что внутренним таможенным организовать проверку фактических объемов отправляемого леса практически невозможно, а учитывая загруженность приграничных таможен, проводимые проверки объемов не всегда эффективны.

По нашему мнению, для существенного оздоровления сложившейся ситуации в сфере сохранности российских лесов необходимо:

- ввести обязательное лицензирование деятельности по заготовке и экспорту древесины;
- инициировать вопрос о внесении изменений в таможенное законодательство в плане обязательного предоставления для таможенного оформления пакета документов (лесорубочный билет, счет-фактура на приобретение лесопроductии, акт передачи закупленной древесины), подтверждающих легальность экспортируемого леса, что в свою очередь позволит на местах правоохранительным органам оперативно осуществить проверку легальности нахождения леса в обороте.

В создавшейся ситуации существенно возрастает роль органов внутренних дел на транспорте (далее — ОВДТ) по борьбе с преступлениями в сфере лесопользования. Необходимо отметить, что указанная проблематика является наименее разработанной в деятельности ОВДТ и требует всестороннего анализа и изучения.

В 2007 году подразделениями ОВДТ зарегистрировано 149 преступлений в сфере незаконного оборота лесопроductии, ущерб по которым составил более 37 млн руб. Однако данные статистические показатели не отражают реального состояния дел в указанной сфере. Ситуация усугубляется отсутствием должного порядка регистрации и учета субъектов внешнеэкономической деятельности. В настоящее время ни одна государственная структура не располагает полной информацией в отношении участков внешнеэкономических сделок с лесом.

О масштабах незаконного вывоза леса в Китай свидетельствуют следующие факты. Так, в ходе проведения мероприятий Контрольным управлением Президента РФ в 2007 году путем сверки данных Читинской таможни, фитосанитарного контроля и Управления лесами по Читинской области установлено, что в зоне ответственности одной только Читинской таможни 1,7 млн куб. м. незаконно заготовленной древесины были экспортированы за рубеж как легально произведенная продукция.

Case-study: нелегальные лесопоставки в Кумай через Забайкальск

Охарактеризовать современную организацию борьбы ОВДТ в сфере лесопользования можно на примере линейного отдела внутренних дел на станции Забайкальской железной дороги, которым руководит один из авторов данной статьи. В зоне оперативного обслуживания этого ЛОВД расположена приграничная Забайкальская таможня, в подчинении которой находятся таможенные посты г. Борзя, г. Краснокаменск, п. Староцурухайтуй, п. Олочи.

Ежесуточно через железнодорожный пункт пропуска станции Забайкальск в КНР проходит до четырнадцати железнодорожных составов, из которых четыре с лесом, что составляет около 200–250 вагонов в сутки.

Изучение аналитических материалов таможенного поста станции Забайкальск показало, что на указанную станцию прибывает лес, оформленный в Иркутской, Красноярской, Читинской, Бурятской, Томской, Братской, Омской, Хакаской таможнях. Древесина из этих районов поступает на грузовое отделение Забайкальской таможни с первым экземпляром ГТД и международной счет-фактурой, в которой указываются реквизиты отправителя, вес груза и наименование фирмы, в адрес которой направлен груз. Остальные документы находятся в таможне по месту декларирования. Такой

пакет документов не позволяет правоохранительным органам судить о легальности приобретения и оборота указанной продукции.

Сложность при проведении первоначальных оперативно-розыскных и процессуальных действий заключается в том, что для уточнения объема лесоматериала необходимо провести ряд обязательных технологических процедур: подать заявку на проведение маневровых работ, отцепить вагон от состава, разгрузить, обмерить и назначить идентификационную экспертизу лесопродукции. При этом станция Забайкальск является погранично-транзитной и технологически не предназначена для проведения в больших объемах работ в отношении экспортируемого леса. Проведение данных операций значительно снижает ее пропускную способность.

Интервьюирование сотрудников указанного таможенного поста показало, что одним из направлений повышения эффективности таможенного досмотра, экспортируемых лесоматериалов, являются ориентировки, поступающие из иных таможенных органов. Однако такой механизм контроля не используется. Ежегодно в адрес таможенного поста их поступает не более двух десятков.

Более того, на грузовом дворе станции Забайкальск можно оперативно выгрузить лишь 30 вагонов с лесом, хотя сама территория грузового двора позволяет создать для этих целей дополнительные площади.

Как показало интервьюирование руководителей таможенного поста ЖДПП Забайкальск, отсутствие площадей для выгрузки леса для проведения последующих проверок существенного снижает эффективность их работы. В соответствии с таможенным законодательством экспертиза изъятого леса должна проводиться только с участием собственника или с обязательным его уведомлением. Нередко на такую процедуру уходит 2–3 недели и более. Поэтому активность таможенной службы напрямую зависит от наличия соответствующих площадей. После их заполнения (до 30 вагонов леса) таможенники вынуждены вступать в длительную переписку с правонарушителями.

«Дырки» в законах, через которые уходит лес

Изучение оперативной обстановки в сфере лесопользования показывает, что низкая эффективность организации борьбы с правонарушениями обусловлена отсутствием адекватного правового механизма противодействия незаконному обороту лесопродукции.

В настоящее время отсутствует нормативная база, предусматривающая обмен информацией между правоохранительными органами Российской Федерации и КНР о выявленных фактах нарушения таможенного законодательства (перегрузах, пересортицах). Китайская сторона на таможенном посту установленный перевес тут же обращает в доход государства.

Отдельные нормативные акты будто специально созданы в помощь тем, кто нелегально экспортирует лес. Так, приказом ФТС России от 22.10.2007. № 1291 «О совершенствовании таможенного оформления и таможенного контроля круглых лесоматериалов» были введены в действие методики выполнения измерений на единицу подвижного состава. Согласно этой методике, при исчислении объема леса на одно транспортное средство допускаются границы относительной погрешности в пределах 8 %. Это означает возможность перегруза в 5–6 кубометров на один вагон. В товарном составе с лесом, состоящем из 65–74 вагонов, можно, следовательно, увезти дополнительно свыше 400 кубометров. При выявлении завышения фактического объема над заявленным, составляющим не более 8 %, экспортер не может быть привлечен даже к административной ответственности.

Осложняют ситуацию борьбы с преступлениями в сфере лесопользования еще и проблемные вопросы, возникающие с порядком применения периодического временного декларирования, регламентированного ст. 138 Таможенного кодекса

Российской Федерации. В соответствии с п. 4 ст. 129 ТК РФ декларантом подаются сведения, исходя из его намерений о вывозе ориентировочного количества леса в течение определенного периода времени. После убытия всего объема он обязан представить в таможенный орган полную и надлежащим образом заполненную таможенную декларацию. При этом период времени от прибытия первой отправки по временной таможенной декларации и до прибытия последней, закрывающей временную таможенную декларацию, может составлять более одного месяца. Сложности при документировании фактов завышения объемов лесоматериалов, убывающих с таможенной территории Российской Федерации, с применением особого порядка декларирования заключаются в том, что экспортер может произвести следующую поставку меньшим объемом либо, ссылаясь на временный характер задекларированных поставок, заверить правоохранительные органы в том, что перевес будет учтен при окончательном оформлении ГТД.

Как нам представляется, такой порядок можно использовать для декларирования товаров широкого потребления. Однако он недопустим для вывоза леса, металла и другого сырья, так как позволяет бесконтрольно вывозить сырьевые ресурсы из страны.

По нашему мнению, эффективность борьбы с незаконным оборотом лесоматериалов зависит от решения следующих проблемных вопросов:

1. Необходимо создать как региональный, так и федеральный банк данных участников внешнеэкономической деятельности в сфере экспорта древесины. Сейчас же нередко правоохранительным органам затруднено получение информации об истинных отправителях древесины, так как в перевозочных документах зачастую значатся данные лишь фирмы-экспедитора.
2. Необходимо выработать механизм оперативного получения информации со станций отправителей или мест накопления и распилки древесины для принятия соответствующего решения о легальности ее происхождения.
3. Порубочный билет, счет-фактура, акты передачи должны стать обязательными документами при оформлении таможенной декларации, что позволит создать дополнительный заслон вывозу в Китай незаконно добытого леса.
4. В организации борьбы с незаконным оборотом лесопродукции необходимо уделить особое внимание взаимодействию контролирующих и правоохранительных органов. Зачастую организаторами незаконных перемещений лесоматериалов через границу РФ являются граждане КНР.
5. МВД России нужно разработать механизм оперативного обмена информацией транспортных и территориальных ОВД в отношении лиц и фирм, занимающихся незаконной вырубкой и экспортом древесины за рубеж с использованием различных видов транспорта.
6. Следует инициировать заключение с китайской стороной межправительственных соглашений по вопросу обмена информацией по фактам нарушения таможенного законодательства, а также о получении необходимых сведений о лицах, обосновано подозреваемых в незаконных экспортно-импортных операциях.

Непринятие мер по противодействию нелегальных лесопоставок из России в Китай грозит обернуться значительным ухудшением экономической и экологической безопасности страны.

«Борьба с перхотью при помощи отрубания головы»

Планируя противодействие хищнической эксплуатации российских лесов, опасно пытаться решить проблему одним махом. Воистину, нет такой трудной проблемы, у которой нет легкого, но неверного решения. Между тем совсем недавно принято решение, которое может положить конец нелегальным экспортным лесопоставкам. Заодно положив конец экспорту российского леса вообще.

Одним из положений Стратегии развития лесопромышленного комплекса России до 2020 года предусматривалось введение с 1 января 2009 года экспортной пошлины за 1 кубометр необработанной деловой древесины в размере 80 % от таможенной стоимости (но не менее 50 евро). Эта пошлина носит, по существу, запретительный характер: по ценам порядка 120–140 долл. за кубометр на российский лес будет трудно найти покупателя. Правда, реализация этой шоковой меры в декабре 2008 года Правительством России была перенесена на 2010 г., пока продолжает действовать режим пошлин в 25 % (но не менее 15 евро за кубометр). Однако уже в 2008 году началось стремительное сокращение экспорта древесины, которое в 2009 году рискует завершиться обвалом.

Для приграничных с Китаем районов Сибири и Дальнего Востока грядут весьма тяжелые времена: без работы останутся тысячи работников предприятий ЛПК и сопряженных отраслей, сокращение поступления налогов серьезно ухудшит состояние местных бюджетов [1, с. 6]. Нелегко придется и китайцам. Правда, они планируют переориентироваться на лес из Новой Зеландии, который стоит 50–60 долл. за кубометр. Но тем районам Китая, которые граничат с Россией и жили в значительной степени за счет российских лесопоставок, угрожает серьезный кризис.

Суть проблемы в том, что российский ЛПК привык к легким деньгам от экспорта и давно прекратил инвестировать средства в отечественное производство по глубокой переработке древесины. Поэтому правительство России, как предсказывают эксперты, в самом ближайшем будущем неминуемо встанет перед острой дилеммой: куда использовать избыток кругляка в объеме 60–70 млн кубометров в год? Ведь, по данным Департамента лесной и легкой промышленности Минпромторга Российской Федерации, в 2008 г. объемы заготовок деловой древесины составили около 160 млн кубометров. Однако ныне действующие предприятия лесоперерабатывающего комплекса способны переработать только лишь 90–95 млн кубометров древесины.

Как полагают эксперты [2, с. 22], несмотря на все усилия чиновников, навести порядок в лесном хозяйстве страны пока не удастся. Все имеющиеся производственные мощности в ЛПК достались в наследство от СССР и с тех пор только частично модернизировались. В настоящее время нет ни одного утвержденного проекта строительства нового целлюлозно-бумажного завода. Даже если такой появится, то пройдет еще 3–5 лет, прежде чем он заработает на полную мощность. Хотя экспортные пошлины на лес-кругляк повышались в течение двух лет (раньше они составляли лишь 6,5 %), реального эффекта — в виде построенных или хотя бы строящихся предприятий глубокой лесопереработки — в России пока нет. В такой ситуации запретительная пошлина обрекает российский ЛПК на сильный спад.

Не является ли это примером старинного рецепта борьбы с перхотью — путем отрубания головы? И не придется ли отказываться от слишком скоропалительных мер в пользу более медленной, но более эффективной политики постепенной реорганизации системы российско-китайских лесопоставок?

ЛИТЕРАТУРА

1. Через пень-колоду. Политика федерального Центра усугубляет проблемы лесной отрасли // Аргументы недели. 2009. № 4 (142).
2. Лесной стратегии дали обратный ход // Экономика и жизнь. 2008. № 50.



ЗОЛОТАЯ РЫБКА

(из дневниковых записей последнего лауреата Нобелевской премии)

Дж. МЭЙНСТРИНГ

Перевод с англ. Ефима Кондопожского



Дж. Р. Мэйнстринг¹ — последний лауреат Нобелевской премии по экономике (за 2089 год) — оставил знаменитые дневниковые записи, до сих пор малоизвестные отечественным экономистам. Предлагаемый ниже отрывок посвящен кульминационной точке в творческой биографии великого ученого.

Перевод с англ. Ефима Кондопожского.

События развивались с невероятной скоростью — в два ночи меня разбудил тревожный звонок телефона, а в три я уже входил в кабинет вице-президента Соединенных Штатов Заокеании.

Кабинет наполнялся министрами. Ученый мир был представлен только мною и, видимо, поэтому меня усадили в президиум (а был бы здесь Гарри Офкосов из Гарварда, он бы этого не допустил, — но не будем о нем).

Вице-президент был напряжен и потому краток:

— Джентльмены, я собрал вас по чрезвычайному поводу: вчера моряки Третьей Субмарины поймали (он обвел слушателей странным взглядом и вдруг выпалил) — **ЗОЛОТУЮ РЫБКУ!**

Никто не шелохнулся. Убедившись, что помощь психиатров пока не нужна, вице-президент продолжил:

— Как водится, она предложила в обмен на свободу исполнить три желания. К сожалению, два из них она уже исполнила (вице-президент стал обводить глазами зал и, найдя адмирала, продолжил, — то ли со злобой, то ли с завистью) — так вот, два из них она уже исполнила, доставив подводникам **ЖЕНЩИН И ВИНА!**

В зале раздались негодующие (а может, завистливые) возгласы.

— Итак, джентльмены, рыбка может выполнить только одно желание, и президент уполномочил меня получить от вас совет — **ЧТО ЖЕ ПОПРОСИТЬ ОТ ИМЕНИ СТРАНЫ У ЗОЛОТОЙ РЫБКИ?** Кстати, внесите ее.

Свет стал ярче, молодой клерк внес небольшой аквариум, в котором и вправду плавала золотая рыбка. Она кокетливо разглядывала свои плавнички на позолоченном брюшке, а, увидев адмирала, распутно подмигнула ему. Тот покраснел и отвернулся.

* * *

Началось невообразимое. Каждый министр умолял исполнить главное и единственное желание его министерства — **ПОПРОСИТЬ У РЫБКИ ПОБОЛЬШЕ ДЕНЕГ** на развитие его отрасли!

Вице-президент растерялся — военные требовали денег на войну, социальные министры — на мир, остальные — на перемирие.

Рыбка тоже участвовала в споре, аплодируя своими грудными плавничками каждому просителю.

¹ Дж. Р. Мэйнстринг — потомок известного родоначальника институционализма Дж. У. Мэйнстринга. Дж. Р. Мэйнстринг в научных кругах известен как основатель научного направления сверхновый институционализм.

Наконец вице-президенту это надоело:

— Господа, среди нас есть великий экономист, последний лауреат Нобелевской премии по экономике². Давайте же послушаем его.

Я встал. В моей голове была только одна мысль — попросить денег для вечно голодных ученых, но я знал, что на это здесь никто не пойдет...

Я поднял руку — и наступила тишина. Тогда я сказал:

— Вы просите денег? Но они все равно когда-нибудь кончатся. Поэтому будем просить у одного чуда другое чудо — **ПУСТЬ ПОДАРИТ НАМ «ДЕНЕЖНОЕ ДЕРЕВО»!**

* * *

В зале творилось невообразимое, — министр финансов требовал, чтобы на денежном дереве росли только крупные купюры, глава фондовой биржи согласен был и на «голубые фишки», а министры просили это дерево в свой офис.

Постепенно гул утих.

Все обернулись к «золотой рыбке».

— Я согласна, — слышалось из аквариума, — но **РАСТИ ТАМ МОГУТ ТОЛЬКО КУПЮРЫ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ!** Таков закон «финансизма».

В зале снова начался шум:

— Евро! Йены! Юани! (кто-то даже крикнул — Рубли!)

Внезапно вице-президент поднес мобильник к уху, встал и почтительно сказал:

— Слушаю, господин президент. Хорошо, господин президент.

* * *

Сейчас ранее утро.

Мне не спится.

КАКОЕ ЖЕ ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ?

² Дж. Мейнстринг действительно оказался последним лауреатом Нобелевской премии по экономике, после которого шведская академия отказалась дальше выбрасывать, как она заявила, «деньги на ветер», так как ни один нобелевский экономист не сказал ничего путного о будущем. Мейнстринг получил Нобелевскую премию за своё знаменитое сочинение «Что может и чего не может экономическая наука», в котором о том, что она может, было сказано на двух страницах, а о том, что она не может, — 898(!). Многие, сокращенные после этого, экономисты считали Мейнстринга своим личным врагом и мечтали встретиться с ним в безлюдном переулке (примеч. Ред.).

EDITORIAL

- Mamedov O.Yu.** Russia's economy modernization is only of globalization orientation! 5

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Nureev R.M., Markin E.V.** These sundry Olympic Games 10
- Makasheva N.A.** How had marginalism been coming into Russia? Two historical episodes 29
- Rozanova N.M.** Information technologies industry economic analysis: world experience and Russia's realities 42
- Galassi G.** The foundations of information economics, decisions and *economia aziendale*. 58
- Gareev T.R.** Economic zoning: classic and institutional aspects of development (after the example of special economic zone in Kaliningrad region) 70
- Popov G.G., Leus T.V.** Social price of raw specialization 91
- Melnikov V.V., Pershina M.N.** Formal rules' influence on Bank of Russia's sterilizing operations and consequences of its change 103
- Usanov P.V.** Economist: vocation and profession. 116

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

- Erokhina O.V.** Academic economist I.I. Levin: life and work in Russia before 1918. 128

«Reviving the systematic character of social sciences»

- Nomokonov V.A.** Anticorruption mechanism concept in Russia's economic relations regulation system. 133
- Savin A.M.** The «Dacha amnesty» in Russia: institutional analysis. 144
- Doropheev I.N.** Shadow aspects of economic relationships between Russia and China in timber processing complex 149

HE IS THE ONE

- Meinstring J.** Golden fish 157

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2009

Том 7

Номер 3

Сдано в набор 20.08.2009. Подписано в печать 28.08.2009.
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