

Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

ТОМ 4
НОМЕР 3

2013



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г.
Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС 77-36311

Журнал издается с 2010 г., выходит 4 раза в год

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **42503**

Журнал включен в **Перечень ВАК Министерства образования и науки РФ** рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Главный редактор

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

Заместители:

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

Гуцелюк Е. Ф., кандидат экономических наук, доцент.

Члены редакции:

Мамедов О. Ю.	Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Дементьев В. В.	(Украина), доктор экономических наук, профессор,
Сандоян Э. М.	(Армения), доктор экономических наук, профессор,
Жук А. А.	доктор экономических наук, доцент,
Игнатова Т. В.	доктор экономических наук, профессор,
Латов Ю. В.	доктор социологических наук, профессор,
Левин С. Н.	доктор экономических наук, профессор,
Вольчик В. В.	доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С. С.	доктор юридических наук, профессор,
Локота О. В.	кандидат экономических наук, профессор,
Скоробогатов А. С.	кандидат экономических наук, профессор,
Шадрина Е. В.	кандидат экономических наук, доцент,
Аверкиева Е. С.	кандидат экономических наук.

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 редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Наш сайт: www.hjournal.ru
Тел. +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

СЛОВО РЕДАКТОРА

Белокрылова О. С. Используем методологию неoinституционализма	5
--	---

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Нуреев Р. М., Латов Ю. В. Поиск пути развития советской России:

бифуркации и альтернативы 1918-1928 гг.	6
--	---

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Аверкиева Е. С., Белокрылов К. А. Модернизация общественного сектора:

совершенствование институциональных условий функционирования государственных учреждений	26
--	----

Каплина А. В. Институциональный базис финансовой поддержки кластерных инициатив

в системе региональной экономики	41
--	----

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Жук А. А., Кизилова Е. А. Российский рынок алкогольной продукции:

институциональный анализ, выводы, предложения	47
---	----

Пугачева Л. В. Институционально-инструментарный аппарат обеспечения эффективной

внешнеэкономической деятельности отраслевых систем экономики региона	58
--	----

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Матвеева Л. Г., Чернова О. А. Стратегический консорциум как механизм наращивания

инновационного потенциала промышленности юга России	65
---	----

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Калугина М. В. Институциональные преобразования, определяющие развитие

инновационного комплекса региона	73
--	----

Сухарев О. С. Институциональный анализ и его внутренняя неоднородность:

причины и следствия	81
---------------------------	----

Ширяев И. М. Зависимость от предшествующего пути развития и создание пути развития

как важнейшие концепции в эволюционной экономике	103
--	-----

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Артеменко Д. А., Артеменко Г. А. Формирование и оценка транзакционных издержек

налогового администрирования	113
------------------------------------	-----

Shafirov L. A. Consumer lending boom and socially responsible crediting of households

in the Russian Federation	121
---------------------------------	-----

EDITORIAL

- Belokrylova O. S.** Applying the neoinstitutional methodology 5

ECONOMIC HISTORY

- Nureev R. M., Latov Y. V.** Search the way of Soviet Russia development: bifurcations
and alternatives, 1918-1928 6

SOCIAL-ECONOMIC RESEARCH

- Averkiewa E. S., Belokrylov K. A.** Public sector modernization: improvement of institutional
conditions of state organizations functioning 26
- Kaplina A. V.** Institutional basis of financial support to cluster initiatives in the regional
economy 41

INDUSTRIAL ECONOMICS

- Zhuk A. A., Kizilova E. A.** Russian market of alcohol products: institutional analysis,
conclusions and proposals 47
- Pugacheva L. V.** Institutional-instrumentality apparatus of ensuring the effective foreign
economic activity of sectoral systems of economy in the region 58

INNOVATION ECONOMICS

- Matveeva L. G., Chernova O. A.** Strategic consortium as a mechanism for steady raising
of the innovative industry potential in the south of Russia 65

INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Kalugina M. V.** The institutional transformations, defining development of the innovative
complex of the region 73
- Sukharev O. S.** Institutional analysis and its internal heterogeneity: causes
and consequences 81
- Shiriaev I. M.** Path dependence and path creation as the most important concepts
in evolutionary economics 103

FINANCES AND CREDIT

- Artemenko D. A., Artemenko G. A.** Formation and evaluation of transaction costs
of tax administration 113
- Shafirov L. A.** Consumer lending boom and socially responsible crediting of households
in the Russian Federation 121

Используем методологию неoinституционализма

Традиционно в нашем журнале широко представлены результаты институционального анализа современной экономики. Следует подчеркнуть, что инструментальный аппарат неoinституционализма после не вполне удачных попыток в начале 1990-х годов реализации неоклассического подхода к исследованию российской трансформационной экономики стал первой массово применяемой в России методологией расширенного мейнстрима. По нашему мнению, это обусловлено ее близостью принципам фундаментального экономического анализа, традиционно присущего российской экономической школе. Однако до сих пор содержательная трактовка категории «институционализация» в научной литературе практически не представлена. На наш взгляд, вслед за Бергером П. и Лукманом Т.¹ институционализацию следует содержательно характеризовать в контексте трех ее субстанций: взаимная типизация опривыченных действий; историчность и контроль; объективная реальность, т.е. массовость поведения экономических субъектов, превращение норм и правил в массовую институциональную практику. В дополнение к этим общеэкономическим характеристикам процесса институционализации в его структуру, на наш взгляд, необходимо включать также четвертую составляющую – механизм принуждения экономических субъектов к исполнению правил и норм.

Применение этой методологической корректировки родового понятия «институционализация» к процессу институционализации информационной экономики в качестве примера позволяет выделить следующие ее последовательно реализуемые этапы:

- становление типичности поведения экономических субъектов в контексте использования информационных технологий – индивидов, фирм, государства, гражданского общества;
- создание институтов государственного контроля их использования;
- массовая институциональная практика электронного взаимодействия;
- принуждение к использованию информационных технологий фирмами, государством, институтами гражданского общества.

О. С. Белокрылова

¹ См.: Бергер П. и Лукман Т. (1995). Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, с. 92.

ПОИСК ПУТИ РАЗВИТИЯ СОВЕТСКОЙ РОССИИ: БИФУРКАЦИИ И АЛЬТЕРНАТИВЫ 1918-1928 ГГ.¹

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

заведующий кафедрой макроэкономики Финансового университета,
заслуженный работник Высшей школы РФ,
доктор экономических наук, ординарный профессор НИУ ВШЭ,
e-mail: nureev50@gmail.com

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
e-mail: latov@mail.ru

В 1918-1928 гг. в России осуществлялся институциональный поиск – поиск такого типа экономической политики, который вывел бы страну из системного кризиса. Победа большевиков привела в конце концов к альтернативной модернизации – попытке решать те же задачи, которые решали страны первого и второго эшелонов развития капитализма, но диаметрально иными методами: путем не трансформации рыночного механизма, а его полной замены механизмом директивного управления. Программа модернизации экономики России родилась не только и не столько из теоретических размышлений, сколько из повседневной хозяйственной практики «большевистского эксперимента». Коммунистическая идеология играла в выборе этих методов существенную, но не решающую роль; наоборот, практика альтернативной модернизации вела к «подгонке» идеологии под реальные возможности.

Ключевые слова: институциональная экономическая история; российская цивилизация; власть-собственность; институциональная конкуренция; догоняющее развитие; экономика Гражданской войны; НЭП; коллективизация; ретропрогнозирование; советская экономика.

SEARCH THE WAY OF SOVIET RUSSIA DEVELOPMENT: BIFURCATIONS AND ALTERNATIVES, 1918-1928

NUREEV RUSTEM, M.,

Head of the chair «Macroeconomics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Honored Worker of Higher School of the Russian Federation,
PhD, Tenured Professor of HSE,
e-mail: nureev50@gmail.com

LATOV YURI, V.,

Doctor of social sciences, candidate of economic sciences (PhD),
Plekhanov Russian University of Economics,
e-mail: latov@mail.ru

In the 1918-1928 an institutional search is carried out in Russia - search of this type of economic policy, which would bring the country out of the systemic crisis. The victory of the Bolsheviks led eventually to the alternative modernization - an attempt to solve the same problems that have

¹ При подготовке статьи использовались материалы профессора факультета экономики Хьюстонского университета (США) Пола Грегори, который является в настоящее время одним из ведущих зарубежных экономистов-советологов.

considered by the countries of first and second levels of capitalism development, but by means of diametrically different methods: no transformation of the market mechanism, but its complete replacement by policy management mechanism. The modernization program of the Russian economy was born, not only and not so much on theoretical reflection, as of the daily business practices of the "Bolshevik experiment". Communist ideology has played in the choice of these methods a significant, but not decisive role, on the contrary, the alternative modernization practice led to "adjustment" the ideology to a real opportunity.

Keywords: *institutional economic history; the Russian civilization; power-property; institutional competition; overtaking development; economics of the Civil War; NEP; collectivization; retroprediction; the Soviet economy.*

JEL: N10, N30, N50.

В текущем 2013 г. можно отметить «круглый» или «полукруглый» юбилей сразу нескольких ключевых событий эпохи жестоких социально-экономических «экспериментов» начала прошлого столетия:

- 95-летие начала Гражданской войны и провозглашения политики военного коммунизма;
- 90-летие завершения Гражданской войны (официально ее завершение датируют 1922 г., однако на самом деле последняя территория, занятая белыми войсками, Якутия, была отбита красными только в 1923 г.);
- 85-летие завершения НЭПа и начала Великого Перелома;
- 80-летие «голодомора», ставшего одним из результатов насильственной коллективизации.

Эти четыре юбилея дают веский повод поразмышлять о причинах того, почему за 15 лет Россия пережила 3 качественно разных типа экономической политики (а если считать не-большевистские режимы времен Гражданской войны, то даже 4 или 5 типов), каждый из которых давал свой «ответ» на «вызов» времени.

Неизменной чертой всего советского периода являлась «ведущая роль» (по существу, диктаторская власть) Коммунистической партии, поскольку все другие партии, которые участвовали в революциях 1917 г., очень быстро «вышли из игры». Советская экономическая система должна была соответствовать основным ценностям коммунистической идеологии: партийное руководство, плановая экономика, государственная собственность. Однако коммунистическая идеология далеко не сразу стала догмой. Вплоть до 1930-х гг. большевики находились в поиске, исход которого не был жестко детерминирован, как, впрочем, и сама политическая победа большевиков. У общества всегда сохраняется возможность выбора – широкий или узкий коридор возможностей.

Экономический провал военного коммунизма. Социально-экономическую историю Гражданской войны обычно сводят к политике военного коммунизма, хотя значительная (а временами – подавляющая) часть территории страны контролировалась белыми правительствами, которые по идее тоже должны были как-то управлять экономикой. Парадоксально: «белогвардейская» власть была, а «белогвардейской» экономической политики в общем-то и не было. Отказ от решения острых проблем до военной победы над большевиками был возведен белыми в принцип, следование которому делало эту победу невозможной (или, по крайней мере, очень трудной). Во главе белых правительств стояли профессиональные военные (Колчак, Деникин, Юденич, Миллер, Врангель), которые за редким исключением не понимали значения социально-экономических реформ. В частности, аграрная политика белых на «освобожденных» территориях сводилась в основном к принудительным реквизициям продуктов (что по существу не отличалось от большевистской продразверстки) и к муссированию лозунгов защиты законных прав частной собственности (т.е. отмены «черного передела») до грядущего созыва Учредительного собрания, который примет, наконец, легитимные

решения по всем наболевшим проблемам. Лишь в самом конце Гражданской войны, когда в 1920 г. белая армия Врангеля контролировала только Крым и Таврию, была сделана попытка перейти от «непредрешенчества» к более внятной формулировке социально-экономической программы белого движения². Но передача земли крестьянам в частную собственность при условии выплаты 1/5 урожая в течение 25 лет (по «Приказу о земле» от 25 мая 1920 г.) совершенно не вызвала одобрения крестьян, предпочитавших получить от большевиков «всё и сразу».

Целью Октябрьской революции большевиков было установление нового социального порядка, основные принципы которого были намечены задолго до революции. Поэтому самым первым актом большевиков стал Декрет о Земле от 8 ноября 1917 г., которым они национализировали землю, уничтожив оставшиеся крупные имения. Строго говоря, тем самым узаконивалось то уравнилельное перераспределение земли, которое крестьяне сами провели в период упадка центральной власти сразу после Февральской революции. Одновременно началась национализация промышленности – реально большевиками изначально были поставлены под прямой государственный контроль только «командные высоты»: банковская сфера, закупка и хранение зерна, транспорт, нефтяная и военная промышленность.

К середине 1918 г. большевики оказались вынуждены сражаться против белых и их иностранных союзников. Был критический период, когда большевики удерживали территорию, на которой находились, как писали советские историки, лишь 10% запасов угля, 25% чугунолитейных предприятий и менее 50% зерновых площадей бывшей Российской империи (*Виноградов, 1976*). Так как для финансирования войны большевики активно печатали деньги, цены выросли в 8000 раз, наблюдалось значительное распространение бартера. В ситуации острого военного кризиса в 1918 г. большевики ввели систему военного коммунизма: деньги были в сущности исключены из оборота, частная торговля отменена, рабочие – милитаризованы, а сельскохозяйственная продукция сверх прожиточного минимума у крестьян стала принудительно изыматься.

Ограничения на торговлю хлебом как основным продуктом питания появились в России еще во время Первой мировой войны, когда в декабре 1916 г. царское правительство ввело продовольственную разверстку – обязательные госпоставки сельскохозяйственной продукции по фиксированным ценам. В марте 1917 г. Временное правительство сделало следующий шаг, введя хлебную монополию: государство декретировало свое право изымать у крестьян весь хлеб (за вычетом необходимого на личное потребление) и полностью запретило торговлю хлебом. Большевики приняли эстафету огосударствления хлебного рынка. Согласно Декрету от 9 мая 1918 г., все, имевшие излишек хлеба и не заявившие о нём, объявлялись «врагами народа», подлежали революционному суду и тюремному заключению, а также, само собой, бесплатной реквизиции хлеба. К излишкам первоначально относили то, что превышало 12 пудов зерна на едока, необходимых для посева и еды, но позднее к излишкам стали относить и значительную часть необходимого продукта. Наркомпрод осуществлял распределение собранного продовольствия и сельскохозяйственного сырья по губерниям в соответствии с их потребностями (точнее, исходя из ресурсов и информации об этих потребностях).

Для выявления хлеба, скрываемого «врагами народа», в деревни из городов посылали вооруженные продотряды. Насильственные конфискации окончательно провели рыночную черту между городом и деревней: крестьяне получали из города только 12-15% довоенных поставок в обмен на отбираемое зерно. Естественной реакцией на эту систему неэквивалентного обмена стали массовые крестьянские бунты и бурное развитие теневой торговли – мешочничества.

В городской экономике к 1920 г. были национализированы около 37 тыс. предприятий (примерно половина из них – мелкие). Перепись промышленных предприятий 1920 г. показала, что на более чем 5 тыс. национализированных предприятий работал только один работник (*Nove, 1969. P. 70*). Крупные

² О врангелевских экономических реформах см., например (*Карпенко, 1993; Калягин, 2006*).

предприятия якобы координировались Верховным Советом Народного Хозяйства (ВСНХ), но на самом деле планирование и контроль осуществлялись в очень малых масштабах. Первой попыткой национального экономического планирования стал план ГОЭРЛО (план электрификации всей страны), принятый лишь в декабре 1920 г.

Важной чертой военного коммунизма была милитаризация труда (см., например, (Борисова, 2001)). Объектом мобилизации стало все взрослое население страны. Трудовая мобилизация, подобно призыву в армию, осуществлялась по годам рождения через биржи труда и специальные агентства, которые занимались регистрацией и распределением работников в соответствии с указаниями Главкомтруда. Существовала единая тарифная сетка оплаты труда, в соответствии с которой все трудящиеся были разбиты на 35 разрядов. В качестве зарплаты выдавались дифференцированные продуктовые пайки. Контроль рабочей силы происходил в полувоенном режиме. Согласно декрету от 28 ноября 1919 г., трудовых дезертиров сурово наказывали – государственные рабочие и служащие, таким образом, работали в условиях военной дисциплины.

Недостаточный размер трудового пайка и ненадежность снабжения им способствовали широкому развитию дезертирства. На IX съезде РКП(б) Л. Д. Троцкий отмечал, что из 1.150 тыс. рабочих, занятых в важнейших отраслях промышленности, 300 тыс. дезертировали³. Меры борьбы с уклоняющимися от трудовой повинности и дезертирами были достаточно суровы, отражая законы военного времени. Тем не менее процессы эти приостановить не удалось, так как заработная плата, по данным Наркомтруда, обеспечивала лишь 50% физиологического минимума в Москве и только 23% – в других городах⁴. Чтобы выжить, люди стремились переехать из голодающих городов в более сытую деревню. В результате количество городского населения в 1917-1920 гг. сократилось в России более чем вдвое – с 2,6 млн. до 1,2 млн. человек (Nove, 1969. P. 70).

Таблица 1

Упадок экономики России в военный период

Экономические показатели	Доля показателей 1920 г. от показателей 1913 г., %
Промышленное производство	20
Сельскохозяйственное производство	64
Транспортные перевозки	22
Экспорт	0,1
Импорт	2,1

Составлено по: (Nutter, 1963. P. 165; Kaser, 1969. P. 523-526).

Табл. 1 демонстрирует поразительный экономический провал в период военного коммунизма. Впрочем, к 1921 г. большевики смогли победоносно завершить Гражданскую войну, хотя и в наши дни трудно сказать, была ли эта победа достигнута *благодаря* военному коммунизму или *вопреки* ему. На территориях, контролируемых в основном белыми (например, в Крыму), экономика пришла в такой же упадок, главными причинами которого, несомненно, были смута и разрушительная война.

Согласно распространенной точке зрения, сформулированной, например, британскими историками М. Доббом и Е. Х. Карром, военный коммунизм являлся вынужденной мерой советского правительства в годы Гражданской войны — изначально большевики отнюдь не собирались за считанные месяцы огосударствлять все, что только можно. Идеологические оправдания военного коммунизма (как, например, у Н. И. Бухарина в «Азбуке коммунизма» и «Экономике переходного периода» (Бухарин и Преображенский, 1919; Бухарин, 1920)), с этой точки зрения, были только «полетом фантазии левых». Позже многие ученые (в том числе из стран «социалистического лагеря») стали утверждать обратное: военный коммунизм был

³ См.: Девятый съезд РКП(б). (1960). Протоколы. М.: Госполитиздат, с. 93.

⁴ См.: Кульминация «военного коммунизма» (1989) // *Экономика и организация промышленного производства*, № 1, с. 172.

идеологическим шагом наивного большевистского руководства, сознательно стремящегося создать коммунистическую экономику буквально в один миг⁵. Вероятно, истина находится посередине – объективные требования военного времени наложились на субъективное «революционное нетерпение».

Несомненным фактом является то, что в условиях мирного времени меры военного коммунизма оказались решительно контрпродуктивными. В 1920 г., когда Гражданская война подходила к концу, профсоюзы начали восставать против гиперцентрализации производства и воинской повинности работников. Разочаровавшиеся в большевиках крестьяне требовали отмены государственной монополии на зерно, «голосуя обрезаем». Последним ударом по военному коммунизму оказалось восстание моряков в Кронштадте в 1921 г., которое могло стать началом массовых антибольшевистских восстаний в армии, состоящей в основном из вчерашних крестьян. Поэтому советское руководство хотя и жестоко подавило мятежи, но одновременно выполнило требования восставших – поспешно отменило продразверстку и перешло от военного коммунизма к новой экономической политике (НЭПу).

«Зеленая» альтернатива в Гражданской войне. Если взглянуть на социально-экономические события времен Гражданской войны как на институциональную конкуренцию, то их можно интерпретировать как противоборство трех моделей – красной (военный коммунизм), белой («непредрешенчество») и зеленой («мешочничество»).

Во время войны город нуждался в продуктах сельского хозяйства сильнее, чем деревня в промтоварах, а потому «невидимая рука» рынка обеспечивала преимущества деревни. Поэтому любая официальная власть – как красная, так и белая – была вынуждена принуждать крестьян к неэквивалентному (с точки зрения рынка) обмену. Парадокс заключается в том, что та социально-экономическая модель, которая больше всего нравилась большинству в крестьянской России, – анархическая зеленая – была в политическом отношении наиболее аморфной и в военном отношении самой слабой. За двумя другими моделями стояли сильные армии, но обе эти системы, мягко говоря, не пользовались популярностью.

Про неприятие крестьянами «красной» политики военного коммунизма хорошо известно. На протяжении всей Гражданской войны на территории Советской России постоянно вспыхивали крестьянские мятежи под лозунгами отмены продразверстки и Советской власти без коммунистов. Реализовав долгожданный «черный передел», крестьяне упорно не желали «задарма» делиться с новой властью продуктами своего труда.

В то же время на территориях, занятых белыми армиями, крестьяне тоже часто поднимали восстания (особенно в Сибири и на Дальнем Востоке). Это связано с тем, что противники большевиков оказались не в состоянии доступно для масс сформулировать свои социально-экономические цели и, главное, подкрепить слова делом. Такая политика делала «непредрешенческую» модель наименее привлекательной для крестьян.

Самая привлекательная для крестьян модель экономики была связана с «мешочничеством» — массовой нелегальной деятельностью мелких продовольственных перекупщиков (спекулянтов). Мешочничество достигло расцвета еще до прихода к власти большевиков⁶. Почти сразу же после введения ограничений на торговлю хлебом появились предприимчивые крестьяне, которые скупали зерно в деревне и контрабандой везли ее в город, зарабатывая «рубль прибыли на рубль капитала» (Павлюченков, 1997. С. 230). Еще летом 1917 г.

⁵ Мнение, что военный коммунизм был принят по идеологическим причинам, высказывалось, например, венгерским историком Л. Самуэли (Szamuely, 1974. P. 7-62). Советская официальная историография резко выступала против такой точки зрения, объявляя ее «буржуазными фальсификациями» (см., например, (Виноградов, 1976. С. 251-252). В советологической литературе с обсуждением этой проблемы можно ознакомиться, например, по работе (Malle, 1985. Ch. 1).

⁶ Теоретическое осмысление материалов о теневой экономике эпохи военного коммунизма началось уже в 1920-е гг. (Вайсберг, 1925; Кондратьев, 1991. С. 307-310). Из более современных исследований по этой проблеме см., например, (Давыдов, 1994. С. 41-54; Павлюченков, 1997. С. 229-244).

Временное правительство начало устанавливать заградительные отряды, которые перекрывали мешочникам доступ в города. Политика военного коммунизма придала мешочничеству совершенно фантастические масштабы. Хотя, согласно правительственным распоряжениям, Наркомпрод должен был собирать и затем распределять все хлебопродукты, фактически в руки советских органов власти попадало первоначально менее 1/3 собранного хлеба. «...Только наименьшая часть сельскохозяйственной продукции попадала в снабженческие органы государства, а большая доля уходила на подпольный рынок» (Вайсберг, 1925. С. 126), где цена в несколько раз превышала предписанный государством уровень.



Рис. 1. Хлебозаготовки Наркомпрода и закупки хлеба горожанами на «вольном» рынке
Составлено по: (Дмитриенко, 1966. С. 228).

Большевистское руководство понимало неэффективность проводимой политики, но интерпретировало создавшуюся ситуацию в привычных для него терминах классовой борьбы. Можно вспомнить опубликованную в «Правде» в ноябре 1919 г. программную статью «Экономика и политика в эпоху диктатуры пролетариата», где В. И. Ленин писал: «Вот тот крестьянин, который дал в 1918-1919 году голодным рабочим городов 40 миллионов пудов хлеба по твердым, государственным, ценам, в руки государственных органов, ...вот этот крестьянин есть крестьянин трудящийся, полноправный товарищ социалиста-рабочего... А вот тот крестьянин, который продал из-под полы 40 миллионов пудов хлеба по цене вдесятеро более высокой, чем государственная, ...надувая государство, ...вот этот крестьянин есть спекулянт, союзник капиталиста, есть враг рабочего, есть эксплуататор» (Ленин. Т. 39. С. 278)⁷. В реальной жизни подобной четкой поляризации не было, крестьянин-трудящийся и крестьянин-спекулянт чаще всего оказывался одним и тем же лицом. Отдав за бесценок под дулом винтовок продотрядовцев часть своего урожая, другую – и большую – его часть крестьянин с выгодой продавал приезжавшим из города мешочникам.

Процесс «конкуренции» Наркомпрода и мешочников в борьбе за хлеб хорошо иллюстрируется статистическими данными о динамике хлебозаготовок и хлебозакупок в 1918-1921 гг. (см. рис. 1): в начальный период через Наркомпрод проходило менее ¼ хлебопродуктов, и лишь к концу Гражданской войны большевикам удалось добиться контроля над ¾ хлебопродуктов, что закономерно вызвало взрыв крестьянского недовольства.

Мешочниками становились как горожане, так и крестьяне из числа людей «пассионарного» склада характера: в этой профессии знание рыночной конъюнктуры необходимым образом сочеталось с недюжинной физической силой, умением постоять за себя и находить общий язык с кем угодно. Некоторая часть мешочников обеспечивала продуктами только себя и своих близких, но большинство рассматривало это занятие как профессию, приносящую прибыль. Именно мешочники стали той едва ли не единственной социальной группой, которая

⁷ В черновых заметках руководителя Советской России есть еще более заостренная формулировка: «Свободная торговля хлебом есть государственное преступление» (Ленин. Т. 39. С. 449).

выиграла от политики военного коммунизма, накопив первоначальный капитал для легального бизнеса в период НЭПа. Ликвидировав предпринимательский класс дореволюционной России, большевики, сами того не желая, создали новых предпринимателей, гораздо менее обремененных традициями «честного бизнеса».

«Мешочническая» модель экономики сформировала и определенную военно-политическую оппозицию официальной власти как красных, так и белых. Речь идет об «атаманщине», часто называемой зеленым движением, - массовом политическом бандитизме под лозунгами защиты крестьян от государственного насилия. Чаще всего атаманы ограничивались уничтожением красных продотрядов и белых фуражирских команд, но нередко им удавалось полностью подавить официальную власть и захватить контроль над обширной территорией. Ярким примером зеленой альтернативы является анархистская «Махновия» на юге Украины, просуществовавшая несколько месяцев в 1919 и 1920 гг.

Екатеринославская губерния, база махновского движения, была одной из наиболее рыночных в России (*Шубин, 1998. С. 24*). Естественно, что в условиях войны любая власть (и красная, и белая) рассматривала такой район как объект насильственных реквизиций. Наоборот, для самих крестьян наилучшим было бы отсутствие любой регулярной власти, мешавшей обогащаться на стихийном товарообмене с голодающим городом. Именно такой порядок и стремился обеспечить Нестор Махно, самый знаменитый атаман Гражданской войны, предлагавший рабочим налаживать добровольный прямой продуктообмен с крестьянами без опоры на какие-либо государственные структуры (*Шубин, 1998. С. 110-113*). Отмена продразверстки и свободная торговля были лозунгами и других зеленых атаманов, которым удавалось в 1920-1922 гг. на какой-то срок захватить власть в некоторых регионах, – например, Антонова в Тамбовской губернии и руководителей Западно-Сибирского восстания (см., например (*Савченко, 2011*)).

Анархистская модель самоуправляющейся и самоорганизующейся экономики объективно обеспечивала полную свободу рук владельцам товарных запасов хлеба и торговцам-перекупщикам. Поэтому Махно и другие атаманы зеленого движения имели в глазах крестьян-товаропроизводителей несомненные преимущества и перед красными, и перед белыми.

Конечно, в долгосрочном аспекте «зеленая альтернатива» (анархистский «рыночный социализм») была заведомо нежизнеспособна: в отсталой аграрной стране, экономика которой к тому же сильно разрушена в результате двух войн и двух революций, осуществить экономический рост можно только за счет активного перераспределения ресурсов сельского хозяйства на нужды промышленности. К тому же среди зеленых атаманов никто не смог стать политическим лидером национального уровня. Поэтому зеленое движение, пик которого пришелся на 1920-1921 гг., было обречено на поражение. Крестьянство оказалось вынуждено признать большевистский режим как *second best* (или, скорее, как меньшее зло).

Проблематичные успехи НЭПа. С самого начала провозглашения НЭПа у этой экономической политики был двойственный статус – то ли временная вынужденная мера, то ли долгосрочная стратегия. Даже В.И. Ленин в своих публичных выступлениях колебался в оценках. То он оправдывал НЭП перед лицом разгневанных членов партии «как временную передышку, как шаг назад, для того, чтобы сделать два шага вперед». То заявлял, что «военный коммунизм» был вынужден войной и разорением. Он не был и не мог быть отвечающей хозяйственным задачам пролетариата политикой. Он был временной мерой» (*Ленин. Т. 32. С. 321*)⁸. В последние месяцы активной жизнедеятельности В.

⁸ В зарубежной советологической литературе высказывалось мнение (*Roberts, 1974. P. 36-41*), что это высказывание не отражает реальной точки зрения Ленина, который на самом деле рассматривал военный коммунизм как, в сущности, правильное развитие, от которого пришлось отказаться в результате восстаний 1920-1921 гг. Робертс указывал, что те объяснения, которые использовал Ленин, чтобы оправдать отход от военного коммунизма с идеологической точки зрения, не были бы необходимыми, если бы военный коммунизм был бы просто временной мерой военного периода. Полемизируя с этим мнением, отметим, что в «Очередных задачах Советской власти» еще в апреле 1918 г. В. И. Ленин призывал не увлекаться экспроприациями, а перенести центр тяжести на организацию реального учета и контроля. Как в 1918 г., так и в 1921 г. было очень много таких коммунистов, которые видели сущность коммунистического строительства *только* в огосударствлении и которых В. И. Ленин пытался переубедить.

И. Ленин начал склоняться к «полной перемене точки зрения на социализм», однако его уход из жизни заставил политических лидеров Советской России самостоятельно выбирать путь развития страны. Колебания в понимании стратегии и тактики социально-экономического развития страны длились до Великого Перелома 1928-1929 гг.

НЭП стал по существу первым в мировой истории опытом смешанной экономики — соединения в условиях мирного времени частного предпринимательства и активного государственного регулирования. Сельское хозяйство оставалось в руках крестьян, существенная часть промышленности, не относящаяся к «командным высотам», была денационализирована. Около 3/4 промышленности оставались национализированными, включая топливную, металлургическую, военную промышленность; под полным государственным контролем остались транспорт, банковский сектор и международная торговля.

Хотя плановые учреждения предоставляли государственным производственным объединениям (трестам) «контрольные цифры», в целом экономика НЭПа не была плановой. Ограниченное физическое планирование осуществлялось Комитетом государственных заказов, который размещал заказы через ВСНХ. Народный комиссариат финансов являлся более сильным учреждением — не случайно современники говорили о «диктатуре Наркомфина». Центральный банк открылся вновь в 1921 г. и выпустил новую стабилизированную валюту, советский червонец, который стал последней российской конвертируемой валютой вплоть до 1990-х гг. В период НЭПа крестьяне имели право продавать свою продукцию нэпманам или государственным снабженческими организациями — три самые крупные из них («Центросоюз», «Хлебоцентр» и «Союзхлеб») возглавлялись А. Микояном, наркомом торговли. Политбюро устанавливало нормы по хлебозаготовкам для снабженческих кампаний (а не для крестьян) и очень тщательно следило за заготовками по отчетам снабженческих организаций и собственной сети информаторов.

В период НЭПа восстановительный экономический рост был стремителен. Как в промышленности, так и в сельском хозяйстве к 1928 г. оказались достигнуты результаты, в основном превышающие довоенные показатели (см. табл. 2). Однако, несмотря на выдающийся прогресс, советское правительство через 7 лет после провозглашения НЭПа отказалось от него в пользу радикально иной социально-экономической политики.

Таблица 2

Уровень выпуска СССР 1928 г. в процентах от выпуска 1913 г.

Экономические показатели	Доля показателей 1928 г. от показателей 1913 г., %
Национальный доход	
- в ценах 1913 г.	117
- в ценах 1926-1927 гг.	119
Промышленное производство	
- в ценах 1913 г.	129
- в ценах 1926-1927 гг.	139-143
Сельскохозяйственное производство в ценах 1926-1927 гг.	111
Производство отдельных продуктов в натуральном выражении	
- зерно	87
- чугун	79
- сталь	102
- уголь	122
- грузооборот	104
- электричество	203
Экспорт	38
Импорт	49

Составлено по: (Байнштейн, 1969. С. 102; Davies, 1977. P. 63; Wheatcroft, 1977. P. 23; Wheatcroft, 1979; Bergson, 1961. P. 7; Kaser, 1969. P. 523-526).

Часто утверждают, что отказ от НЭПа произошел в период очевидного пика успеха этой политики. Но на самом деле успехи НЭПа не следует переоценивать.

Прежде всего, НЭП так и не получил идеологического обоснования как эффективной стратегии социалистического строительства. Очень большое число большевиков рассматривали НЭП как угрозу сущности коммунизма. По их мнению, Ленин предпринял «шаг назад», и теперь, после достижения политической и экономической стабильности, настало время делать «два шага вперед».

НЭП был ущербен, поскольку закреплял расщепление страны на «полу-социалистический» город и «антикоммунистическую» деревню, где жило большинство населения страны. В 1917 г. население Советской России составляло 163 млн., из которых 134 млн. жили в сельской местности, но только 494 крестьянина были членами коммунистической партии. Это отчуждение деревни от коммунистической идеологии сохранялось и в дальнейшем: по состоянию на 1 октября 1928 г. из 1,4 млн. членов и кандидатов в члены ВКП(б) только 198 тыс. классифицировались как крестьяне или сельскохозяйственные рабочие. Многие деревни никогда не видели ни одного коммуниста, кроме как случайно приехавшего чиновника. Секретные отчеты ВЧК-ОГПУ, в которых деревня изображалась бунтарской и враждебной, стали своеобразной призмой, сквозь которую партийное руководство СССР с недоверием смотрело на советскую деревню⁹. В этих секретных отчетах ясно обозначалось крестьянское неприятие Советской власти, которая по-прежнему воспринималась чаще всего как меньшее зло.

Самое главное, НЭП был успешен в обеспечении восстановительного роста, однако существовали большие сомнения в том, сможет ли он обеспечить объективно необходимый качественный скачок в социально-экономическом развитии.

Критики НЭПа утверждали, что к концу 1920-х гг. экономический подъем достиг своего предела в отсутствие значительных новых инвестиций. Основной капитал в тяжелой промышленности в 1924 г. оценивался на 23% ниже своего максимального показателя 1917 г., капитал был устаревшим и нуждался в замене. Военная индустрия оставалась слабой, что крайне беспокоило партийное руководство, не без оснований опасавшееся повторения иностранной интервенции.

Во второй половине 1920-х гг. начались проблемы и в сфере хлебозаготовок. Согласно официальной статистике, госзакупки хлеба упали с 10,6 млн. т в 1926/1927 г. до 10,1 млн. в 1927/1928, а затем до 9,35 млн. в 1928/1929 г. (Davies, 1989. P. 427); сокращение на 12% вынудило правительство СССР впервые за всю историю советского государства импортировать хлеб. Это был для Кремля тревожный сигнал, который обозначал кризис системы снабжения городской экономики продовольствием, а также уменьшение экспортных возможностей (как следствие – снижение средств на закупку за рубежом нового оборудования). Уже в октябре 1927 г. начали проводиться первые крупномасштабные чрезвычайные хлебозаготовки. Партийные работники и уполномоченные лица от «органов» были посланы в деревни; представители местной и региональной партийной власти лично назначены ответственными за заготовки; на дорогах выставлены дорожные контрольно-пропускные пункты; зерно, продаваемое на местных рынках, конфисковано; крестьяне арестовывались за поджог зерна и за частную торговлю зерном. Как и следовало ожидать, чрезвычайные меры, напоминавшие о военном коммунизме, не способствовали росту хлебозаготовок и вызвали недовольство крестьян. Эти события стали началом конца НЭПа.

Поиск модели развития. Социально-экономическая история СССР рассматривается обычно как противоборство субъективистского коммунистического доктринерства и объективных жизненных реалий. Но не следует преувеличивать «вину» марксизма в достижениях и провалах советской системы – хотя бы по той причине, что советская экономика оказалась перед лицом таких задач, о которых основоположники марксизма заведомо ничего не писали. Ведь К. Маркс был

⁹ См.: Советская деревня глазами ВЧК-ОГПУ-НКВД. Под ред. А. Береловича, Б. Данилова. 2000. Т. 2. 1922-1929. М.: РОССПЭН.

убежден, что коммунистическая революция произойдет в высокоразвитых странах. Фактически же РКП(б) захватила власть в «среднеслабой» стране, которая даже не завершила первичной индустриализации.

В 1920-е гг. партийное руководство СССР объективно решало проблемы не столько «коммунистического строительства», сколько догоняющего развития, – те проблемы, которые приняли всемирные масштабы в 1950-1960-е гг., после появления массы «новорожденных» государств стран «третьего мира». Поэтому для понимания институционального выбора СССР, очень надолго определившего пути развития страны, полезно сопоставить развитие нашей страны с парадигмами экономической теории развития (economics of development) (см. табл. 3) (Нуреев, 2008).

Таблица 3

Аналогии между подходами к проблеме «первоначального социалистического накопления» в СССР 1920-х гг. и парадигмами экономической теории развития 1950-2000-х гг.

Характеристики парадигм	Кейнсианский подход	Неоклассический подход	Традиционно-институциональный подход	Неоинституциональный подход	Леворадикальный подход
Разработчики парадигмы	Х. Чинери, 1960-е гг.	У. А. Льюис, 1960-е гг.	Г. Мюрдаль, 1960-е гг.	Э. де Сото, 1980-е гг.	А. Эммануэль, 1960-е гг.
Главная проблема модернизации	Нехватка финансовых (инвестиционных) ресурсов	Нехватка трудовых ресурсов в современном секторе	Низкое качество управления и трудовых ресурсов	Слабая защита прав собственности, рентоискательство вместо конкуренции	Тормозящее влияние капиталистической мир-системы
Метод решения главной проблемы	Внешние займы на мировом финансовом рынке	Перелив рабочей силы из традиционного сектора в современный сектор	Формирование «нового человека» - повышение уровня жизни наиболее бедных слоев населения	Защита прав собственности предпринимателей	Самодостаточное национальное экономическое развитие
Близкие подходы к «первоначальному социалистическому накоплению»	«Линия Красина»: предоставление концессий, наращивание экспорта	«Линия Троцкого» (концепция Е. А. Преображенского): госзакупки зерна по заниженным ценам	«Линия Бухарина»: призывы крестьян к «обогащению», пропаганда культурной революции и «врастания крестьянина в социализм»	Некоторые идеи «позднего» Ленина (о «строе цивилизованных кооператоров»)	«Линия Сталина» во время «холодной войны»
Препятствия реализации в СССР 1920-1930-х гг.	Экономическая блокада со стороны развитых стран	Необходимость преодолеть сопротивление крестьянства	Нацеленность на быстрые успехи, в то время как формирование «нового человека» происходит медленно	Массовый правовой нигилизм, негативное отношение к предпринимательству	Слабое развитие многих отраслей промышленности

Из идей пяти основных парадигм экономики развития в Советской России 1920-х гг. высказывались и хотя бы частично применялись в той или иной форме абсолютно все. Поскольку эти парадигмы в значительной степени дополняют друг друга, НЭП можно трактовать как своеобразную институциональную конкуренцию – нащупывание оптимального пути развития. Но к концу 1920-х пришлось выбирать, на какую из парадигм делать основную ставку. В результате в 1928-1929 гг. произошел отказ от НЭПа – отказ от развития смешанной экономики в пользу институтов командной экономики.

Если взглянуть на Великий Перелом с точки зрения проблем экономики развития, то он во многом теряет уникальность и предстает как своеобразная смесь неоклассического и традиционно-институционального подходов к решению задач догоняющего национального развития. Такой выбор, скорее всего, был неизбежен. Ведь для «большого толчка» при помощи крупных внешних займов не было политических условий: как гласит известный анекдот, советским дипломатам при обсуждении возможностей кредитов откровенно заявили, что после отказа от оплаты царского внешнего долга Советская Россия может рассчитывать только на «Капитал» Карла Маркса. До возможности самодостаточного развития «социалистический лагерь» дорастет только в 1950-е гг. А идея защиты прав собственности предприимчивых людей слишком противоречила национальному менталитету. Поэтому выбирать приходилось не столько набор инструментов модернизации, сколько методы их применения.

Предвосхищая идеи неоклассиков, партийное руководство организовало перелив ресурсов из традиционного сельского хозяйства в современную промышленность. Как и предлагали позже традиционные институционалисты, в советской социальной политике 1930-х гг. обращалось внимание на улучшение жизни самых бедных слоев города и деревни. Спецификой советского догоняющего развития стало активное применение насилия и правил «игры с нулевой суммой»: чтобы поднять индустрию, была «ограблена» деревня; чтобы добиться поддержки бедных, государство уничтожало «как класс» более состоятельные слои. Соотношение издержек и выгод советского догоняющего развития в результате оказалось не слишком эффективным.

В основу Великого Перелома легла стратегия по накоплению капитала, предложенная еще в середине 1920-х гг. «левыми уклонистами»-троцкистами (прежде всего, Е. А. Преображенским) (*Erlich, 1960; Spulber, 1964*). Троцкисты утверждали, что индустриализация требует, чтобы рабочая сила перетекала из деревни в город, где промышленные рабочие будут потреблять сельскохозяйственные излишки. Такое перераспределение могло осуществиться только в том случае, если крестьяне стали бы меньше потреблять (упал бы их уровень жизни), чтобы растущие города могли потреблять больше. Соответственно, Е. А. Преображенский предложил ввести государственную монополию на зерно, которая установила бы низкую закупочную цену (чтобы понизить доходы крестьян), перепродажу зерна по высоким розничным ценам и использование торговой прибыли для финансирования промышленных инвестиций. Преображенский предложил масштабное перемещение доходов из сельского хозяйства в промышленность, но не мог объяснить, с какой стати крестьяне станут продавать государству зерно по искусственно заниженным ценам. Партийное руководство смогло разрубить этот гордиев узел – оно ввело в модель Преображенского принудительную коллективизацию как метод обеспечения продаж сельхозтоваров по низкой цене.

Насильственная коллективизация как «выдавливание» ресурсов. В мае 1928 г. И. В. Сталин заявил, что выпуск зерна превысил довоенный уровень, но объем продаж зерна составлял лишь половину довоенных показателей из-за «кулацкой стачки». Выводы высшего партийного руководства во главе со Сталиным оказались следующими: если крестьяне намеренно саботировали функционирование системы, их следует насильственно подчинить советской власти.

Насильственная коллективизация была представлена как неизбежная реакция на крестьянский саботаж, призванная сохранить режим. Победа группы Сталина над «правыми уклонистами» (Бухарином и его сторонниками, которые выступали за продолжение стратегии НЭПа) позволила объявить весной 1929 г. масштабную программу по индустриализации и в конце 1929 г. – по форсированной коллективизации.

Незамедлительным следствием коллективизации стало падение в 1929-1933 гг. сельскохозяйственного производства. Это падение было особенно серьезным для животноводческого сектора, так как крестьяне сопротивлялись приказу перевести свой скот в недавно организованные колхозы и предпочитали его забивать, чтобы «на прощание» вволю наесться. Есть несколько оценок урожаев зерна в СССР в 1928-1940 гг. в гипотетических условиях «долгого НЭПа». Сравнение разных контрфактических (ретропрогнозных) оценок с данными реальной истории показывает, что, начиная с 1931-1932 гг., фактический сбор был более чем на 10% ниже, чем в любой контрфактической модели. Это доказывает, что принудительная коллективизация оказала сильное тормозящее влияние на сбор зерновых (Хантер и Ширмер, 1995). Хотя урожай зерна в годы коллективизации был относительно стабильным, продажи зерна в 1929-1933 гг. резко выросли (см. рис. 2) – частично за счет резкого падения количества скота, на корм которому была бы направлена часть зерна, продаваемого государству.

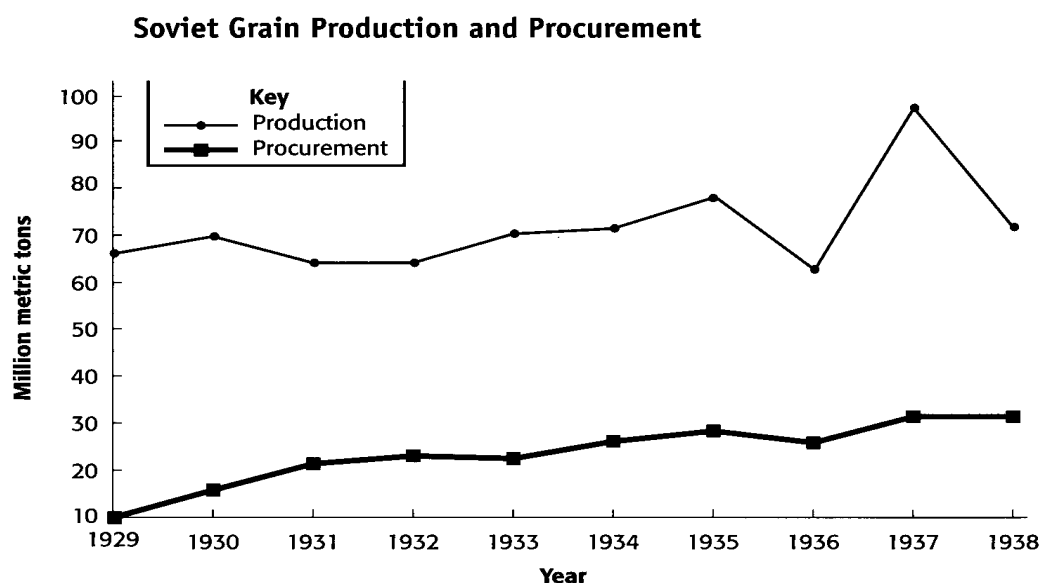


Рис. 2. Производство зерна и государственные хлебозаготовки в СССР 1929-1938 гг.

Источник: (Gregory and Stuart, 2001. P. 77).

Табл. 3 опровергает советский миф о добровольной коллективизации. До 1929 г. лишь небольшое количество крестьянских хозяйств хотели присоединиться к колхозам, но к 1931 г. более половины крестьянских хозяйств вошли в колхозы. Вряд ли главным стимулом вступления в колхоз были экономические преимущества крупного агропроизводства. Хотя коллективизация проводилась под лозунгом модернизации сельского хозяйства, средний уровень производства продуктов на протяжении 1930-х гг. особо не изменилось: если в высокоурожайном 1937 г. удалось собрать зерна на треть больше, чем в начале коллективизации, то в 1938 г. урожай упал до прежнего уровня. Главным стимулом для массового вступления крестьян в колхоз был скорее кнут, чем пряник.

Таблица 3

Рост колхозного сектора, 1918-1938 гг.

Год	Колхозы (тыс.)	Хозяйств в колхозах (тыс.)	Коллективизированные крестьянские хозяйства (%)
1918	1,6	16,4	0,1
1928	33,3	416,7	1,7
1929	57,0	1.007,7	3,9
1930	85,9	5.998,1	23,6
1931	211,1	12.033,2	52,7
1932	211,1	14.918,7	61,5
1935	245,4	17.334,9	83,2
1938	242,4	18.847,6	93,5

Источник: (Volin, 1970. P. 211).

Насильственная коллективизация вызвала едва ли не войну деревни против Советской власти. Отчеты советских спецслужб насчитывают около 13 тыс. крестьянских восстаний в 1929 г.; только в феврале было 736 массовых крестьянских демонстраций, в которых участвовали в общей сложности около четверти миллиона людей. В 1930 г. ОГПУ казнило более 20 тыс. крестьян (Хлевнюк, 1996. С. 17-19). Повторению массовых антисоветских восстаний, как в 1920-1921 гг., препятствовало главным образом отсутствие у крестьян оружия.

Руководство большевиков надеялось, что оно сможет найти союзников среди более бедных крестьян и настроить их против «богатых» кулаков. Партия более года обсуждала судьбу кулаков. Сталин представил свое решение в речи 27 декабря 1929 г.: «От политики ограничения эксплуататорских тенденций кулачества мы перешли к политике ликвидации кулачества, как класса... Конечно, нельзя его [кулака] пускать в колхоз. Нельзя, так как он является заклятым врагом колхозного движения». Поскольку не было сформулировано никаких объективных критериев, кто же является кулаком, «заклятым врагом» можно было объявить практически любого зажиточного крестьянина (не только богатого, но и середняка), хотя бы иногда использовавшего наемный труд. Курс на исключение кулаков из советских колхозов и на их ликвидацию означал казнь, депортацию или, в лучшем случае, анонимную жизнь в городах тех «неблагонадежных» крестьян, которые не верили в коммунизм и в период НЭПа пытались самостоятельно избавиться от бедности. Выдвижение в колхозах на руководящие посты политически надежных выходцев из бедноты создавало надежную опору для советской власти в деревне.

Разработанная современными историками-экономистами Л. Бородкиным и Л. Свищевым ретропрогнозная модель развития социальной дифференциации советских крестьян при сохранении НЭПа показала (Бородкин и Свищев, 1992), что Великий Перелом прервал начавшийся еще в годы Гражданской войны процесс массового осереднячивания деревни. При таком сценарии за 1924-1940 гг. посевы возросли бы примерно на 64-70%, а поголовье скота – на 41-50%. В реальной истории Великий Перелом привел к сильному спаду аграрного производства; поголовье скота, например, было восстановлено только в 1950-е гг.

Принудительное изъятие зерна у колхозников стало причиной катастрофического голода в ряде аграрных регионов страны, который достиг своего пика в 1932-1933 гг. Количество умерших и степень вины партийного руководства за этот «голодомор» остаются предметом острых дискуссий (в т.ч. с политическим оттенком) и в наши дни: наиболее объективной считается оценка в 7 млн. человек, из которых 3-4 млн. пришлось на Украину и 1-2 млн. на Казахстан. «Голодомор» прекрасно подтверждает концепцию А. Сена, что голодовки, как правило, связаны не с недостатком продуктов, а с институциональными «провалами». Урожаи 1932-1933 гг. не были особенно низкими, но крестьяне, насильственно загнанные в колхозы, не стремились выращивать и собирать больше, чем им нужно было самим для пропитания, полагая, что государство будет вынуждено смириться с сокращением хлебазаготовок. Именно таким образом крестьяне действовали в 1920

г., не желая тратить силы на выращивание продуктов, которые продотряды заберут почти даром. Но в 1930-е гг. партийное руководство оказалось более упорным и безжалостным – угроза голодной смерти не рассматривалась как повод для снижения обязательных хлебозаготовок.

Коллективизация инициировала большой приток рабочей силы на промышленные стройки, которая была хотя и малоквалифицированной, но зато дешевой или даже абсолютно бесплатной. С одной стороны, раскулачивание дало первый массовый приток бесплатной рабочей силы в ГУЛАГ. По состоянию 1 января 1933 г. лагеря содержали 334 тыс. заключенных, еще 1.142 тыс. проживали в специальных поселениях. Большинство из них были именно жертвами коллективизации (Khlevnyuk, 2001. P. 116)¹⁰. С другой стороны, загнанные в колхозы крестьяне начали стремиться уйти из голодающей деревни в города. Чтобы предотвратить обезлюдение агросферы, правительство при помощи паспортной системы создало «новое крепостное право», прикрепляющее колхозников к их рабочему месту: в 1932 г. была введена система прописки и внутренних паспортов, которые крестьянам не выдавались.

Проблема альтернативы Великому Перелому. До сих пор продолжаются дискуссии, в какой степени насильственная коллективизация была вызвана необходимостью решать экономические проблемы, а в какой – стремлением партийного руководства к политической победе над крестьянством.

Начиная с 1960-х гг. экономисты стали подвергать сомнению официальную советскую версию о кризисе хлебозаготовок из-за их «бойкотирования» злодейскими «кулаками». Как и во время продразверстки, в конце 1920-х гг. кризис хлебозаготовок существовал только по отношению к поставкам государству и не распространялся на весь сельскохозяйственный рынок. Он был вызван политикой государства в отношении цен, а не мифическими намерениями уничтожить советскую власть (Gregory and Mokhtari, 1993).

Утверждения о крестьянском «саботаже» опровергаются, что государственные закупочные цены были заметно ниже рыночных цен. В частности, в 1928/1929 сельскохозяйственном году государственные цены были вдвое ниже, чем цены на частных рынках. Поэтому вполне понятно, почему крестьяне продавали зерно частным торговцам, а не государству. После 1926/1927 года закупочные цены государства даже не покрывали средних издержек (Merl, 1981. P. 137-139), и многие крестьяне предпочитали символично сжигать зерно, чем перепродавать его государству.

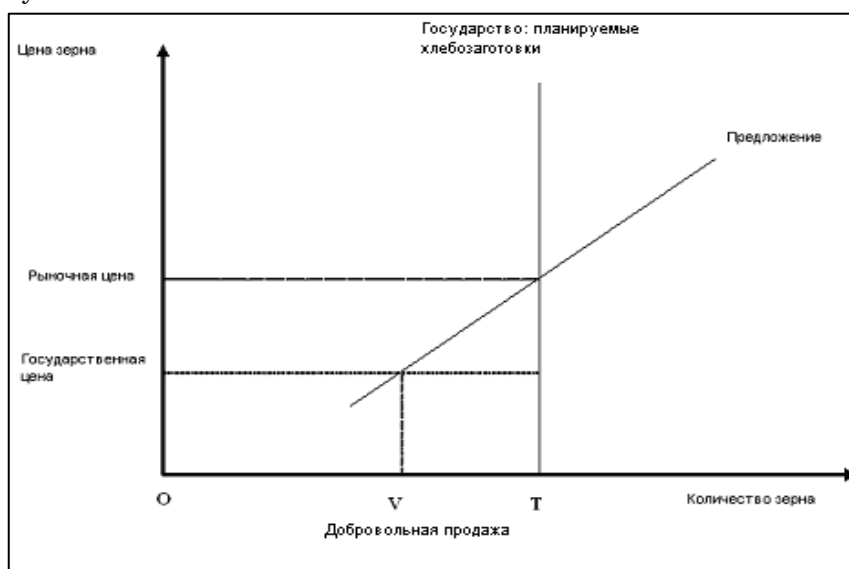


Рис. 3. Модель предложения советскими крестьянами зерна при различном уровне цен

¹⁰ См.: ГУЛАГ: Экономика принудительного труда. / Под ред. Л. И. Бородин, П. Грегори, О. В. Хлевнюка. 2005. М.: РОССПЭН.

Из рис. 3 видно, что государство было готово закупить ОТ единиц зерна по низкой государственной цене; однако государственными организациями по такой цене крестьяне добровольно поставили бы лишь ОВ единиц. Разница (VT) могла быть либо продана частным торговцам по цене выше государственной, либо пойти на корм скоту, могла быть съедена или даже сожжена, особенно если государственная цена зерна была ниже его себестоимости. Таким образом, рис. 3 говорит, что при недостаточно высокой цене государство может лишь силой обеспечить необходимый уровень хлебозаготовок. Насильственная коллективизация, проведенная партийным руководством во главе с И. В. Сталиным, создала институт, способный силой отбирать излишек у деревни. Рис. 2 показывает, что между 1929 и 1938 гг. хлебозаготовки неуклонно росли, несмотря на колебания урожая. Коллективизация действительно обеспечила полный государственный контроль над зерном.

«Выдавливание» ресурсов из деревни было, скорее всего, неизбежно. Однако сама насильственная коллективизация была во многом результатом скорее конкретных решений «шаг за шагом», чем некоего заранее составленного стратегического плана. Партийное руководство СССР в принципе понимало неизбежные издержки насильственной коллективизации, поэтому решение о ее проведении принималось нелегко.

Сам Е. А. Преображенский говорил: «Коллективизация – вот краеугольный камень [решения] проблемы. Предполагал ли я такую коллективизацию? Нет, не предполагал» (*Erlich, 1960. P. 177*). А американский экономист-советолог А. Эрлих прокомментировал это так: «Преображенский был достаточно осторожен, чтобы не добавить, что этого не предполагал и Сталин в самом разгаре дебатов по поводу индустриализации» (*Erlich, 1960. P. 144*). Даже некоторые большевистские лидеры прямо высказывались, что если бы крестьяне были готовы поставить государству зерно по заниженным ценам, то коллективизация не была бы необходимой. Именно так говорил А. Микоян в июне 1929 г.: «... Я убежден, что в отсутствие проблем с зерном вопрос о сильных коллективных хозяйствах... не был бы поставлен сегодня в таком масштабе и с такой силой... и если бы зерно имелось в изобилии, то настолько серьезного вопроса об организации колхозов и совхозов на сегодняшний день также не стояло бы»¹¹.

Вопрос в том, могли ли советские крестьяне согласиться поставлять зерно по заниженным ценам в обмен на сохранение самостоятельности своих хозяйств? Опыт стран Восточной Европы (например, Польши и Югославии) второй половины 1940-х – 1950-х гг. показывает, что коммунистический политический режим в принципе может отказаться от принудительной коллективизации сельского хозяйства. Однако в этих странах не было и особой необходимости «грабить» деревню ради подъема городской экономики, поскольку они могли опереться на помощь СССР.

Пока никто из экономистов-историков не разработал доказательного ретропрогноза, как Советская Россия смогла бы осуществить ускоренную индустриализацию без «ограбления» деревни¹². Есть, правда, интересное ретропрогнозное исследование британского экономиста-историка Р. Аллена: по его оценке, развитие институтов централизованного планирования и неограниченного кредитования действительно сильно способствовало промышленному экономическому росту в СССР, а вот варварская политика насильственной коллективизации дала лишь относительно небольшую добавку выпуска промышленной продукции (*Allen, 1997; 2003*). Однако его выводы подвергают критике (*Элман, 2007*), они пока не получили широкого признания. Поэтому вопрос о реальной альтернативе Великому Перелому остается открытым.

Когда к концу 1930-х гг. советская командно-административная система полностью качественно сформировалась, то возникшая система поразительно

¹¹ Это заявление Микояна было опубликовано в «Правде» за 27 июня 1929 г. (*Davies, 1989. P. 120*).

¹² Есть, правда, интересное ретропрогнозное исследование канадского экономиста-историка Р. Аллена, выводы которого пока не получили широкого признания. По его оценке, развитие институтов централизованного планирования и неограниченного кредитования сильно способствовало промышленному экономическому росту в СССР, а вот варварская политика насильственной коллективизации дала лишь относительно небольшую добавку выпуска промышленной продукции (*Allen, 1997*).

напоминала идеальную модель азиатского способа производства с типичными для него полным господством государственной власти-собственности, «тотальным контролем» и «тотальным подчинением» (К.-А. Виттфогель (*Wittfogel, 1957*)). Дальнейшее развитие советской экономики в течение полувека происходило в рамках относительно стабильной системы «правил игры», лишь некоторые из которых (например, постепенно демонтируемая «подсистема страха», как назвал ее Г. Х. Попов (*Попов, 1987*)) существенно изменялись. Решая проблемы догоняющего развития, партийное руководство выбрало «пакет» институтов, которые были относительно результативными (хотя и мало эффективными) в среднесрочной перспективе, однако в долгосрочной перспективе загоняли советское общество в тупик. Чтобы разорвать эту зависимость от предшествующего советского развития, в 1991 г. пришлось отказаться от советской системы как таковой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Борисова Л. В. (2001). Военный коммунизм: насилие как элемент хозяйственного механизма. М.: МОНФ.

Бородкин Л. И. и Свищев М. А. (1992). Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование иммитационно-альтернативных моделей // Россия и США на рубеже XIX–XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. М.: Наука, с. 348-365.

Бухарин Н. И. (1920). Экономика переходного периода. М.: Государственное издательство.

Бухарин Н. И. и Преображенский Е. А. (1919). Азбука коммунизма. М.: Государственное издательство.

Вайнштейн А. И. (1969). Народный доход России и СССР. М.: Наука.

Вайсберг Р. Е. (1925). Деньги и цены (Подпольный рынок в период «военного коммунизма»). М.: Издательство Госплана СССР.

Виноградов В. А. (1976). История социалистической экономики СССР. Т. 1. М.: Наука.

Грегори П. (2008). Политическая экономия сталинизма. 2-е изд. М.: РОССПЭН.

ГУЛАГ: Экономика принудительного труда. / Под ред. Л. И. Бородкина, П. Грегори и О. В. Хлевнюка. М.: РОССПЭН, 2005.

Давыдов А. Ю. (1994). Мещочничество и советская продовольственная диктатура. 1918-1922 годы // *Вопросы истории*, № 3, с. 41-54.

Девятый съезд РКП(б). Протоколы. М.: Госполитиздат, 1960.

Дмитриенко В. П. (1966). Некоторые итоги обобществления товарооборота в 1917-1920 гг. // *Исторические записки*, Т. 79. М.: Наука.

Дэй Р. Б. (2013). Троцкий и политика экономической изоляции. М.: Дело РАНХиГС.

Калягин А. В. (2006). Аграрная реформа П.Н. Врангеля (к вопросу отношения крестьянства) // Крым. Врангель. 1920 год. М.: Изд-во «Социально-политическая МЫСЛЬ», с. 100-115. (http://samara.gup.ru/elsfsbgup/nauka/statji/istor_st/kalyagin_av_st/kalyagin_agrarnaya_reforma_vrangelya.pdf).

Карпенко С. (1993). Врангель в Крыму: «левая политика правыми руками» // *Свободная мысль*, № 15, с. 110-116.

Кондратьев Н. Д. (1991). Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. М.: Наука.

Кульминация «военного коммунизма» // *Экономика и организация промышленного производства*, 1989, № 1.

Ленин В. И. Полное собрание сочинений. 5-е изд.

Ноув А. (1989). О судьбах нэпа // *Вопросы истории*, № 8, с. 172-176.

Нуреев Р. М. (2008). Экономика развития. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник. М.: Норма.

Павлюченков С. А. (1997). Военный коммунизм в России: власть и массы. М.: Русское книгоиздательское товарищество.

- Попов Г. Х. (1987). С точки зрения экономиста // *Наука и жизнь*, № 4.
- Савченко В. А. (2011). Атаманщина. Харьков: Фолио.
- Советская деревня глазами ВЧК-ОГПУ-НКВД. / Под ред. А. Береловича, Б. Данилова. Т. 2. 1922-1929. М.: РОССПЭН, 2000.
- Хантер Г. и Ширмер Я. (1995) Аграрная политика небольшевиков и альтернатива // *Отечественная история*, № 6.
- Хлевнюк О. (1996). Политбюро: Механизмы политической власти в 30-е годы. М.: РОССПЭН.
- Шубин А. (1998). Махно и махновское движение. М.: МИК.
- Эльман М. (2007). Советская индустриализация: выдающийся успех? (О книге Р. Аллена «От фермы к фабрике: реинтерпритация советской промышленной революции») // *Экономическая история. Обзор*. Вып. 13. М.: Издательство Московского университета. (<http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/OB13/ellman.pdf>).
- Эрлих А. (2010). Дискуссия об индустриализации в СССР (1924-1928). М.: Дело АНХ.
- Allen R. C. (1997). Capital Accumulation, the Soft Budget Constraint and Soviet Industrialization // *UBC Department of Economics Discussion Paper*. November. (<http://www.arts.ubc.ca/econ/dp9720.pdf>).
- Allen R. C. (2003). Farm to Factory: a Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution. Princeton: Princeton University Press.
- Bergson A. (1961). The Real National Income of Soviet Russia Since 1928. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Davies R. W. (1977). Soviet Industrial Production, 1928-1937: The Rival Estimates // *Centre for Russian and East European Studies Discussion Paper*, no. 18. University of Birmingham.
- Davies R. W. (1989). The Socialist Offence: The Collectivization of Agriculture. 1929-1930. Harvard University Press.
- Erlich A. (1960). The Soviet Industrialization Debate, 1924-1928. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gregory P. and Mokhtari M. (1993). State Grain Purchases, Relative Prices and the Soviet Grain Procurement Crisis // *Explorations in Economic History*, vol. 30. pp. 182-194.
- Gregory P. and Stuart R. (2001). Russian and Soviet Economic Performance and Structure. Boston: Addison Wesley Longman, Inc.
- Kaser M. (1969). A Volume Index of Soviet Foreign Trade // *Soviet Studies*, vol. 20, no. 4 (April).
- Khlevnyuk O. (2001). The Economy of the Gulag // *Behind the Facade of Stalin's Command Economy*. Ed. by P. Gregory. Hoover Institution Press, pp. 11-130.
- Malle S. (1985). The Economic Organization of War Communism, 1918-1921. Cambridge: Cambridge University Press.
- Merl S. (1981). Der Agrarmarkt und die Neue Ökonomische Politik. Oldenbourg: Munich.
- Nove A. (1969). An Economic History of the USSR. L., Penguin Press.
- Nutter G. W. (1963). The Soviet Economy: Retrospect and Prospect // *Political, Military and Economic Strategies in the Decade Ahead*. Ed. by D. Abshire and R. V. Allen. N.Y.: Praeger.
- Roberts P. C. (1974). Alienation and the Soviet Economy. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Spulber N. (1964). Soviet Strategy for Economic Growth. Bloomington: Indiana University Press.
- Szamuely L. (1974). First Models of the Socialist Economic Systems. Budapest: Akademiai Kiado.
- Volin L. (1970). A Century of Russian Agriculture. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Wittfogel K.-A. (1957). Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power.

New Haven.

Wheatcroft S. G. (1977). Grain Production Statistics in the USSR in the 1920s and 1930s // *Centre for Russian and East European Studies Discussion Paper*, no. 13. University of Birmingham.

Wheatcroft S. G. (1979). Soviet Agricultural Production, 1913-1940. Mimeographed.

REFERENCES

Borisov L. V. (2001). War communism: the violence as an element of the economic mechanism. M.: MPSF. (in Russian).

Borodkin L. I. and Svishchev M. A. (1992). Retroprediction of social dynamics pre-kolkhoz peasantry: the use of imitating-alternative models. Russia and the USA at the turn of the XIX-XX centuries. Mathematical methods in historical research. M.: Nauka, pp. 348-365. (in Russian).

Bukharin N. I. (1920). The transition economy. M.: State Publ. House. (in Russian).

Bukharin N. I. and Preobrazhensky E. A. (1919). ABC of Communism. M.: State Publ. House. (in Russian).

Weinstein A. I. (1969). The national income of Russia and the USSR. M.: Nauka. (in Russian).

Weisberg R. E. (1925). Money and prices (black market in a period of "war communism"). M.: Publ. House of the USSR State Planning Committee. (in Russian).

Vinogradov V. A. (1976). The history of the socialist economy of the USSR, vol. 1. M.: Nauka. (in Russian).

Gregory P. (2008). The political economy of Stalinism. 2nd ed. M.: ROSSPEN. (in Russian).

Gulag: Economy forced labor. / Ed. by L. I. Borodkin, P. Gregory, O. V. Khlevnyuk. M.: ROSSPEN, 2005. (in Russian).

Davydov A. Y. (1994). Private speculation and food Soviet dictatorship. 1918-1922. *Questions of history*, no. 3, pp. 41-54. (in Russian).

The Ninth Congress of the Russian Communist Party (Bolsheviks). Protocols. M. Gospolitizdat, 1960. (in Russian).

Dmitrienko V. P. (1966). Some results of the turnover socialization in the 1917-1920. *Historical Records*, vol 79. M.: Nauka. (in Russian).

Day R. B. (2013). Trotsky and the policy of economic isolation. M: Delo RANHiGS. (in Russian).

Kaliagin A. V. (2006). P. N. Wrangell's Agrarian reform (to the question of the peasantry attitude). Crimea. Wrangell. 1920. M.: Publ. House "Social-political thought", pp. 100-115. (in Russian).

Karpenko S. (1993). Wrangell in the Crimea: "left-wing politics right hands". *Free Thought*, no. 15, pp. 110-116. (in Russian).

Kondratiev N. D. (1991). Breads market and its regulation during the war and the revolution. M.: Nauka. (in Russian).

The culmination of "war communism". Economics and organization of industrial production, 1989, no. 1. (in Russian).

Lenin V. I. Collected Works. 5th ed. (in Russian).

Nouv A. (1989). On the fate of the NEP. *Questions of history*, no. 8, pp. 172-176. (in Russian).

Nureev R. M. (2008). Development economics. Development economics: models of market economy: a textbook. M. Norma. (in Russian).

Pavlyuchenkov S. A. (1997). War Communism in Russia: the power and masses. M.: Russian book publishing association. (in Russian).

Popov G. H. (1987). From the point of view of an economist. *Science and Life*, no. 4. (in Russian).

Savchenko V. A. (2011). Ataman. Kharkiv: Folio. (in Russian).

- Soviet village through the eyes of People's Commissariat of Internal Affairs. / Ed. by A. Berelovich, B. Danilov, vol. 2. 1922-1929. M.: ROSSPEN, 2000. (in Russian).
- Hunter G. and Schirmer J.* (1995). Neo-Bolsheviks agricultural policy and alternative. *National History*, no. 6. (in Russian).
- Khlevnyuk O.* (1996). Politburo: Mechanisms of political power in the 30s. M.: ROSSPEN. (in Russian).
- Shubin A.* (1998). Makhno and Makhno movement. M.: MIK. (in Russian).
- Ellman M.* (2007). Soviet industrialization: an outstanding success? (On the book "From farm to factory: reinterpretation of Soviet industrial revolution" by R. Allen). *Economic History Review*, vol. 13. M.: Publ. House of MSU. (<http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/OB13/ellman.pdf>). (in Russian).
- Ehrlich A.* (2010). The discussion about the industrialization of the USSR (1924-1928). M: Delo ANE. (in Russian).
- Allen R. C.* (1997). Capital Accumulation, the Soft Budget Constraint and Soviet Industrialization. *UBC Department of Economics Discussion Paper*. November. (<http://www.arts.ubc.ca/econ/dp9720.pdf>).
- Allen R. C.* (2003). Farm to Factory: a Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution. Princeton: Princeton University Press.
- Bergson A.* (1961). The Real National Income of Soviet Russia Since 1928. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Davies R. W.* (1977). Soviet Industrial Production, 1928-1937: The Rival Estimates. Centre for Russian and East European Studies Discussion Paper, no. 18. University of Birmingham.
- Davies R. W.* (1989). The Socialist Offence: The Collectivization of Agriculture. 1929-1930. Harvard University Press.
- Erlich A.* (1960). The Soviet Industrialization Debate, 1924-1928. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gregory P. and Mokhtari M.* (1993). State Grain Purchases, Relative Prices and the Soviet Grain Procurement Crisis. *Explorations in Economic History*, vol. 30. pp. 182-194.
- Gregory P. and Stuart R.* (2001). Russian and Soviet Economic Performance and Structure. Boston: Addison Wesley Longman, Inc.
- Kaser M.* (1969). A Volume Index of Soviet Foreign Trade. *Soviet Studies*, vol. 20, no. 4 (April).
- Khlevnyuk O.* (2001). The Economy of the Gulag. *Behind the Facade of Stalin's Command Economy*. Ed. by P. Gregory. Hoover Institution Press, pp. 11-130.
- Malle S.* (1985). The Economic Organization of War Communism, 1918-1921. Cambridge: Cambridge University Press.
- Merl S.* (1981). Der Agrarmarkt und die Neue Ökonomische Politik. Oldenbourg: Munich.
- Nove A.* (1969). An Economic History of the USSR. L., Penguin Press.
- Nutter G. W.* (1963). The Soviet Economy: Retrospect and Prospect. *Political, Military and Economic Strategies in the Decade Ahead*. Ed. by D. Abshire and R. V. Allen. N.Y.: Praeger.
- Roberts P. C.* (1974). Alienation and the Soviet Economy. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Spulber N.* (1964). Soviet Strategy for Economic Growth. Bloomington: Indiana University Press.
- Szamuely L.* (1974). First Models of the Socialist Economic Systems. Budapest: Akademiai Kiado.
- Volin L.* (1970). A Century of Russian Agriculture. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Wittfogel K.-A.* (1957). Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven.
- Wheatcroft S. G.* (1977). Grain Production Statistics in the USSR in the 1920s

and 1930s. Centre for Russian and East European Studies Discussion Paper, no. 13. University of Birmingham.

Wheatcroft S. G. (1979). Soviet Agricultural Production, 1913-1940. Mimeographed.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ¹

АВЕРКИЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук, преподаватель
кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет,
e-mail: lena_ch@bk.ru

БЕЛОКРЫЛОВ КИРИЛЛ АНАТОЛЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет,
e-mail: k.belokrylov@yandex.ru

Современные социальные и экономические институты пребывают в процессе трансформации и постоянной модернизации. Эти процессы имеют сложный многомерный содержательный характер. Новый смысл приобретают разнообразные институциональные ограничения, препятствующие достижению поставленных перед страной задач социально-экономического развития. В статье анализируются последние исследования, связанные с модернизацией общественного сектора, и выявляются ее ключевые направления. Авторами обобщена содержательная сторона процесса общественной модернизации в системе государственных учреждений, проанализированы результаты проводимых в России реформ и выявлены критические аспекты в ходе их реализации. На примере государственных образовательных учреждений выделены детерминанты повышения качества общественных услуг.

Ключевые слова: модернизация общественного сектора; государственные учреждения; институты; бюджет; государственные закупки.

PUBLIC SECTOR MODERNIZATION: IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL CONDITIONS OF STATE ORGANIZATIONS FUNCTIONING

AVERKIEVA ELENA, S.,

candidate of economic sciences (PhD),
lecturer of the department of economic theory,
Southern Federal University,
e-mail: lena_ch@bk.ru

BELOKRYLOV KIRILL, A.,

candidate of economic sciences (PhD),
associate professor of the department of economic theory,
Southern Federal University,
e-mail: k.belokrylov@yandex.ru

Modern social and economic institutions are in a constant transformation and modernization. These processes have complex multi-dimensional conceptual character. A variety of institutional constraints

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Южного федерального университета № 213.01-24/2013-132 «Институционализация конкуренции в общественном секторе в условиях его модернизации (на примере ЮФУ)».

to the achievement the social and economic development of the country take on a new meaning. The authors examine recent researches related to the modernization of the public sector and identify its key tendencies. The authors summarize the content side of the social modernization process in the public institutions, analyze the results of ongoing reforms in Russian Federation and identify critical aspects in their implementation course. On the example of the state educational institutions the determinants of improving the quality of public services are identified.

Keywords: *modernization of the public sector; state organizations; institutions; budget; procurement.*

JEL: B25, H52, H57, I22, I23.

Институциональная парадигма модернизации общественного сектора

Общественный сектор представляет собой, прежде всего, совокупность экономических ресурсов, находящихся в распоряжении государства. Его особенность – использование методов государственного регулирования в целях достижения соответствия экономической эффективности и социальной справедливости. Основные задачи, поставленные перед общественным сектором, заключаются в обеспечении экономически эффективного производства, распределении общественных благ, осуществлении социально справедливого перераспределения доходов. В этой связи важной проблемой является определение комплекса инструментов и конкретных действий, посредством которых будут достигнуты поставленные цели и задачи социально-экономического развития страны.

«Народное хозяйство не может отдавать больше, чем ему позволяет наличная национальная продукция, являющаяся не чем иным, как результатом усилий людей и производительности их труда» (Эрхард, 2001. С. 147), в силу ограниченности собственных материальных ресурсов, выделяемых на реализацию мер социально-экономической политики. Государство не может гарантировать всем гражданам высокий в равной степени уровень доходов и потребления. Как главный институт оно обеспечивает их лишь на необходимом уровне, но зачастую недостаточном, что подтверждается данными о высокой доле населения в Российской Федерации, имеющего средние душевые доходы ниже прожиточного минимума: к малообеспеченной группе индивидов относится 11,0% населения в 2012 г. Главную задачу социально-экономического развития – максимизация уровня общественного благосостояния – может достигнуть только эффективное государство. Поэтому повышение эффективности государства считают центральной задачей модернизации России (Ореховский, 2011. С. 77).

Слово «модернизация» в буквальном смысле означает улучшение, усовершенствование чего-либо, но не ради самой модернизации, а ради последующего успешного решения заранее поставленных задач.

В контексте совершенствования управления бизнес-структурами, модернизация – целостная и постоянная эволюция бизнес-процессов, приложений и технологий, когда бизнес и ИТ направлены на производство гибких, недорогих операционных моделей, которые снижают риски, повышают производительность, а также увеличивают маневренность. Модернизация означает упрощение бизнес-процессов, повторного использования информации и систем, капитализацию на технологии для целей лучшего управления материальными и финансовыми ресурсами и операциями. Это предполагает использование общих подходов и внутренних служб там, где это возможно. Таким образом, улучшается процесс принятия решений, сокращаются расходы и сохраняются ресурсы, производственный процесс становится более эффективным. Модернизация основной деятельности повышает эффективность за счет увеличения производительности и упрощения процессов, большей согласованности действий.

Несмотря на то, что данная дефиниция отражает содержание модернизации в информационно-технологическом аспекте, в ней прослеживаются ключевые признаки и общественной модернизации: нацеленность на будущее,

совершенствование механизмов управления, разработка эффективного механизма расходования бюджетных средств.

Основными принципами модернизации общественного сектора в системе государственных и муниципальных учреждений являются:

- 1) устойчивость: управление процессами и информационными системами осуществляется для достижения непрерывности, надежности и предсказуемости организационного процесса;
- 2) совместимость: оптимизация уже используемых и новых знаний, а также институциональных механизмов в рамках всех структурных подразделений учреждения;
- 3) выполнение поставленных задач: реализация возможностей технологических инициатив и научных исследований в соответствии с общими целями деятельности организации.

С точки зрения неоклассического подхода, модернизация подразумевает системный процесс трансформации всех аспектов общественной жизни в стране – социально-экономической, политической и т.д.². Такое определение прежде всего отражает суть модернизации как процесса, результатом которого должно стать повышение эффективности уже имплементированных социально-экономических и политических институтов и установок путем приведения их в соответствие с логикой поступательного развития общества и экономики, интересами и потребностями различных групп населения.

Разработаны различные теоретические концепции, в рамках которых исследуются возможные и перспективные реформы государственного сектора. Основная из них – модель нового государственного управления, базирующаяся на рыночной философии, согласно которой государством осуществляется целевое финансирование, отношения регулируются на основе контрактов, происходит изменение правового статуса в направлении большей автономности, конкурентный принцип реализуется через торги и неконкурентные процедуры. Управление связано с созданием условий для упорядочивания правил и коллективных действий (*Stoker, 1998. P. 18*). Некоторое отстранение государства от своих непосредственных управленческих функций может привести к множеству негативных последствий, связанных с ограниченными возможностями самих учреждений, отсутствием контроля качества услуг и несоблюдением стандартов. Кроме того, внедрение управленческой парадигмы грозит возвышением статуса менеджеров над другими профессиями, и, таким образом, в государственном учреждении может произойти подмена основной цели – предоставления общественных благ и услуг – выполнением функции получения высоких экономических результатов, подчинения основных профессиональных обязательств – рационализацией государственных расходов.

Управленческие методы и навыки не могут рассматриваться как суть модернизационного процесса, а только как «сопутствующее звено». Модернизация поэтому должна отражать пост-управленческую парадигму. Общественная модернизация должна быть обусловлена экономическим и бюджетным давлением со стороны государства, задающим направление для дальнейших преобразований.

В государственном секторе существует распространенное мнение, что только корпорации могут позволить себе модернизацию³. Государство может инициировать процессы модернизации, однако осуществляет модернизацию не государство, а экономические агенты – малые, средние и крупные компании, бюджетные организации, региональные и местные органы власти (*Яковлев*).

Если мы обратимся к частному сектору с целью нахождения модели модернизации общественного сектора, мы не должны забывать, что основной целью общественного сектора является правление, а не управление/менеджмент как в

² См.: Приоритеты и модернизация экономики России. / Под ред. И. Р. Курнышевой; науч. ред. С. Н. Сильвестров. СПб.: Алетей, 2011. С. 7.

³ См.: The state of modernization in the public sector. What it means, how to achieve it, and why it matters to government organizations // Unisys. P. 4. (<http://www.ollingercreative.com/Pop-upImages/08-0121publicsectorv4.pdf>).

среде коммерческих организаций (*Matheson, 2004. P. 2*). Это означает повышенное внимание к таким фундаментальным ценностям, как справедливость, равенство, социальная сплоченность, поддержание высокого уровня доверия к правительственной и политической системе в целом. Управленческие аспекты должны рассматриваться вторично.

Современные российские методологические подходы к выделению содержательного аспекта модернизации базируются в основном на

- отказе от жестко регламентированной трактовки модернизации как развития в направлении западных моделей и траекторий движения;
- переходе к пониманию модернизации не только как средства, фактора социально-экономического развития, но и как определенной функции его развития, носящей циклический характер.

Модернизация общественного сектора моделируется как накопление знаний, которые выступают как ресурс для производства общественных благ, перераспределяемых между домохозяйствами. Конкурентное давление, вызванное повышенной мобильностью капитала, ускоряет модернизацию общественного сектора (*Becker, 2005. P. 3*). Когда модернизация общественного сектора рассматривается как инвестиционная деятельность, более высокая мобильность капитала противоречиво влияет на достижение эффективности общественного сектора. Мобильность капитала ограничивает возможности органов местного самоуправления по повышению налоговых поступлений, которые используются как инструмент перераспределения доходов и модернизации общественного сектора. Эффективность общественного сектора интерпретируется как знания общественного сектора об эффективных технологиях по преобразованию налоговых поступлений в потребительский товар, впоследствии перераспределяемый между членами общества.

Хотя модернизация государственных учреждений имеет тенденцию к ускорению, большинство стран по-прежнему придерживаются основных элементов традиционной системы государственного управления. Однако не существует идеальной модели модернизации, подходящей для всех государств, т.к. в развитых и развивающихся обществах могут быть совершенно разные риски и проблемы. В то время как для одного государства стоит настоятельная необходимость сделать государственный сектор адаптивным и инновационным, для другого – более актуальной задачей может быть улучшение дисциплины и управленческой координации.

Важно уделять больше внимания этим системным вопросам и, в частности, трем фундаментальным проблемам:

- повышение уровня знаний и навыков, требующее модернизации общественного сектора, и все возрастающие трудности государства в привлечении и удержании высококвалифицированных сотрудников;
- взаимосвязь ключевых общественных проблем и фрагментация общественных действий, индивидуализация обязанностей и стимулов в общественном секторе;
- необходимость привлечения и мотивации кадров, которые отвечают требованиям обеспечения высокой производительности, сохраняя при этом межведомственную культуру, связанную общественными интересами.

Многие усилия по модернизации общественного сектора сосредоточены на технологиях и подготовке кадров. Когда технологии успешно реализованы, они создают мощные инструменты управления, которые помогают государственным руководителям отслеживать конкретные действия государственных служащих и направлять их. Кроме того, важную роль играет обучение, являющееся частью усилий по модернизации общественного сектора (*Pinkowski, 2011. P. 16*).

Существует шесть ключевых аспектов организации общественного сектора, для которых необходимо развивать стратегии по повышению эффективности деятельности государственных учреждений:

- разработка политики;
- организационные структуры;
- внутренние системы;
- человеческие ресурсы;
- технологии;
- методическая база.

В этой связи задача государства как основного института модернизационного процесса – большая сконцентрированность на содействии, управлении и контроле. С точки зрения концепции человеческих ресурсов, эффективность, демократизация государственной службы и гибкая организация – основные компоненты модернизации общественного сектора.

Направления модернизации общественного сектора в России

Государственный сектор включает в себя все организации в области государственного управления, независимо от их источника финансирования и организационно-правовой формы. Инновации могут прямо или косвенно влиять на само государственное управление, отдельные элементы государственного сектора (такие как образование, здравоохранение, транспорт, безопасность), и/или частный сектор, и/или конечных потребителей – граждан.

Модернизация общественного сектора, в частности в контексте управления структурными преобразованиями на уровне государственных учреждений, является одним из основных приоритетов социально-экономического развития страны. В настоящее время часть государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере, финансируемых за счет бюджетных средств (в сфере образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, социальной поддержки, содействия занятости и т.д.), предоставляются гражданам государственными и муниципальными учреждениями.

Несовершенство системы финансирования, а также пробелы законодательного регулирования привели к таким негативным последствиям, как неудовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг, злоупотребления при оказании платных услуг, неэффективное использование государственного (муниципального) имущества, а также нерациональное расходование бюджетных средств и т.д. (Пепеляева, 2011. С. 5). Такие государственные учреждения не могут отвечать современным требованиям рыночной экономики, они не обладают должным уровнем конкурентоспособности.

Федеральные институты играют чрезвычайно важную роль в обеспечении высокого качества жизни населения. Они способствуют поддержанию механизмов управления страной, определяют элементы законотворческого процесса, управляют системой правосудия, разрабатывают и осуществляют национальные социальные программы и оказывают общественные услуги, регулируют экономику и содействуют справедливой торговле, представляют и защищают национальные интересы в мире. Граждане вправе ожидать многого от государственного сектора. Они ожидают, что правительство проводит политику и реализует программы, учитывающие общественные приоритеты и отвечающие им. Они ожидают, что правительство работает на открытой, транспарентной и подотчетной основе.

В условиях ограничения бюджетных расходов в соответствии с бюджетными правилами повышается актуальность системы мер, связанных с необходимостью модернизации управления общественными финансами, в первую очередь с повышением эффективности бюджетных расходов и бюджетной дисциплины, усилением контроля за использованием государственных средств⁴. В этой связи в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ были сформулированы основные задачи бюджетной и налоговой политики на 2013-2015 гг., а именно повышение эффективности бюджетной политики как инструмента

⁴ См.: Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» 8.10.2012 № 3АМ-26/01 // Счетная палата Российской Федерации. (<http://ach.gov.ru>).

реализации государственной социально-экономической политики; формирование и исполнение бюджета на базе государственных программ; повышение качества предоставляемых населению государственных и муниципальных услуг; обеспечение макроэкономической стабильности и бюджетной устойчивости; определенность параметров дальнейшего развития пенсионной системы, обеспечивающих ее надежность и долгосрочную сбалансированность; настроенность налоговой системы на улучшение качества инвестиционного климата; повышение предпринимательской активности; реализация нового этапа развития межбюджетных отношений с расширением самостоятельности и ответственности регионов и ряд других.

Современный этап общественной модернизации в России отличает ряд особенностей, основными из которых являются нацеленность на повышение уровня конкурентоспособности страны, обеспечение национальной безопасности, инновационное развитие.

Качественные приоритеты экономического развития как аксиологической, ценностной, проблемы выбора будущей траектории развития связаны с обеспечением высокого качества жизни, реализацией возможностей человеческого развития, активизацией общественных ценностей, ориентацией практики не на пассивное воспроизведение социально-экономических условий, а на их преобразование.

Для эффективной работы всех сфер жизни государство постоянно корректирует институциональные основы, в первую очередь, законодательную базу. Например, российское государство формировало институциональную структуру при становлении рынка в 1990-х гг. принятием ряда законов. По определению Бьюкенена, закон – это общественный капитал, отдача от которого возрастает с течением времени (*Бьюкенен и Таллок, 1997. С. 175*). Поэтому процедура законотворчества становится ключевой для дальнейшего развития. Однако процесс принятия законов имеет свои несовершенства, а также может отражать интересы лишь узких групп интересов, что ведет к негативным результатам, в частности, к возникновению коррупционных схем. В современных исследованиях отмечается, что одной из причин коррупционного поведения является сама правовая система, которая формируется с учетом уже имеющегося института коррупции.

Процесс институционального совершенствования затрагивает и общественный сектор, происходит модернизация его основных отраслей. Фундаментом для преобразований служит законодательная база, а вектором для ее развития можно назвать Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. В качестве одного из ее целевых ориентиров значатся высокие стандарты благосостояния российских граждан и повышение его уровня устойчивыми темпами. Также предполагаются формирование общества, основанного на доверии населения к государству, снижение социальной поляризации, рост доли среднего класса и т.д. Подобные цели требуют вложения значительных финансовых ресурсов, а также изменения институциональной среды, что является трудновыполнимой задачей. Для того чтобы добиться определенных положительных результатов, необходимо системное решение поставленных задач, что позволит «резко расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния»⁵, добиться институционализации результативных механизмов социально-экономической политики, соответствующих современным условиям общественного прогресса.

За период с 1991 г. по 2013 г. в России был реализован комплекс реформ, направленных на модернизацию общественного сектора, которые оказывали как

⁵ См.: Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика // Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. (<http://www.2020strategy.ru/documents/32710234.html>).

положительное, так и отрицательное влияние на социально-экономическое положение страны (см. табл. 1). Результаты некоторых из них пока еще не столь очевидны. Ключевыми направлениями этих реформ стали оптимизация занятости в общественном секторе, обеспечение прозрачности и подотчетности государственного управления, имплементация рыночного механизма, реформирование организационной структуры, рационализация бюджетных расходов и процесса бюджетирования, повышение эффективности общественного сектора в целом, совершенствование системы контроля, институционализация электронного правительства.

Таблица 1

Объем и содержание реформ общественного сектора

Направление модернизации общественного сектора	Реформы: цели, содержание
Занятость в общественном секторе	Реформа государственной службы по направлению «статус-карьера» для целей повышения эффективности государственного управления, качественной подготовки и рационального использования кадрового состава; внедрение системы оценки результатов и экономических стимулов; автономность местных администраций по разработке кадровой политики; профессионализация как целостный непрерывный процесс становления личности специалиста; система наград и поощрений. Важным направлением реформ является сосредоточенность на руководящем управлении, придерживаемость формальных правил в государственной службе.
Прозрачность, подотчетность	Провозглашение подотчетности и прозрачности административных процедур в качестве универсальных ценностей государственного администрирования. Разработка механизма, направленного на повышение качества предоставляемых общественных услуг. Эффективная антикоррупционная стратегия.
Использование рыночного механизма	Приватизация; порядок заключения договоров/контрактов, ваучеры, государственно-частное партнерство для развития общественной инфраструктуры.
Реформирование организационной структуры	Создание агентств, новых органов исполнительной власти, независимых структур с целью уменьшения фрагментарности. Административный потенциал в реформировании организационной структуры; увеличение компетенций органов местного самоуправления. Основным и самым заметным промежуточным результатом проводимой административной реформы явилось изменение системы и структуры федеральных органов исполнительной власти. Новая система и структура федеральных органов исполнительной власти была утверждена Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» (в ред. Указов Президента РФ от 20.05.2004 N 649, от 14.11.2005 N 1319, от 23.12.2005 N 1522, от 15.02.2007 N 174, от 24.09.2007 N 1274, от 12.05.2008 N 724, от 07.10.2008 N 1445, от 25.12.2008 N 1847, от 22.06.2010 N 773, с изм., внесенными Указами Президента РФ от 15.03.2005 N 295, от 27.03.2006 N 261, от 22.06.2009 N 710).
Общественные расходы и бюджетирование	Создание централизованной системы органов Федерального казначейства и обеспечение эффективного управления доходами и расходами в процессе исполнения федерального бюджета, контроль за целевым использованием государственных средств. Цель перехода на программно-целевую модель бюджетирования – учет приоритетов социально-экономического развития и улучшение качества общественных услуг через повышение эффективности бюджетных расходов. Разработка Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами "Электронный бюджет". Внедрение Автоматизированной системы Федерального казначейства, создание единого казначейского счета. Принятие Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» N 44-ФЗ, регулирующего отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок, обеспечения гласности и прозрачности осуществления закупок, предотвращения коррупции.
Повышение эффективности общественного сектора	Адаптация к рыночным условиям. Ориентация на результат, повышение эффективности государственного управления, укрепление подотчетности государственных служащих и обеспечение эффективности бюджетной политики.

Продолжение табл. 1

Направление модернизации общественного сектора	Реформы: цели, содержание
Система контроля	Управленческий контроль. Управление по-прежнему осуществляется через законодательные процедуры, хотя отмечаются признаки институционального контроля на местном уровне.
Использование электронного правительства	Реализация Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации: целью формирования и развития информационного общества в Российской Федерации является повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности России, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе через увеличение объемов и качества государственных услуг, предоставляемых организациям и гражданам в электронном виде. В последние несколько лет наблюдаются заметные достижения в области ИКТ, а также во внедрении системы электронного управления, хотя она находится на ранней стадии развития.

Источник: составлено авторами.

К наиболее значимым мерам в области модернизации общественного сектора можно отнести реализацию национальных проектов, создание и развитие основ по переобучению и повышению квалификации работников, внедрение электронных проектов, сокращение бюрократических процедур, начало гражданского процесса реформы государственной службы. Однако в ходе их реализации обнаружились и критические аспекты:

- значительная дифференциация субъектов Российской Федерации по уровню социально-экономического развития;
- разброс доходной базы консолидированных бюджетов регионов;
- большинство инструментов были только официально приняты, но не реализованы;
- существенные различия между государственными организациями (разрыв особенно заметен на уровне местных органов власти);
- отсутствие участия граждан, отдельные разрозненные инициативы;
- неадекватная оценка необходимых финансовых ресурсов.

Таким образом, основными приоритетами модернизации общественного сектора в Российской Федерации являются улучшение качества предоставляемых услуг, повышение эффективности расходования бюджетных средств, усиление потенциала государственной службы, укрепление управления и обеспечение подотчетности, рациональное управление государственными ресурсами.

Модернизация общественного сектора - модернизация государственных учреждений (на примере сферы образования)

Задача модернизации российской экономики остается приоритетной задачей социально-экономического развития. Однако в текущей структуре расходов очень невелики резервы для осуществления структурного маневра, связанного с решением задач модернизации и поддержания (наращивания) конкурентных преимуществ России за счет инвестиций в человеческий капитал⁶.

Затраты, связанные с реализацией мер социально-экономической политики как процент от ВВП, продолжают расти в последние годы. Данные об объеме социальных расходов федерального бюджета в России с 2002 г. свидетельствуют об увеличении доли социальных расходов всех уровней в ВВП. Удельный вес общих расходов на социально-культурные мероприятия в ВВП увеличился с 8,7% в 2004 г.

⁶ См.: Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика // Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. (<http://www.2020strategy.ru/documents/32710234.html>).

до 21,1% в 2012 г. Их повышение в 2,5 раза обусловлено значительным приростом за этот период государственных расходов на образование (3,5% ВВП в 2004 г., 4,1% ВВП в 2012 г.), здравоохранение (с 2,2% до 3,6% ВВП), социальную политику (2,4% ВВП в 2004 г., 12,3% в 2012 г.)⁷.

Однако необходимо увеличить государственные расходы на перечисленные направления еще на 3,9% для того, чтобы добиться их минимального уровня (около 25%) для стран ЕС. В этой связи целевыми ориентирами осуществляемой экономической политики является доведение уровня расходов на образование к 2020 г. – до 6,5-7%; на здравоохранение – до 6,7-7% ВВП⁸.

Состояние сферы образования характеризуется такой негативной тенденцией, как снижение числа образовательных учреждений, что объясняется в первую очередь уменьшением численности обучающихся в них на 33,8% за период 2000-2012 гг. В 2012 г. расходы на образование составили 19,4% всех расходов на социально-культурные мероприятия. Общие расходы на реализацию программ по этому направлению возросли по сравнению с 1999 г. в 6,1 раза и равны 2558,4 млрд. руб.

Финансирование нацпроекта "Образование" составило в 2012 г. 41,2 млрд. руб., из них 21 млрд. руб. пошел на развитие сети федеральных и национальных исследовательских университетов.

Роль образования заключается в обеспечении навыков и компетенций, необходимых для выполнения работы в ходе трудовой деятельности, а также улучшении качества рабочей силы и развитии ее профессиональной мобильности. Образование является одним из элементов уровня жизни индивидов в зависимости от его влияния на заработную плату и производительность, детерминируя размер получаемых ими доходов.

В последнее десятилетие предпринят ряд шагов по содержательной модернизации профессионального образования, по повышению его качества, по интеграции российского профессионального образования в международное образовательное пространство. Целью разработанной Государственной программы «Развитие образования на 2013-2020 годы» в контексте совершенствования системы профессионального образования является существенное увеличение вклада профессионального образования в социально-экономическую и культурную модернизацию России, в повышение ее глобальной конкурентоспособности, обеспечение востребованности экономикой и обществом каждого обучающегося⁹.

Организация и осуществление образовательного процесса являются важнейшими функциями высшего учебного заведения. В этой связи основная проблема, касающаяся модернизации государственных образовательных учреждений, – как увеличить управленческие полномочия и власть с целью повышения эффективности деятельности учреждения, не упуская из виду его образовательную миссию.

Политика в сфере образования как часть государственной политики зависит от политических предпочтений. Тем не менее, политические решения требуют профессиональной поддержки, следовательно, некоторых научно-теоретических концепций. Для получения значимых положительных результатов целесообразность и приемлемость каждого решения являются основополагающими. Таким образом, без учета интересов тех, кто находится в центре модернизационных процессов, то есть самого общественного сектора, этот процесс не может быть успешно реализован.

При осуществлении модернизации в сфере образования необходимо учитывать специфику государственных учреждений, осуществляющих свою

⁷ См.: Россия в цифрах, 2013 // Федеральная служба государственной статистики. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641).

⁸ См.: Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика // Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. (<http://www.2020strategy.ru/documents/32710234.html>).

⁹ См.: Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013-2020 годы». С. 80. (http://минобрнауки.рф/документы/3409/файл/2228/13.05.13-Госпрограмма-Развитие_образования_2013-2020.pdf).

деятельность в этой сфере. В образовании можно выделить следующие основные принципы институциональной организации:

1. Принцип системности заключается в том, что объект проектирования должен рассматриваться, во-первых, как целое, во-вторых, как совокупность взаимосвязанных элементов, в-третьих, как элемент системы более высокого уровня.

2. Принцип саморазвития связан с особенностью социальных систем. Проектирование в сфере образования является непрерывным инновационным процессом, в ходе которого осуществляется постоянная коррекция и развитие проектных решений. Причем внутренним двигателем этого развития являются, в первую очередь, субъекты образовательного процесса. На практике реализация принципа саморазвития в сфере образования означает то, что проектная документация, будь то программа модернизации высшей школы России в целом или программа организации учебного процесса по дисциплине, должна представлять собой сочетание стратегических решений и фундаментальных положений со статусом предписаний с широким спектром рекомендаций, предоставляющих возможность участвовать в его создании и осуществлении.

3. Принцип иерархии, при котором органы государственной власти выступают в роли принципала, а учреждения – в роли агента. Это не отношения между двумя равными сторонами контракта, так как государственные органы имеют права учредителей и, следовательно, власть над этим учреждением. В среде бюрократической элиты существует убеждение, что государственные служащие следуют общественным интересам, а эгоистичное оппортунистическое поведение или политические пристрастия будут исключены и что гарантии политической нейтральности находятся в пределах централизованной системы государственных служащих.

4. Принцип верховенства закона предполагает осуществление действий только в рамках разработанных программ и стратегий. Осмотрительность сводится к минимуму, уступая место атрибутике законов и инструкций, бюджетных ассигнований, а также правил.

5. Принцип ответственности, в рамках которого государственные образовательные учреждения рассматриваются как, так называемый, «косвенный блок расходов» в государственном бюджете. Суть традиционного бюджетирования, ориентированного на затраты, а не на качественный результат, заключается в том, что это контроль расходования средств («как планировалось»), в то время как происходит пренебрежение оценкой достижений.

Основная задача государственных учреждений – оперативно реагировать на потребности людей и оказывать услуги, которые им требуются, эффективно и профессионально. Повышению качества общественных услуг способствуют такие детерминанты, как облегченный доступ к общественным услугам, оптимизация их предложения, внедрение инноваций и комплекса мер мониторинга качества в процесс оказания общественных услуг (см. рис. 1). Но зачастую государственные служащие не имеют необходимых инструментов и систем для реализации этих целей. Именно поэтому необходима модернизация общественного сектора, которая воплощает в себе приверженность к улучшению, интегрированное и эффективное обслуживание.

Укрепления и модернизации управления государственным сектором возможно добиться посредством комплекса следующих мер:

- меры по улучшению оказываемых услуг и их доступности для населения;
- инициативы, направленные на модернизацию и совершенствование государственной службы;
- меры по укреплению прозрачности и подотчетности;
- мероприятия по укреплению финансового управления.

Эффективность бюджетных расходов – одно из основных условий обеспечения качества управления общественными финансами. В настоящее время государственные закупки составляют 15-20% от ВВП в развитых странах.

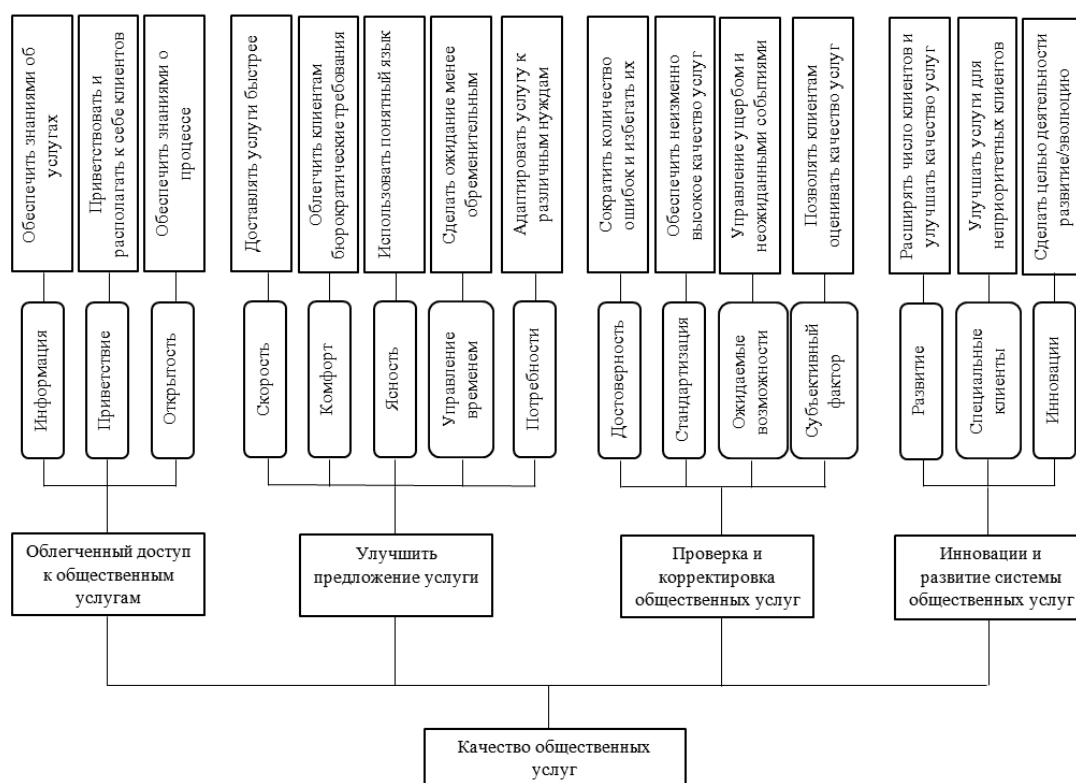


Рис. 1. Детерминанты качества общественных услуг

Источник: составлено авторами.

В 2012 г. в Российской Федерации было опубликовано 2 101 004 извещений на сумму 5 913 522,1 млн. руб., заключено 2 889 285 контрактов на сумму 6 026 175,4 млн. руб., что составило 9,63% ВВП. В табл. 2 содержится информация о закупочной деятельности в 2012-2013 гг. государственного автономного образовательного учреждения – Южного федерального университета, – осуществляющего ее в рамках Федерального закона от 18 июля 2011 г. N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Таблица 2

Опубликованная отчетность о договорах ФГАОУ ВПО
«Южный федеральный университет» в 2012-2013 гг. (по 223-ФЗ)

Период	Количество договоров		Сумма договоров, руб.	
	Договоры, заключенные по результатам закупок	Закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)	Договоры, заключенные по результатам закупок	Закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)
Январь 2013	1546	1529	44129871,85	27136665,09
Февраль 2013	2220	2197	41917100,55	33949772,07
Март 2013	2334	2320	49382327,25	42487639,57
Апрель 2013	2338	2324	75701744,42	62480125,03
Май 2013	2392	2373	60802053,22	36751510,4
Июнь 2013	2887	2858	129561056,56	93092520,96
Июль 2013	2380	2350	148987733,03	87541241,16
Август 2013	1648	1637	65385522,7	56708348,56
Сентябрь 2013	2942	2936	97545568,51	94212214,01
Итого за 2013:	20687	20524	713412978,1	534360036,9
Сентябрь 2012	1708	1701	30810836,14	28633517,64
Октябрь 2012	2559	2542	63596561,72	47120820,76
Ноябрь 2012	3283	3264	74392202,6	69133316,5
Декабрь 2012	2715	2671	94208113,66	74624863,08
Итого за 2012:	10265	10178	263007714,1	219512518

Источник: Регистр опубликованной отчетности о договорах. (<http://zakupki.gov.ru>).

Следует учитывать специфику данного учреждения, поскольку, согласно Федеральному закону «Об автономных учреждениях» от 3 ноября 2006 года N 174-ФЗ, автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, средств массовой информации, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, установленных федеральными законами (в том числе при проведении мероприятий по работе с детьми и молодежью в указанных сферах). В связи с тем, что автономные учреждения не являются участниками бюджетного процесса, неизбежно возникают вопросы, связанные с финансовым контролем, ответственностью автономных учреждений за правонарушения в бюджетной сфере. Для повышения качества и эффективности деятельности бюджетных и автономных учреждений важно наличие конкурентной среды¹⁰. Высокой степени открытости социальной сферы и конкуренции по качеству можно добиться в результате создания эффективной системы административного и общественного контроля, использования механизмов обратной связи, когда непосредственные потребители осуществляют оценку качества оказываемых данным учреждением услуг.

Эффективное, ответственное и прозрачное управление государственными финансами является базовым условием для повышения уровня и качества жизни населения, устойчивого экономического роста, своевременного исполнения социальных обязательств и достижения других стратегических целей социально-экономического развития страны. Должны быть решены такие проблемы, как обеспечение в полной мере приоритизации структуры бюджетных расходов в целях повышения доли средств, направленных на развитие человеческого капитала и инфраструктуры, повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, внедрение четкой системы оценки эффективности бюджетных расходов, дальнейшее развитие системы программно-целевого метода бюджетного планирования, государственного финансового контроля, межбюджетных отношений.

Для повышения эффективности государственных образовательных учреждений должны быть реализованы следующие меры. Во-первых, вместо существующего универсального способа общественной организации (т.е. государственных учреждений) режим организации должен приспосабливаться к характеру деятельности. Уровень автономии определяет организационный режим и наоборот. Таким образом, организационная неоднородность неизбежна. Кроме того, вместо внутреннего регулирования дел организации по закону (т.е. односторонние указы), переговорный процесс, помогающий определить цели, ожидаемые результаты и стимулы, может инициировать новый динамизм в предоставлении образовательных услуг. Для этой цели необходимо пространство для такого взаимодействия. В качестве третьей меры предлагается вместо того, чтобы работникам организации давать единый статус государственных служащих, сочетать контракты по государственной службе и частные контракты, работа неполный рабочий день может привнести гибкость, которая позволила бы оптимизировать соотношение мотивов и действий по достижению целей рабочего процесса. Наконец, без финансовой автономии нет автономии в планировании. Сосредоточение на разработке запросов предложений или конкурентных заявках, описание и измерение результатов и разработка стимулов и функций противостоит государственной власти и организации с совершенно новыми задачами. Целевое финансирование может быть инструментом анализа политики, что могло бы обеспечить средства повышения эффективности работы государственных институтов

¹⁰ См.: Основные направления и механизмы повышения эффективности деятельности бюджетного сектора. Экспертная группа № 17. «Реформа бюджетного сектора в экономике» // Стратегия – 2020. (<http://strategy2020.fian.ru/g17/>).

и рамки, позволяющие правительству заранее планировать расходы и устанавливать направления расходования бюджетных средств.

Модернизация государственного сектора в образовании должна мотивироваться культурным, а не экономическим обоснованием. Модернизация является приемлемой, если она основана на подтверждении общественной ценности культуры и если она означает осуществление лучшей организации образования как общественного блага.

В полной мере должна быть реализована основная задача государственного образовательного учреждения – сохранение и приумножение научного и образовательного потенциала, нравственных, культурных и научных ценностей общества: миссия Южного федерального университета состоит в сохранении и развитии научно-образовательной и культурной среды, обеспечивающей формирование граждан, призванных наилучшим образом служить России и всему миру.

По всем направлениям модернизации общественного сектора в России наблюдается положительная динамика, однако эффективности реформ всегда препятствуют институциональные ограничители. Несмотря на четкое планирование результатов, разработку долгосрочных и среднесрочных стратегий, итоги социальных реформ могут быть непредсказуемы.

Одна из основных проблем эффективной модернизации – несоответствие нововведений имеющейся институциональной среде. Такая проблема свойственна для России, когда институты не адаптированы к новым моделям развития общества. Поэтому необходимо последовательно и постепенно проводить все преобразования, готовя для них почву из институциональных предпосылок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бьюкенен Дж. и Таллок Г.* (1997). Расчет согласия. М.
- Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013-2020 годы». (http://минобрнауки.рф/документы/3409/файл/2228/13.05.13-Госпрограмма-Развитие_образования_2013-2020.pdf).
- Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» 8.10.2012 № ЗАМ-26/01 // Счетная палата Российской Федерации. (<http://ach.gov.ru>).
- Ореховский П.* (2011). Зрелость социальных институтов и специфика основания теории общественного выбора // *Вопросы экономики*, № 5, С. 75-86.
- Основные направления и механизмы повышения эффективности деятельности бюджетного сектора. Экспертная группа № 17. «Реформа бюджетного сектора в экономике» // Стратегия – 2020. (<http://strategy2020.rian.ru/g17/>).
- Пепеляева Л. В.* (2011). Модернизация сектора государственного управления: причины, механизмы, первые результаты и перспективы. / Под общ. ред. Н. В. Фадейкиной. Новосибирск: САФБД.
- Приоритеты и модернизация экономики России. / Под ред. И. Р. Курнышевой; науч. ред. С. Н. Сильвестров. СПб.: Алетейя, 2011.
- Россия в цифрах, 2013 // Федеральная служба государственной статистики. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641).
- Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика // Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. (<http://www.2020strategy.ru/documents/32710234.html>).
- Федеральный закон «Об автономных учреждениях» от 3 ноября 2006 года N 174-ФЗ (в ред. от 03.12.2012 N 240-ФЗ). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138618>).
- Эрхард Л.* (2001). Благополучие для всех. М.: Дело.

Яковлев А. Новая модель экономического роста – взгляд с микроуровня // Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года. (<http://strategy2020.rian.ru/documents/>).

Becker D. (2005). Dynamic tax competition and public-sector modernization, 17 p. (http://congress.utu.fi/epcs2006/docs/E6_becker.pdf).

Pinkowski B. (2011). Fundamental issues in modernizing public sector // 7th Pan-African Forum on the modernization of public services and state institutions, 27 June, Rabat, Morocco, Global transition and development, 61 p. (<http://gtd-llc.com/UserFiles/File/Fundamental%20Issues%20in%20Modernizing%20the%20Public%20Services.pdf>).

Matheson A. (2004). Public sector modernization: Modernizing public employment // *OECD Observer*, July, 8 p. (<http://oecd.org/gov/33660031.pdf>).

Stoker G. (1998). Governance as theory: five propositions // *International Social Science Journal*, vol. 50, no. 1, pp. 17-28.

The state of modernization in the public sector. What it means, how to achieve it, and why it matters to government organizations // *Unisys*, 12 p. (<http://www.ollingercreative.com/Pop-upImages/08-0121publicsectorv4.pdf>).

REFERENCES

Buchanan J. and Tullock G. (1997). Calculation of consent. M. (in Russian).

The State Program of the Russian Federation "Development of Education for 2013-2020". (http://минобрнауки.рф/документы/3409/файл/2228/13.05.13-Госпрограмма-Развитие_образования_2013-2020.pdf). (in Russian).

The conclusion of the Accounts Chamber of the Russian Federation on the draft federal law "On the Federal Budget for 2013 and the planning period of 2014 and 2015" 8.10.2012 № ZAM-26/01. The Accounts Chamber of the Russian Federation. (<http://ach.gov.ru>). (in Russian).

Orekhovskiy P. (2011). Maturity of social institutions and the questionable foundations of public choice theory. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5, pp. 75-86. (in Russian).

The main directions and mechanisms to improve the public sector efficiency. The expert group 17. "The reform of the public sector in the economy". Strategy - 2020. (<http://strategy2020.rian.ru/g17/>). (in Russian).

Pepelyaeva L. (2011). The modernization of general government: causes, mechanisms, the first results and prospects. / Ed. by N. V. Fadeikina. Novosibirsk: SAFBD. (in Russian).

Priorities and modernization of the Russian economy. / Ed. by I. R. Kurnysheva; S. N. Silvestrov. St. Petersburg: Aletheia, 2011. (in Russian).

Russia in Figures, 2013. Federal State Statistics Service. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641). (in Russian).

Strategy - 2020: a new growth model - a new social policy. The final report on the results of expert work on the issues of social-economic strategy of Russia until 2020. (<http://www.2020strategy.ru/documents/32710234.html>). (in Russian).

The Federal Law "On Autonomous Institutions", November 3, 2006 N 174-FZ (as amended 03.12.2012 N 240-FZ). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138618>). (in Russian).

Erhard L. (2001). The well-being for all. M: Delo. (in Russian).

Yakovlev A. A new model of economic growth — a view from the micro level. The strategy of social-economic development of the country until 2020. (<http://strategy2020.rian.ru/documents/>). (in Russian).

Becker D. (2005). Dynamic tax competition and public-sector modernization, 17 p. (http://congress.utu.fi/epcs2006/docs/E6_becker.pdf).

Pinkowski B. (2011). Fundamental issues in modernizing public sector // 7th Pan-African Forum on the modernization of public services and state institutions, 27 June, Rabat, Morocco, Global transition and development, 61 p. (<http://gtd-llc.com/UserFiles/File/Fundamental%20Issues%20in%20Modernizing%20the%20Public%20Services.pdf>).

Matheson A. (2004). Public sector modernization: Modernizing public employment // OECD Observer, July. 8 p. (<http://oecd.org/gov/33660031.pdf>).

Stoker G. (1998). Governance as theory: five propositions. *International Social Science Journal*, vol. 50, no. 1, pp. 17-28.

The state of modernization in the public sector. What it means, how to achieve it, and why it matters to government organizations. Unisys, 12 p. (<http://www.ollingercreative.com/Pop-upImages/08-0121publicsectorv4.pdf>).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ БАЗИС ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

КАПЛИНА АНАСТАСИЯ ВАЛЕРЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент, докторант,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: nastasiy84@mail.ru

В статье исследуется российский и мировой опыт институциональной поддержки кластерных инициатив федерального и регионального уровней.

Ключевые слова: институциональный базис; кластерные инициативы; процесс кластеризации; финансовый потенциал региона.

INSTITUTIONAL BASIS OF FINANCIAL SUPPORT TO CLUSTER INITIATIVES IN THE REGIONAL ECONOMY

KAPLINA ANASTASIA, V.,

candidate of economic sciences (PhD), associate professor, postdoctoral student,
Rostov state economic university (RSEU),
e-mail: nastasiy84@mail.ru

Russian and international experience of institutional support to cluster initiatives on the federal and regional levels is investigated in the paper.

Keywords: institutional basis; cluster initiatives; the process of clustering; the financial potential of the region.

JEL: B52, D53, R11.

В последнее время процессы интеграции хозяйствующих субъектов, основанные на системе сетевых взаимодействий, приобретают собственную динамику, обусловленную необходимостью создания новых форм и моделей развития в условиях нарастающего давления со стороны зарубежных производителей. Процессы глобализации и вхождение России в ВТО, когда проблема реализации и наращивания конкурентных преимуществ отечественных производителей значительно усложнилась, обуславливают смещение приоритетов в целевых установках современной системы управления финансовым потенциалом региона. Одной из основных задач становится повышение качества институциональной среды в части, касающейся формальных правил, обеспечивающих работоспособность инструментов и финансовых механизмов формирования и развития конкурентоспособных территориально-производственных кластеров.

В институциональном аспекте развитие кластерных инициатив в российских регионах предполагает установление не только новых форм взаимодействия в организационно-информационной, производственной и др. сферах деятельности участников кластера, но и в отношении разработки финансовых механизмов стимулирования и реализации данных инициатив в регионе (в том числе на законодательном уровне). Именно недостаточный уровень развития

институциональной среды, обеспечивающей финансовую поддержку инициирования процессов формирования и функционирования кластеров, является одной из основных проблем, сдерживающих развитие кластерных структур в России и эффективное развитие их потенциала.

В настоящее время в целевых ориентирах региональной финансовой политики уже четко выделяются направления, связанные с формированием механизмов и инструментов стимулирования эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках территориально-производственных кластеров: реализуются региональные программы инвестирования кластерных структур, создаются особые экономические зоны, учреждаются фонды поддержки кластерных инициатив. Вместе с тем, финансовые инструменты в значительной степени разрозненны, формирование институциональной среды финансовой поддержки кластерной политики находится на начальной стадии и нуждается в совершенствовании.

В мировой практике сложились различные формы стимулирования кластерных инициатив, предполагающие использование институциональных, финансовых и других механизмов. При этом вопрос о степени вмешательства государства в процесс кластеризации остается дискуссионным. В частности, проблема состоит в решении следующих вопросов:

- как должна оказываться поддержка кластеров со стороны государства – через создание условий или непосредственную поддержку;
- должны ли государственные средства вкладываться в широкий спектр кластеров или в ограниченный круг лидирующих региональных кластеров;
- что важнее с точки зрения поддержки кластеров – сохранение и развитие рабочих мест или культивирование новых, стратегически важных технологий¹.

Масштабы поддержки процессов кластеризации в различных странах могут охватывать либо отдельные аспекты, либо фокусироваться на поддержке конкретных отраслей и сфер деятельности. Например, во Франции осуществляется поддержка кластеров в отдельных секторах экономики, в Нидерландах и Финляндии – в поддержке сетевых взаимодействий между участниками кластера. Наиболее полно поддержка всех аспектов кластерной политики осуществляется в Шотландии и Японии, в то время как в большинстве стран она является элементом других стратегий экономического развития, например, инвестиционных. Интересен тот факт, что несмотря на неоспоримую значимость кластерного подхода в становлении и развитии инновационной экономики, в большей степени роль государства в финансировании кластерных проектов проявляется в развитых странах по сравнению с развивающимися и транзитивными (*Ketels, Lindqvist and Sölvell, 2006. P. 23*).

При этом в развитых странах функции реализации кластерных инициатив закреплены за отраслевыми министерствами, в то время как в развивающихся – за Министерством финансов (*Sölvell, 2009. P. 71*).

В Европе институционализация поддержки процессов кластеризации началась в 90-х годах XX века, когда Отделение ООН по развитию частного сектора подготовило рекомендации по обеспечению взаимодействия государства и частного бизнеса в разработке и реализации программ развития кластеров. В 2006 г. Европейским Союзом был принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а в 2008 г. – «Европейский кластерный Меморандум». Стратегии большинства стран выделяют значительные бюджетные средства на финансирование программ «выращивания» кластеров. В развитых Европейских странах и в США реализация федеральных программ, содействующих формированию кластерных структур, началась в 90-х годах XX века. Так, в Дании в рамках реализации проекта

¹ См.: Доклад OECD «Конкурентные региональные кластеры: подходы к национальной политике». 2007 // *Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches*. (<http://www.oecd.org/publications/Policybriefs>).

² См.: Новые формы организации инновационного процесса // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. (http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html).

межфирменного сотрудничества (1989-1990 гг.) было выделено 25 млн. долл. для подготовки специалистов по формированию сетевых структур, а также для реализации фаз: формирование концепции, планирование развития и осуществление инициативы кооперации². В результате уже в 1992 году в Дании 40% всех фирм участвовало в кластерах. Правительство Словении в рамках реализации принятой в 1996 году «Стратегии повышения конкурентоспособности промышленности Словении» оплачивало 40% расходов на формирование кластеров, 60% (в основном в форме предоставления человеческих ресурсов) вносили заинтересованные компании.

В штате Аризона (США) была создана региональная структура, включающая 6 фондов поддержки, по созданию на его территории кластеров. До настоящего времени поддержка региональных кластеров является одним из основных направлений реализации инновационной стратегии США. Так, Б. Обама выступил с инициативой выделения в рамках государственного бюджета на 2010 год 100 млрд. долл. на поддержание региональных инновационных кластеров и бизнес-инкубаторов.

Значительные средства выделяются странами ЕС в соответствии с решениями Лиссабонской стратегии с целью обеспечения конкурентоспособности их экономики, превышающей показатели экономик Японии и США. Например, Правительство Франции в 2006-2008 году выделило на поддержку 66 кластеров в рамках реализации национальной кластерной политики 1,5 млрд. евро. Для стимулирования кластерных инициатив в Эдинбурге, Оксфорде и в Юго-Восточной Англии Министерством торговли и промышленности Великобритании в период 2003-2008 гг. выделено 135 млн. евро.

Очевидно, что институционализация процессов финансовой поддержки инициирования и развития кластерных инициатив предполагает закрепление складывающихся отношений в определенные правовые формы как декларативного (концепция, меморандум), так и организационно-распорядительного характера (постановления, распоряжения, программы, инструкции и т.д.). Сложность выделения вопросов институционализации процессов финансовой поддержки формирования и развития кластерных структур обусловлена тем, что современная кластерная политика не фокусируется на решении системных проблем регионального уровня, в то время как исследование вопросов функционирования кластера чаще всего ведется в контексте региональных рынков поставщиков и потребителей, взаимодействующих в дифференцированном экономическом окружении. В результате инструменты и механизмы управления развитием кластерных структур определяются, как правило, в рамках реализации отраслевой политики. Соответственно, среди документов нормативно-законодательной базы в области формирования кластерной политики преобладают документы, определяющие порядок создания кластеров для отраслевых рынков регионов.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года³ государственная политика в отношении кластеров включает как финансовую поддержку кластерных инициатив, так и меры регулятивного характера, предполагающие формирование соответствующей институциональной среды и активизирующие в этом отношении деятельность региональных органов власти. На федеральном уровне в качестве основного механизма финансирования мероприятий по развитию кластеров чаще всего отмечают выделение из средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства. В результате декларируемое финансирование кластерных инициатив зачастую подменяется финансированием программ развития предпринимательской деятельности, подготовки управленческих кадров и приводит к количественному росту данного сектора при явном ухудшении качества предпринимательской деятельности.

³ См.: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-п. (<http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=law;n=82134>).

Финансирование проектов создания технопарков, инвестиционных площадок, внедрения инноваций имеют разрозненный характер, что обусловлено тем, что выделяемые средства сосредоточены в различных фондах и министерствах. В то же время, как показало исследование Cluster Initiatives Green Book, функции государственной власти в отношении стимулирования и поддержки кластерных инициатив заключаются именно в финансировании кластерных проектов (особенно на стадии формирования кластера), в меньшей степени проявляется организационная роль (*Sölvell, Lindqvist and Ketels, 2003. P. 39*). Кроме того, прямое финансовое регулирование кластерного развития может включать государственные и муниципальные заказы, доленое финансирование капитальных вложений в инфраструктуру кластера на основе государственно-частного партнерства, регулирование цен на продукцию кластеров, адресные трансферты и т.п.

Реализация финансовой поддержки предполагает развитие соответствующей инфраструктуры. В Европе с этой целью формируются грантообразующие фонды, поддерживающие кластерные инициативы: Национальное агентство планирования DATAR (Франция), Информационная система поиска и классификации кластеров CASSIS (Люксембург), программа кооперации LINK (Великобритания). В США только Кремниевую долину обслуживает более 180 венчурных компаний, 47 инвестиционных и 700 коммерческих банков (*Грановеттер, 2010; Ленчук и Власкин*). Формируются специальные институты: центры экспертизы (Финляндия), центры превосходства (США), консалтинговые, маркетингово-аналитические и брендинговые компании (Economic Competitiveness Group (США), институты и агентства, входящие в кластерные инициативы (Мюнхенский технический университет) (*Садыков, 2011*).

Для большинства развивающихся и транзитивных стран Восточной Европы недостаток государственного финансирования компенсируется финансированием программ развития кластеров международными организациями USAID, UNIDO и пр. В России, несмотря на крайне незначительное государственное финансирование кластерных инициатив, данный инструмент активации кластеров еще не находит применения.

Представляется важным для обеспечения финансовой поддержки кластерных инициатив вовлечение в данный процесс институтов развития: Инвестиционного фонда, государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Российский Венчурный Фонд». Формирование благоприятной институциональной среды для функционирования кластерных структур предполагает развитие механизмов ГЧП и создание специализированных финансовых институтов. Иными словами, финансовый механизм поддержки процессов кластеризации должен рассматриваться как часть общей концепции социально-экономического развития территории. Анализируя финансово-экономические инструменты поддержки развития кластеров, можно выделить следующие, получившие наибольшее распространение в мировой практике: снижение издержек, стимулирование спроса на продукцию кластеров, снижение рисков деятельности кластерных образований (см. табл. 1).

В России формирование институционального пространства процессов кластеризации в большей степени ориентировано на:

- 1) осуществление организационного регулирования посредством развития инфраструктуры, осуществляющей стимулирование инноваций и коммерциализацию технологий, предоставляющих консультационные услуги; образовательные программы; мониторинг кластерных процессов; финансирование программ развития бизнеса, в том числе инновационного;
- 2) экономическое и финансовое регулирование, предусматривающее в основном меры косвенного воздействия: установление налоговых льгот, освобождение от таможенных платежей и т.д.

Таблица 1

Финансово-экономические инструменты поддержки создания и функционирования кластерных структур

Направление поддержки	Инструменты поддержки	Страна
снижение налогового бремени	– снижение налогооблагаемой базы на величину затрат (инвестиций) на НИОКР; – льготное налогообложение университетов и НИИ; – снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей и представление налоговых льгот	Япония Япония Австрия, Германия, США, Япония
финансирование кластерных проектов:	– прямое финансирование (субсидии, займы); – предоставление ссуд, в том числе беспроцентных и безвозмездных; – целевые дотации на научно-исследовательские разработки – снижение тарифов на энергопотребление, газ, водоснабжение и т.п.	Франция, Шотландия, США, Россия Швеция Германия Россия
снижение рисков функционирования кластерных структур:	– создание инфраструктуры экономического страхования кластерных структур; – создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска; – реализация государственных программ по снижению рисков и возмещению рискованных убытков	Япония Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды, Россия Япония
помощь в освоении новых рынков сбыта	– содействие при заключении контрактов – страхование контрактов; – софинансирование исследований новых рынков	Россия

Эффективность кластеризации может быть в значительной степени усилена, если структура кластера будет представлена в форме ФПГ, получающей финансовую поддержку из централизованного источника, в качестве которого могут выступать как финансово-кредитные учреждения, так и бюджеты различного уровня. При этом важным является формирование системы управления обменом информацией в структуре кластера, а также организационно-методической и информационной поддержки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Грановеттер М. (2010). Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе // *The New Times*.

Доклад OECD «Конкурентные региональные кластеры: подходы к национальной политике». 2007 // *Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches*. (<http://www.oecd.org/publications/Policybriefs>).

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. (<http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=law;n=82134>).

Ленчук Е. Б. и Власкин Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран // *Экономический портал*. (http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html).

Новые формы организации инновационного процесса // *Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса*. (http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html).

Садыков И. М. (2011). Региональный банк как финансово-управленческий консультант в развитии кластерных образований // *Финансы и кредит*, № 10.

Ketels C., Lindqvist G. and Sölvell Ö. (2006). Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies. (<http://www.cluster-research.org>).

Sölvell Ö. (2009). Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. (<http://www.cluster-research.org/redbook.htm>).

Sölvell Ö., Lindqvist G. and Ketels C. (2003). The Cluster Initiative Green book. (<http://www.cluster-research.org>).

REFERENCES

Granovetter M. (2010). The success of the innovation cluster is based on openness, flexibility and freedom. *The New Times*. (in Russian).

Report of the OECD “Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches”. 2007. (<http://www.oecd.org/publications/Policybriefs>). (in Russian).

The concept of long-term social-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020. Approved by Decree of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 N 1662-p. (<http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=law;n=82134>). (in Russian).

Lenchuk E. B. and Vlaskin G. A. Cluster approach in the innovative development strategy of foreign countries. Economic Portal. (http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html). (in Russian).

New forms of organization of the innovation process. Portal of information support to small and medium production businesses. (http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html). (in Russian).

Sadykov I. M. (2011). Regional bank as a financial and management consultant in the development of cluster formations. *Finance and Credit*, no. 10. (in Russian).

Ketels C., Lindqvist G. and Sölvell Ö. (2006). Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies. (<http://www.cluster-research.org>).

Sölvell Ö. (2009). Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. (<http://www.cluster-research.org/redbook.htm>).

Sölvell Ö., Lindqvist G. and Ketels C. (2003). The Cluster Initiative Green book. (<http://www.cluster-research.org>).

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ, ВЫВОДЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ЖУК АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ,

доктор экономических наук,
доцент кафедры экономики и регионального менеджмента,
Южный федеральный университет,
e-mail: zhukaa@sfedu.ru

КИЗИЛОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,

студент отделения «Регионоведение»,
Южный федеральный университет,
e-mail: kizilovaekaterina@yandex.ru

Рынок алкогольной продукции представляет особый интерес для научного экономического анализа, так как он обладает особой спецификой, являясь одним из важнейших источников пополнения бюджета. С одной стороны, рост рынка приводит к увеличению поступлений в бюджет, с другой, — имеет негативные социальные последствия, которые пагубно могут отразиться на дальнейшем социально-экономическом развитии. Следовательно, правительства многих стран проводят политику количественного ограничения и повышения качества (культуры) потребления алкогольной продукции. Российское государство в этом ряду не является исключением. Анализ рынка алкогольной продукции представляет наибольший интерес именно с точки зрения институционального подхода в связи со многими особенностями своей структуры и спецификой функционирования. Целью данного исследования является выявление истинных причин институциональных преобразований данного рынка в России, а также анализ последствий таких трансформаций.

Ключевые слова: рынок алкогольной продукции; производство; оборот; потребление; диспропорция цен; антиалкогольная кампания; реаллокация конкурентных преимуществ субъектов рынка алкогольной продукции; перераспределения прав собственности; лицензированная розничная сеть.

RUSSIAN MARKET OF ALCOHOL PRODUCTS: INSTITUTIONAL ANALYSIS, CONCLUSIONS AND PROPOSALS

ZHUK ALEXANDR, A.,

PhD, associate professor of the department
«Economics and regional management»,
Southern Federal University,
e-mail: zhukaa@sfedu.ru

KIZILOVA EKATERINA, A.,

student of the department «Regional Studies»,
Southern Federal University,
e-mail: kizilovaekaterina@yandex.ru

The alcohol production market has a great interest for the scientific economic analysis, because it has special characteristics, being one of the most important sources of budget replenishment. On the one hand, the growth of the market leads to increasing of revenue in budget, on the other hand — has

negative social consequences, which can adversely affect the future social-economic development. Therefore, governments of many countries pursue a policy of quantitative restriction and improve the quality (culture) of consumption alcohol production. Russia in this list is not exception. Analysis of the alcohol market is the most interesting from the point of view of institutional approach with the many features of its structure and functioning characteristics. The aim of this study is to identify the true causes of the institutional changes in the Russian market, as well as analysis of the consequences of such transformations.

Keywords: *market of alcohol products; production; consumption; disproportion of prices; Alcohol Company; competitive advantages reallocation of the subjects of the alcohol products market; redistribution of property rights; licensed retail network.*

JEL: *O2, O17.*

В современных посткризисных экономических реалиях институциональный подход к исследованию хозяйственных процессов представляется нам одним из наиболее адекватных, позволяющих наиболее полно протестировать конкурентную среду, рыночных агентов, а также условия совершения рыночных транзакций: их качественные и количественные характеристики.

В настоящее время нами не обнаружено фундаментальных исследований, посвященных институциональной структуре региональных рынков алкогольной продукции. Между тем, рынок алкогольной продукции представляет большой интерес именно с точки зрения структуры институтов и, как следствие, специфики функционирования.

Особое значение такого подхода для исследований рынка алкогольной продукции объясняется тем, что анализ общероссийского рынка алкогольной продукции возможно осуществить с учетом влияния на него политических, социальных, психологических и других неэкономических факторов.

Существует четкое разграничение рыночного пространства рынка алкогольной продукции на сегменты: рынок крепких спиртных напитков, рынок слабоалкогольной продукции и рынок сырья. Каждый из этих рынков обладает своей собственной историей, структурой, составом и «правилами игры». Таким образом, на общем фоне ряда специализированных товарных рынков выступает универсальный рынок, который через свою территориальную иерархию носит черты регионального рынка алкогольной продукции, привязанного к соответствующей территории. Именно этот рынок алкогольной продукции без подразделения на субрынки исследуется в настоящей работе.

Институциональная структура российского рынка алкогольной продукции

Рынок алкогольной продукции, по нашему мнению, – это набор субъектов хозяйствования, связей, отношений, норм социально-экономической жизни, которые имеют устойчивый характер и сохраняются в течение длительного времени. На рынке алкогольной продукции проявляются экономические отношения между производителями и потребителями данного типа продукции, и рынок является своеобразным инструментом согласования экономических интересов производства и потребления. Для эффективного функционирования рынка необходимы такие условия, как свободная конкуренция, при которой все участники рынка стремятся достичь своих целей, наличие основных правил в области качества алкогольной продукции (сертификация), возможность свободного выбора потребителей. В связи с этим можно сказать, что рынок алкогольной продукции – это совокупность институтов координации выбора посредством ценовых стимулов, протекающей в условиях прав собственности, контрактов и конкуренции (Милинчук, 2006. С. 9).

Институциональная структура российского рынка алкогольной продукции может рассматриваться только в контексте институциональной структуры мирового рынка алкогольной продукции. Это связано с тем, что в функционировании данного рынка большую роль играют общемировые тенденции, которые проецируются на конкретную страну. На этапе, определяемом последствиями мирового финансового

кризиса, алкогольный бизнес переживает беспрецедентный переходный период. На международном рынке, оцениваемом в 900 млрд. долларов¹, постоянно появляются новые игроки глобального уровня и некоторые из этих групп компаний показывают отличные экономические и финансовые результаты. На этом рынке пока остаются широкие возможности для развития, несмотря на сильную раздробленность. Всем известные высокие затраты на дистрибуцию и создание брендов представляют собой значительное препятствие при выходе на этот рынок новых игроков. Поэтому такую важность имеют слияния и поглощения. Для обеспечения дальнейшего роста участникам рынка требуются все большие затраты, в том числе на выплату вознаграждений розничным сетям, что приводит к консолидации. Доля Diageo, ярко выраженного мирового лидера по объему производства крепких алкогольных напитков, составляет менее 10% рынка². Как и в других случаях, на отрасль алкогольных напитков оказывают влияние глубокие демографические изменения и перемены в стиле жизни потребителей. Тенденция пить меньше, но тратить больше – «премиумизация» – не ограничена отдельными рынками, но характерна для различных потребительских сегментов. Это касается городских жителей со средними доходами как в Азии, так и в Восточной Европе, а также тех сегментов потребителей, которые растут в настоящее время и чей рост ожидается в будущем. В Западной Европе данная тенденция наблюдается среди материально независимых женщин, относимых к отдельному сегменту, отличающемуся не количественным, а ценностным ростом. «Премиумизация» еще не так сильно выражена в Латинской Америке. Бразилия и Мексика принадлежат к числу крупнейших и наиболее доходных рынков в мире, особенно в отношении пива и крепких напитков. Недаром такие гиганты, как InBev и Modelo, с недавнего времени активно развивают свой бизнес на этом рынке.

Рынок алкогольной продукции России является экономическим пространством, в рамках которого происходит концентрация совокупности экономических отношений по поводу производства, оборота и потребления алкогольной продукции с целью удовлетворения потребностей населения страны. Пространство рынка определяется территорией, на которой покупатели могут приобрести алкогольную продукцию.

Если рассматривать российский рынок алкогольной продукции, несмотря на то, что крепкие алкогольные напитки и вино составляют лишь 17% всего объема рынка, в денежном выражении они в совокупности превышают 50%. Сегмент крепких алкогольных напитков испытывает почти 40%-ный рост цен в течение последних 5 лет. Этот тренд продолжит играть на руку глобальным брендам.

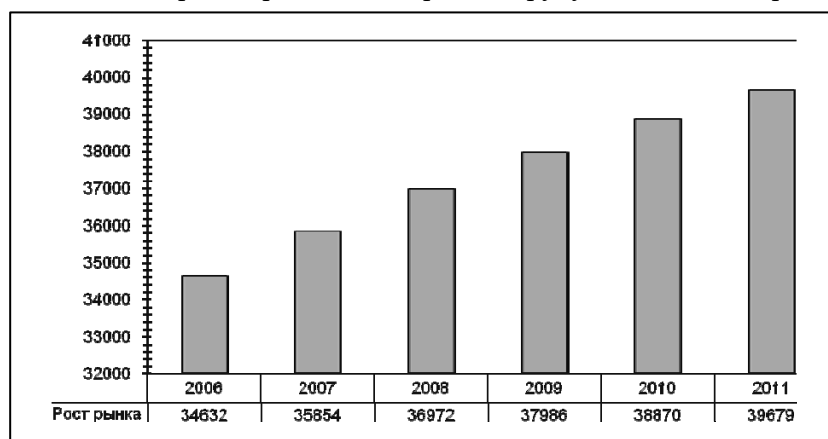


Рис. 1. Рост российского рынка алкогольных напитков

Составлено авторами по: Россия в цифрах 2012. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2012, с. 376.

¹ См.: (http://www.marketingbase.ru/view_subsects.php?num=11).

² Там же.

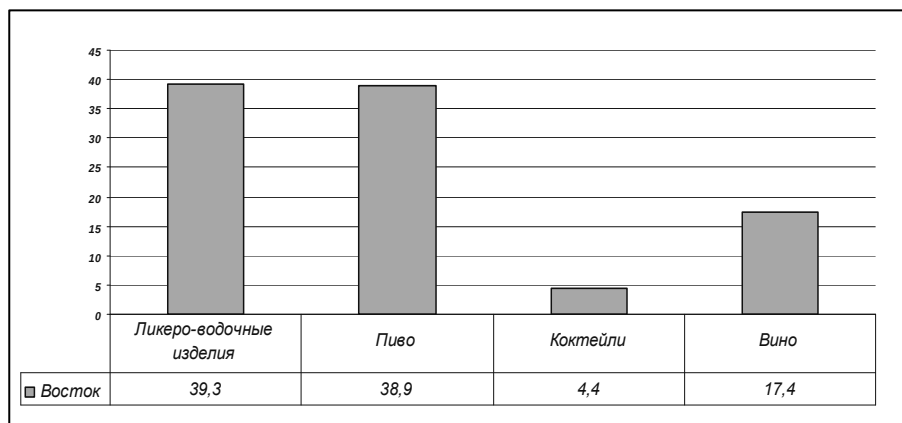


Рис. 2. Доля сегментов на рынке алкогольной продукции в 2011 г.
 Составлено авторами по: Россия в цифрах 2012. Краткий статистический сборник.
 М.: Росстат, 2012, с. 377.

В качестве основных агентов рынка выделяются:

1. Производители алкогольной продукции.
2. Продавцы алкогольной продукции.
3. Потребители алкогольной продукции.

Рынок алкогольной продукции в России практически всегда играл существенную роль в экономике. Несмотря на то, что за последние 25 лет доля алкоголя в товарообороте страны сократилась, алкогольный рынок по-прежнему занимает лидирующие позиции среди других рынков продовольственных товаров, как по темпам развития, так и по доле отчислений в бюджет. Однако если раньше удельный вес алкогольной отрасли в доходах федерального бюджета составлял 10-11%, то сейчас он не превышает 2%, а в сумме акцизных сборов – 10-12%.

Производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции ввиду быстрого оборота вложенных средств и возможности извлечения сверхприбылей является одной из наиболее криминогенных сфер экономической деятельности. Поскольку эта сфера экономической деятельности является прибыльной, то она существует как устойчивая и самостоятельная отрасль теневой экономики. Последствием этого становятся нанесение вреда здоровью населения или смерти по причине употребления некачественной продукции. По показателю смертности от отравления алкоголем Россия занимает первое место в Европе.

По данным МВД России, в результате деятельности теневого алкогольного рынка бюджет России ежегодно теряет до 12 млрд. рублей³. По оценкам Минсельхоза России, доля нелегального рынка алкогольной продукции составляет более 30% или около 60 млн. руб⁴.

По данным Комитета по предпринимательству в аграрно-промышленной сфере Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, в 2012 году объем легального этилового спирта, поступивший на внутренний рынок для производства алкогольной и спиртосодержащей продукции, составил 42,89 млн. руб.⁵. При этом в России было изготовлено алкогольной и спиртосодержащей продукции, требующей участия данного спирта, в количестве не менее 91,1 млн. руб.

Вдобавок, на российском рынке существует диспропорция цен на различные алкогольные напитки, что сдерживает рост потребления вина и пива. Это выражается в том, что в России чистый алкоголь, содержащийся в водке, стоит в 2 раза дешевле, чем в пиве, и в 4 раза дешевле, чем в вине. В более развитых странах такая диспропорция отсутствует и потребителю, по сути, безразлично, в каком виде

³ См.: (<http://do.gendocs.ru/docs/index-130807.html?page=9>).

⁴ См.: (<http://do.gendocs.ru/docs/index-130807.html?page=9>).

⁵ См.: (<http://www.tpprf.ru/common/upload/files/2005101714390190.doc>).

потреблять алкоголь⁶.

Участники Российского рынка крепких спиртных напитков разделяются в соответствии с видами выпускаемой продукции. Одна часть производителей специализируется на выпуске водки, а другая – на выпуске коньячной продукции.

К крупным производителям водки относятся следующие компании:

- ЗАО «Русский алкоголь» и Группа компаний «Парламент»;
- ОАО «Синергия»;
- ОАО Московский завод «Кристалл»;
- ООО «Алкогольная Сибирская группа»;
- ОАО «Росспиртпром»⁷.

На рынке коньячной продукции лидирующие позиции занимают следующие компании:

- ОАО «МВКЗ «КиН»;
- ООО «ВКЗ Альянс-1892»;
- ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод»;
- ОАО «Дербентский коньячный комбинат»;
- ГУП «Кизлярский коньячный завод»⁸.

Что касается потребителей алкогольной продукции, то структура потребления алкоголя по доходным группам и по группам потребителей с разным уровнем образования представлена на рис. 3.

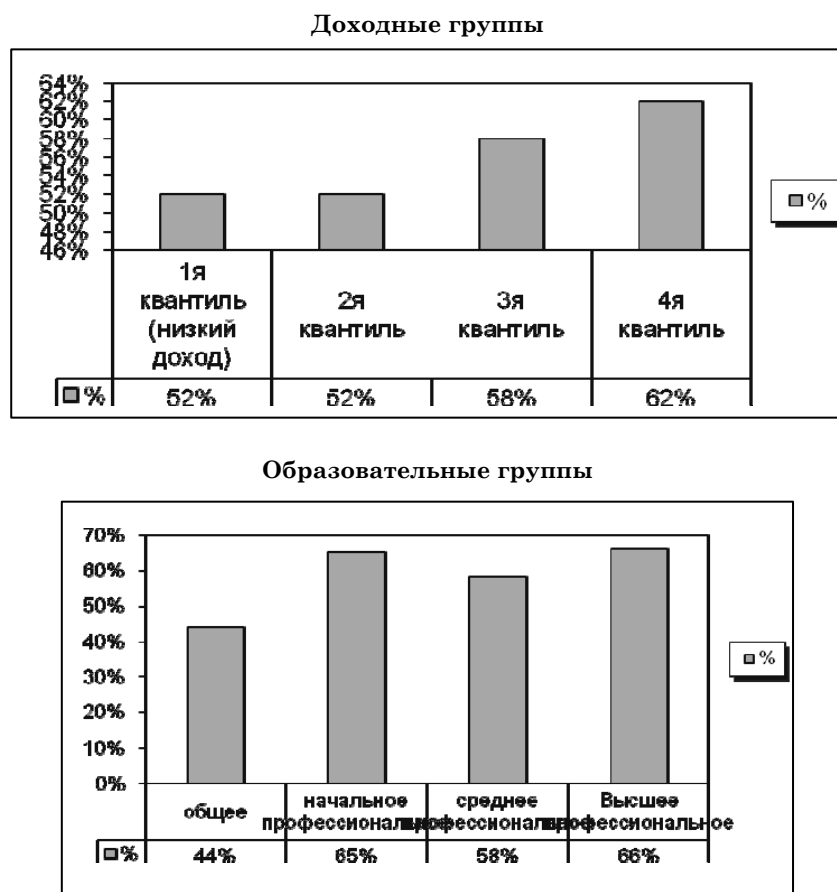


Рис. 3. Структура потребления алкоголя

Составлено по: Потребление алкоголя и здоровье россиян // Пивное дело, 2012, № 7, с. 13-15.

⁶ См.: (<http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/339080/>).

⁷ См.: Маркетинговое исследование «Рынок алкогольной продукции». М.: РБК-Медиа, 2012, с. 103.

⁸ Там же. С. 103.

Структура потребления алкогольных напитков в России, отраженная в доле тех, кто потребляет тот или иной напиток, представлена на рис. 4.

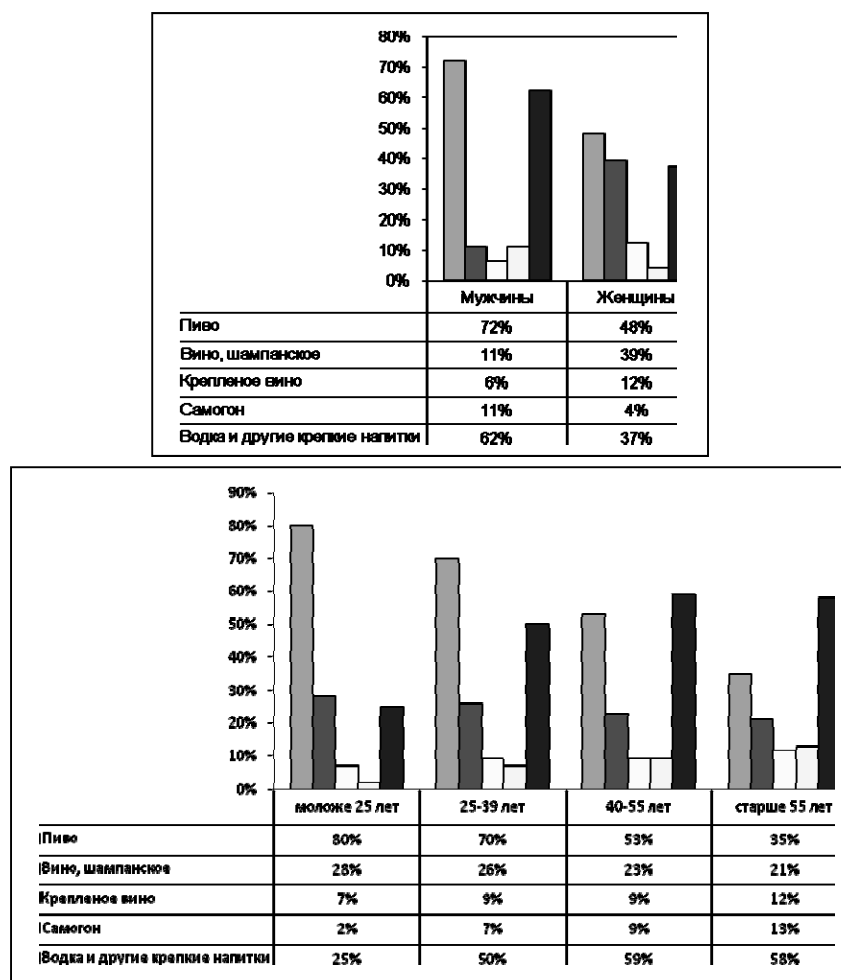


Рис. 4. Структура потребления алкоголя по полу и возрастным группам
Составлено по: Потребление алкоголя и здоровье россиян // Пивное дело, 2012, № 7, с. 13-15.

Как видно из графиков, в России около 70% мужчин и почти 50% женщин пьют пиво. Следующий по распространенности потребления напиток – это водка и другие крепкие напитки, которые потребляют более 60% мужчин и 37% женщин. Около 12% мужчин и 5% женщин пьют самогон. Сухое вино или шампанское пьют около 40% женщин и 11% мужчин. Таким образом, водка и самогон, с одной стороны, и пиво, – с другой, – самые популярные у россиян алкогольные напитки.

Что касается регулирования рынка алкогольной продукции, то государство предпринимает активные попытки контроля над алкогольным бизнесом и сокращения его теневого сектора. По мнению многих ведущих специалистов, занимающихся анализом проблем алкогольного рынка, введение государственной монополии сможет гарантировать увеличение налоговых поступлений, а потребителю – качественную продукцию и стабильные цены. Федеральным законом «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» предусмотрено введение госмонополии отдельным федеральным законом⁹. В настоящее время идут острые дискуссии между

⁹ См.: Федеральный закон от 22 ноября 1995 года N 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» (в редакции Федерального закона от 7 января 1999 года N 18-ФЗ) (Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, N 48, ст. 4553; 1999, N 2, ст. 245; 2001, N 53, ст. 5022; 2002, N 30, ст. 3026, 3033; 2004, N 45, ст. 4377; 2005, N 30, ст. 3113; 2006, N 1, ст. 20; N 43, ст. 4412; 2007, N 1, ст. 11; N 17, ст. 1931; N 31, ст. 3994; N 49, ст. 6063; 2008, N 30, ст. 3616; 2009, N 1, ст. 21; N 52, ст. 6450; 2010, N 15, ст. 1737; N 31, ст. 4196; 2011, N 1, ст. 42; Российская газета, 2011, 4 июля).

различными партиями относительно необходимости введения государственной монополии на производство и оборот алкогольной продукции.

Деалкоголизация или передел рынка?

В 2010 году в рамках «борьбы с пьянством и алкоголизмом» были введены новые акцизы на пиво и установлены минимальные цены на крепкие спиртные напитки. В результате суммарный объем производства алкогольной продукции в первом полугодии 2010 года составил 826 млн. литров. Водки было изготовлено на 6% больше. Данный показатель является результатом работы 254 предприятий. Столовых вин же было выпущено на 7% больше. Игристых вин было произведено столько же, сколько и годом ранее. Ликероводочных изделий крепостью до 25 градусов было произведено на 18% меньше. На 21% сократилось производство коньяка. Таким образом, по итогам первого полугодия производство и потребление легальных водки и столовых вин выросло, а крепленых вин и ликероводочных изделий крепостью до 25 градусов сократилось¹⁰.

На сегодняшний день проведение масштабной антиалкогольной кампании продолжается. Что выразилось в следующих нововведениях: ограничение с 1 января 2013 года мест продажи пива (а именно в киосках и уличных павильонах); запрет розничной продажи в местах массового скопления людей; запрет массовых мероприятий, связанных с употреблением пивных напитков; запрет любой рекламы алкогольных напитков, в том числе скрытой (на телевидении и в печатных изданиях); право на установление дополнительных ограничений на продажу алкоголя в субъектах РФ; запрет на продажу алкогольных напитков повсеместно с 23:00 до 8:00 утра.

К концу 2012 года можно наблюдать следующие изменения в структуре потребления и производства. В структуре производства: в стоимостном выражении продажи алкоголя растут, особенно в сегменте крепких спиртных напитков. В натуральном выражении сокращаются: столового вина – на 28,8%, светлого пива – на 17,7%, водки – на 7,8%, коньяка – на 10,5%. В структуре потребления наблюдается увеличение потребления крепкого алкоголя (56% потребления), незначительное увеличение потребления пива (39%), значительное сокращение потребления вина (14%). По данным института экономической политики Е. Т. Гайдара¹¹, в качестве «идеальной структуры потребления», оказывающей наименьшее негативное влияние на здоровье нации, можно взять следующую пропорцию (*Edwards et al., 1994*): 50 (пиво) : 35 (вино) : 15 (крепкий алкоголь).

В результате проведенного анализа алкогольного рынка очевидной становится тенденция реаллокации конкурентных преимуществ субъектов рынка алкогольной продукции и перераспределения прав собственности. Для подтверждения данного тезиса можно привести пример сокращения лицензированной розничной сети алкогольной продукции на 752 объекта в Ростовской области в 2011 году¹². В этот период закончился срок действия лицензий у значительной части лицензиатов, которые в свою очередь столкнулись с рядом барьеров при получении лицензий. В результате чего произошло уменьшение объемов продаж качественного легального алкоголя, выход ряда агентов с рынка. Также можно привести пример Краснодарского Края¹³, где 4 винозавода, производившие совокупно 20% всего российского вина, прекратили работу. Лицензии трех из них приостановлены в конце февраля 2013 г. в связи с выявлением производства поддельной продукции, один завод закрыт из-за процедуры банкротства. В Союзе виноградарей и виноделов России признают справедливость претензий Росалкогольрегулирования. Регулятор обещает, что такого рода проверки не ограничатся Кубанью.

Рассмотрев тенденции на рынке алкогольной продукции, можно сделать

¹⁰ См.: Журнал «Справочник производителя крепких алкогольных напитков» (2011).

¹¹ См.: (<http://www.iep.ru/ru/kommentarii/akciznaya-politika-zastavlyaet-rossiyan-vybirat-vodku.html>).

¹² См.: (<http://ug.ria.ru/economy/20120313/82244898.html>).

¹³ См.: (<http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130305104424.shtml>).

следующий вывод. Производителей пива, вероятно, ожидает дальнейшее сокращение спроса, не учитывая тот факт, что продажа продукции уже пострадала от повышения акцизов, при этом произошло повышение цен на продукцию. Рассматривая запрет на потребление алкогольных напитков в общественных местах, можно утверждать об улучшении положения производителей водки - при соблюдении данного запрета, вероятнее всего, спрос сместится от пива в сторону потребления водки и крепких алкогольных напитков. Операторы магазинов шаговой доступности и, в большей степени, крупных торговых сетей существенно должны выиграть от запрета на продажу пива в киосках. Это может привести к ликвидации целого сегмента, на который приходится приблизительно 25% всего рынка быстрореализуемых потребительских товаров.

Направления институциональной модернизации рынка алкогольной продукции

Институциональная модернизация регионального рынка алкогольной продукции является одним из важных элементов государственной политики в сфере производства, оборота и потребления алкогольной продукции (Зубков, 2010. С. 147). В первую очередь ее мероприятия направлены на формирование и развитие нормативной правовой базы, совершенствование его институциональной организации, сбалансированные отношения между субъектами спроса и предложения.

Согласно тенденциям современного общественного развития, должно происходить изменение структуры и снижение потребления алкогольной продукции - местные сообщества и предприятия алкогольной сферы, организуемые в рамках профессиональных союзов, согласные активно содействовать реализации данных целей и задач, рассматриваются как субъекты указанной системы.

При этом не обязательно предприятия-производители алкоголя в контексте реализации указанной политики будут снижать свои экономические показатели. Переориентация на выпуск более качественной продукции, исключение и противодействие распространению контрафактной продукции, составляющей по разным оценкам до 40–60%, реализация социальных и благотворительных программ, изменение ассортимента в пользу расширения выпуска слабоалкогольной и безалкогольной продукции - направления деятельности, которые должны, в том числе, стимулироваться государством посредством различных инструментов.

На микро- и мезоэкономических уровнях возрастает роль организационно-экономических инструментов повышения конкурентоспособности местных товаропроизводителей алкоголесодержащей продукции. Конкурентная позиция отдельного предприятия является результатом управленческих решений его менеджмента и влияния остальных участников рынка алкогольной продукции, а также доказательством успешности выбранного способа ведения бизнеса. Изменяя отдельные значимые для следующих этапов развития алкогольного рынка и потребительского предпочтения характеристики объекта управления, можно добиться выживания или роста предприятия в будущем. Важное значение ценообразования на алкогольную продукцию состоит в том, что оно непосредственно влияет на характер извлечения дохода (прибыли) по результатам рыночной активности предпринимателей. В данном случае используется маркетинговый подход при определении цены на товар. При этом необходимо найти оптимальную равновесную рыночную характеристику. Данный поиск неразрывно связан с анализом иногда недостоверной информации, конкурентной среды, также необходимо учитывать фактор коммерческого риска и другие рыночные элементы.

Одним из наиболее значимых направлений институциональной модернизации рынка является формирование организационно-экономического механизма управления и регулирования сферы производства потребления и сбыта алкогольной продукции, воспроизводимого как на федеральном, так и региональном уровнях. Это позволяет обеспечить комплексное решение одной из

наиболее актуальных социально-экономических проблем страны. Государственное регулирование алкогольного рынка на региональном уровне должно быть направлено на его положительное развитие и функционирование, защиту от контрафактного производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции. Для этого следует определить социально приемлемые структуру и уровень легального производства и потребления алкогольной продукции. В своей работе органы власти также должны придерживаться основных принципов государственной алкогольной политики:

- деалкоголизация населения;
- пропаганда здорового образа жизни (в т.ч. снижение потребления крепкого алкоголя);
- усиление административной и уголовной ответственности за производство и реализацию контрафактной алкогольной продукции и суррогатов.

Таким образом, состояние рынка алкогольной продукции России в настоящее время можно охарактеризовать, как нестабильное. Данный вывод определяется последствиями социально-экономического кризиса, приведшего к падению доходов, и мерам государственного регулирования. Как принятые, так и планирующиеся к принятию меры в рамках Концепции реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения РФ на период до 2020 года могут усилить напряженность противостояний между производителями.

В сложившейся ситуации можно поддержать заинтересованность российского государства в противодействии деалкоголизации населения и в утверждении в обществе здорового образа жизни. Однако меры по достижению данной цели пока что вызывают сомнение. Также можно говорить об отсутствии системности и последовательности в разработке и реализации государственной политики, что может быть подкреплено сильным влиянием лоббистов на разработку мер государственной политики.

Необходимо отметить, что нынешняя антиалкогольная кампания не должна привести к эффекту времен «сухого закона», в условиях которого рынок алкоголя переместился в теневой сегмент.

На основании проведенной работы, можно отметить ряд предложений. Например, необходимо сделать упор на изменение структуры потребления алкогольных напитков в сторону слабоалкогольных, так как многие потребители поддерживают идею здорового образа жизни, но в конечном итоге выбор остается за каждым в отдельности. Необходимо продолжать борьбу с коррупцией и стимулировать конкуренцию между производителями алкогольной продукции, не создавая при этом искусственных конкурентных преимуществ отдельным избранным рыночным агентам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Федеральный закон от 22 ноября 1995 года N 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» (в редакции Федерального закона от 7 января 1999 года N 18-ФЗ) (Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, N 48, ст. 4553; 1999, N 2, ст. 245; 2001, N 53, ст. 5022; 2002, N 30, ст. 3026, 3033; 2004, N 45, ст. 4377; 2005, N 30, ст. 3113; 2006, N 1, ст. 20; N 43, ст. 4412; 2007, N 1, ст. 11; N 17, ст. 1931; N 31, ст. 3994; N 49, ст. 6063; 2008, N 30, ст. 3616; 2009, N 1, ст. 21; N 52, ст. 6450; 2010, N 15, ст. 1737; N 31, ст. 4196; 2011, N 1, ст. 42) // *Российская газета*, 2011, 4 июля.

База маркетинговой информации Marketing. (http://www.marketingbase.ru/view_subsects.php?num=11).

Белокрылова О. С. (2008). Институциональная модернизация конкурентной среды российских рынков / Постсоветский институционализм – 2007: варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности, перспективы.

Сборник статей / Под ред. Р. М. Нуреева. Томск: Издательство Томского государственного педагогического университета.

Белокрылова О. С., Вольчик В. В. и Мурадов А. А. (2000). Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д: Изд-во РГУ.

Белокрылова О. С. и Жук А. А. (2007). Институционализация конкурентной среды посткризисной экономики. Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ.

Вольчик В. В. (2003). Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // *Экономический вестник РГУ*, № 3.

Вольчик В. В. (2004). Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та.

Жук А. А. (2012). Конкурентная среда России: институциональный анализ мотивации экономических субъектов. Ростов н/Д.: Изд-во «Содействие - XXI век».

Зубков С. Е. (2010). Институциональная модернизация регионального рынка алкогольной продукции // *Terra Economicus*, № 4, Ч. 2.

Информационное агентство E-xecutive.ru. (<http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/339080/>).

ИТАР ТАСС. Доля теневого оборота Российского алкогольного рынка достигает не менее 60 процентов. (<http://www.itar-tass.com>).

Миличук Е. С. (2006). Институциональная структура рынка нематериальных услуг в постиндустриальной экономике / Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского.

Новостной сайт «РБК». «РБК daily»: Четыре крупных винзавода Краснодарского края прекратили работу. 2013. (<http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130305104424.shtml>).

Потребление алкоголя и здоровье россиян // *Пивное дело*, 2012, № 7, с. 13-15.

РИА Новости. В Госдуме состоятся парламентские слушания по проблемам государственной монополии на алкогольный рынок в России. (<http://www.rian.ru/>).

Российское агентство международной информации «Новости». Южный округ, 2012. (<http://ug.ria.ru/economy/20120313/82244898.html>).

Россия в цифрах 2012. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2012, с. 376-377.

Соколов И. А. (2012). Акцизная политика заставляет россиян выбирать водку. (<http://www.iep.ru/ru/kommentarii/akciznaya-politika-zastavlyaet-rossiyan-vybirat-vodku.html>).

Торгово-промышленная палата Российской Федерации. РОССИЯ-ВТО-АЛКОГОЛЬ, 2011. (<http://www.tpprf.ru/common/upload/files/2005101714390190.doc>).

REFERENCES

The Federal Law of November 22, 1995 N 171-FZ "On state regulation of production and turnover of ethyl, alcohol and alcohol-containing products" (as amended by Federal Law of January 7, 1999 N 18-FZ) (Collection of Laws of the Russian Federation, 1995, N 48, ass. 4553, 1999, N 2, ass. 245, 2001, N 53, ass. 5022, 2002, N 30, ass. 3026, 3033, 2004, N 45, ass. 4377, 2005, N 30, ass. 3113, 2006, N 1, ass. 20; N 43, ass. 4412, 2007, N 1, ass. 11; N 17, ass. 1931; N 31, ass. 3994; N 49, ass. 6063, 2008, N 30, ass. 3616, 2009, N 1, ass. 21; N 52, ass. 6450, 2010, N 15, ass. 1737; N 31, ass. 4196, 2011, N 1, ass. 42). *Rossiyskaya Gazeta*, 2011, July 4. (in Russian).

Belokrylova O. S. (2007). Institutional modernization of the competitive environment of the Russian markets / Post-Soviet institutionalism - 2007: Options for institutional development of Russia: preconditions, patterns, prospects: Coll. of articles / Ed. By R. M. Nureyev. Tomsk: Publ. House of Tomsk State Pedagogical University. (in Russian).

Belokrylova O. S., Volchik V. V. and Muradov A. A. (2000). Institutional features of the income distribution in a transition economy. Rostov-on-Don: Publ. House of RSU. (in Russian).

Belokrylova O. S. and Zhuk A. A. (2007). The institutionalization of a competitive

environment of post-crisis economy. Rostov-on-Don: Publ. House of SFU. (in Russian).

Volchik V. V. (2003). The failures of economic theory and path-dependence. *Economic Herald of the RSU*, no. 3. (in Russian).

Volchik V. V. (2004). The evolutionary paradigm and institutional transformation of the economy. Rostov-on-Don: Publ. House of RSU. (in Russian).

Zhuk A. A. (2012). The competitive environment in Russia: institutional analysis of economic agents' motivation. Rostov-on-Don: Publ. House of the "Assistance - XXI century". (in Russian).

Zubkov S. E. (2010). Institutional modernization of the regional market of alcoholic production. *Terra Economicus*, no. 4, p. 2. (in Russian).

News agency E-xecutive.ru. (<http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/339080/>). (in Russian).

ITAR-TASS. The shadow economy share of the Russian alcohol market reaches at least 60 percent. (<http://www.itar-tass.com>). (in Russian).

Milinchuk E. S. (2006). The institutional structure of the non-metallic services market in a post-industrial economy / Saratov State University named after N. G. Chernyshevsky. (in Russian).

News site «RBK». «RBK daily»: Four major winery of Krasnodar region stopped working. 2013. (<http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130305104424.shtml>). (in Russian).

Alcohol consumption and health of Russians. *Beer Business*, 2012, no. 7, pp. 13-15. (in Russian).

RIA News reported. In the State Duma parliamentary hearings on the state monopoly on alcohol market in Russia will hold. (<http://www.rian.ru/>). (in Russian).

Russian Information Agency «Novosti». Southern District. 2012. (<http://ug.ria.ru/economy/20120313/82244898.html>). (in Russian).

Russia in figures, 2012. A brief statistical collection. M.: Rosstat, 2012, pp. 376-377. (in Russian).

Sokolov I. A. (2012). Excise policy makes Russians choose vodka. (<http://www.iep.ru/ru/kommentarii/akciznaya-politika-zastavlyaet-rossiyan-vybirat-vodku.html>). (in Russian).

Commerce and Industry of the Russian Federation. RUSSIA-WTO-ALCOHOL. 2011. (<http://www.tpprf.ru/common/upload/files/2005101714390190.doc>). (in Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ИНСТРУМЕНТАРНЫЙ АППАРАТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕВЫХ СИСТЕМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

ПУГАЧЕВА ЛЮДМИЛА ВАЛЕРЬЕВНА,

аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление и
экономическая теория»,
Южно-Российский Государственный Технический Университет,
e-mail: lesya.74@mail.ru

В статье ставится задача проанализировать различные отрасли российской экономики на начальном этапе функционирования в рамках Всемирной Торговой Организации. На основе анализа предложены дальнейшие меры их развития как в России, так и в Ростовской области, в частности. Именно в этот переходный период можно заложить успешные основы для будущего развития отраслей народного хозяйства и снизить неизбежные негативные последствия вступления России в ВТО.

Ключевые слова: государственная поддержка; экспортно-ориентированные отрасли; таможенные пошлины; недискриминационные условия; Таможенный Союз.

INSTITUTIONAL-INSTRUMENTALITY APPARATUS OF ENSURING THE EFFECTIVE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF SECTORAL SYSTEMS OF ECONOMY IN THE REGION

PUGACHEVA LYUDMILA, V.,

Post-graduate student of the Department «State and municipal management and
economic theory»,
South-Russian State Technical University,
e-mail: lesya.74@mail.ru

The author tries to analyze the various sectors of the Russian economy at the stage of the initial operation phase in the World Trade Organization. Further development measures both in Russia and in the Rostov region are proposed based on the analysis. Particularly in this transitional period the successful future development basis of the national economy sectors can be laid and the inevitable negative consequences of Russia's entry into the WTO can be reduced.

Keywords: public support; export-oriented industries; customs duties; non-discriminatory conditions; Customs Union.

JEL: L16, L41, L60.

Под российскими регионами в научной литературе понимают субъекты Российской Федерации, которым свойственны следующие общие черты: определенная политическая самостоятельность (наличие делегированных атрибутов государственной власти); региональная экономическая система; высокая степень концентрации финансовых ресурсов (как государственных, так и корпоративных);

© Л. В. Пугачева, 2013

наличие единой производственной и социальной инфраструктуры. Изучение региональной составляющей развития экономики государства является необходимым атрибутом исследования происходящих социально-экономических процессов при формировании и реализации различных целевых федеральных и региональных программ и проектов, при исследовании процессов интеграции России в мировое экономическое пространство (Бабурин, 2012).

Согласно Конституции РФ, к ведению региональных властей отнесены такие полномочия, как предоставление субсидий, государственные закупки, лицензирование, содействие инвестициям, предоставление индивидуальных налоговых льгот. Поэтому на региональном уровне осуществляется значительная часть регулирования внешнеторговых связей страны.

Как показало исследование Всемирного банка, которое проводилось в 13 регионах страны и охватило 70 компаний, основой успешного развития и формирования конкурентных преимуществ фирм стали местные программы поддержки бизнеса. Аналогичные исследования, проведенные Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), так же показали, что региональные власти предпринимают большое количество защитных мер в различных областях экономики.

Согласно мнению многих экспертов, к факторам, влияющим на международную конкурентоспособность экономики региона, относятся такие, как степень диверсификации его экономики, интенсивность его участия во внешнеторговой деятельности, баланс соотношения экспорта и импорта. Именно такие регионы смогут получить большие плюсы от присоединения за счет роста притока прямых иностранных инвестиций, повышения производительности регионального производства на основе импортных технологий, а также на основе улучшения режима доступа производимой ими продукции на зарубежные рынки (Бабкин, 2012).

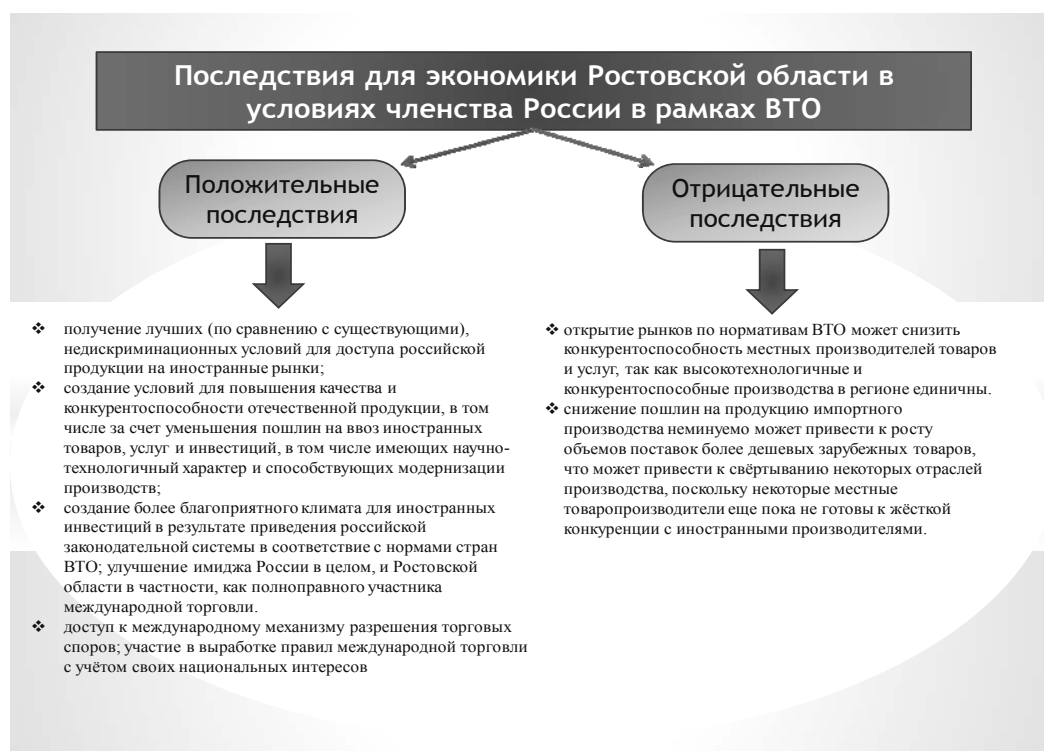


Рис. 1. Последствия членства России в ВТО для экономики Ростовской области

Источник: составлено автором по данным Официального сайта Правительства Ростовской области (<http://www.donland.ru>); (Горячева, 2011. С. 167-172).

Сегодня в России сформировалась группа потенциально успешных регионов, способных получить преимущества от глобализации. К ним относится и ряд регионов ЮФО, в частности - Ростовская область (см. рис. 1).

Выявив потенциально «слабые» территории РФ, отметим, что к ним относятся регионы, узкоспециализированные в направлении относительно низко конкурентоспособных отраслей (автомобилестроение, легкая и пищевая промышленность, животноводство) (Бендинов, 2002. С. 43). Кроме того, в неустойчивом положении могут оказаться регионы с большим количеством так называемых монофункциональных городов, имеющих в качестве своего экономического ядра относительно неконкурентоспособные промышленные предприятия. В этих городах, как правило, не развит рынок жилья, они небольшие по размеру, в их окружении отсутствуют близко расположенные альтернативные источники занятости для маятниковой миграции. В качестве примеров можно отметить такие области, как Ивановская и Нижегородская, в состав которых входят соответственно 75 и 68% монофункциональных городов. Также высоки риски для регионов, где одновременно наблюдаются высокая доля работающих в относительно неконкурентоспособных отраслях, высокая занятость в сельском хозяйстве, не развит малый и средний бизнес. К ним можно отнести ряд регионов Приволжского федерального округа (Радюкова и Шамаев, 2011. С. 194-198).

Однако негативные последствия не являются абсолютно неотвратимыми. Присоединение к ВТО не произошло в режиме «шоковой терапии», переходный период составляет от 1 до 7 лет в зависимости от отрасли экономики, а в случае с филиалами зарубежных страховых компаний - 9 лет. А это достаточный срок, чтобы подготовиться. Помимо переходного периода, по многим позициям предполагается защита рынков товаров и услуг чувствительных секторов российской экономики. Это достигается как за счет сохранения барьеров, так и за счет их снятия. В частности, сохраняются тарифные квоты на импорт говядины, свинины и мяса птицы, сохраняются на существующем уровне пошлины на сыры, сливочное масло.

С другой стороны, будут снижены или отменены пошлины на кожевенное и меховое сырье, а также на шерсть и текстильное сырье (в рамках программы поддержки российских текстильщиков и обувщиков), будут заметно снижены или отменены ставки пошлин на технологическое, строительное, научное и измерительное оборудование.

Конечно, государственная поддержка будет необходима предприятиям не только в переходный период, но и в дальнейшем (Глазьев, 2007). Для поддержания конкурентоспособности и стимулирования экономического роста мы можем применять огромное количество инструментов. Это, прежде всего, меры денежно-кредитной политики, поддержка экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью через банки развития, налоговые стимулы для инвестиций в модернизацию экономики. То есть мы располагаем огромным количеством мер, которые возможно применять, находясь внутри ВТО. Надо это понимать и к этому готовиться. Например, по правилам ВТО нельзя выделять из госбюджета кредиты для поддержки экспорта, но кто мешает это делать через экспортно-импортный банк. Да, запрещено субсидировать из бюджета те или иные отрасли промышленности, а также программы, влияющие на конкурентоспособность нашей продукции. Но мы можем это делать через российские банки развития.

Результаты для регионов, функционирующих в экономическом поле ВТО, в определяющей степени будут зависеть от того, насколько они подготовятся к присоединению, какие инструменты смогут использовать для успешного и конкурентоспособного ведения экономической деятельности. Наиболее серьезные последствия могут возникнуть в тех регионах, где предприятия отраслей, испытывающие вытеснение с локальных рынков, являются бюджетообразующими (для субъекта федерации) или градообразующими для местных бюджетов. В этом случае последствия могут носить двоякий характер: с одной стороны, снижение доходов бюджетов из-за сокращения объемов производства, а с другой - рост расходов

бюджетов на социальные программы из-за возможного роста безработицы и других социальных проблем в регионах¹.

Стратегически важным условием экономического развития любого региона является его торгово-экономическое сотрудничество с зарубежными партнёрами, роль этого условия особенно усиливается при вступлении России в ВТО. Ростовская область по-прежнему остается привлекательной для иностранных партнеров как стабильный и перспективный регион на юге России. Регион является членом Организации Черноморского Экономического Сотрудничества. В г. Ростове-на-Дону открыто Представительство МИД РФ, работает Управление Министерства промышленности и торговли Российской Федерации по Северо-Кавказскому региону.

В международной специализации Ростовская область в настоящее время является регионом, ввозящим товары массового потребления и продукции производственно-технического назначения с высокой добавленной стоимостью, и поставщиком продовольственных товаров, сельскохозяйственного сырья и иных сырьевых товаров с низкой добавленной стоимостью (преимущественно в страны вне СНГ) и, в меньшей степени, поставщиком машин, оборудования и транспортных средств, а также продукции металлообработки (преимущественно в страны СНГ).

Структура экспорта Ростовской области отражает высокую степень диверсификации экономики региона. В разрезе товарных групп в 2005-2011 годах основная доля экспорта Ростовской области приходится на:

- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 43-44%;
- металлы и изделия из них — 20-21%;
- машины, оборудование и транспортные средства — 20-21%.

Основу импорта составляет продукция машиностроения, черные и цветные металлы, продукция химической отрасли. Очевидно, что присоединение страны к ВТО для экономики Ростовской области будет означать дальнейшую интеграцию в мировую экономическую систему (*Сапрыка, 2012. С. 38-43*).

Несмотря на сложность и длительность процесса присоединения России к ВТО, членство во Всемирной торговой организации может дать России в целом, и Ростовской области в частности, ряд экономических преимуществ:

- получение лучших (по сравнению с существующими) недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции, в том числе за счет уменьшения пошлин на ввоз иностранных товаров, услуг и инвестиций, в том числе имеющих научно-технологичный характер и способствующих модернизации производства;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения российской законодательной системы в соответствие с нормами стран ВТО; улучшение имиджа России в целом, и Ростовской области в частности, как полноправного участника международной торговли;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров; участие в выработке правил международной торговли с учётом своих национальных интересов;

Что касается отрицательных последствий присоединения России к ВТО, то для Ростовской области они могут быть следующими:

- открытие рынков по нормативам ВТО может снизить конкурентоспособность местных производителей товаров и услуг, так как высокотехнологичные и конкурентоспособные производства в регионе единичны;
- снижение пошлин на продукцию импортного производства неминуемо может привести к росту объемов поставок более дешевых зарубежных товаров, что в свою очередь может привести к свёртыванию некоторых отраслей

¹ См.: Участие России во Всемирной торговой организации и в Таможенном союзе: перспективы и влияние на экономику России / сост. Т. А. Миронова и др. // *Аналитический вестник* / Совет Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации, 2012, № 7, с. 3-67.

производства, поскольку некоторые местные товаропроизводители еще пока не готовы к жёсткой конкуренции с иностранными производителями.

В зоне повышенного риска окажется малый и средний бизнес, так как более широкий доступ на рынок зарубежных производителей существенно обострит конкуренцию в незащищенных сегментах экономики, барьеры входа на которые минимальны, где работают в основном малые и средние предприятия.

После присоединения России к ВТО в Ростовской области наименее защищенными в конкурентном отношении остаются многие предприятия машиностроения, других обрабатывающих производств, сельского хозяйства, транспорта, сферы услуг, финансово-кредитного сектора. Большинство предприятий в этих сферах деятельности имеют недостаточный уровень работы по повышению конкурентоспособности продукции и услуг. В связи с отсутствием оборотных средств и сложным финансовым состоянием, на многих предприятиях модернизацией производства не занимаются вообще. Проблема также заключается в том, что значительная часть трудоспособного населения либо непосредственно занята в проблемных отраслях, либо косвенно связана с ними.

Присоединение к ВТО может в значительной степени подорвать позиции регионального машиностроения, нуждающегося в дорогостоящей и долговременной модернизации из-за высокой степени износа основных фондов. Предприятия, ориентированные на гарантированный (благодаря прямой или косвенной государственной поддержке) внутренний рынок пострадают в первую очередь, так как значительно уступают потенциальным конкурентам из-за рубежа в производительности труда и эффективности производства. Рост внутренних цен на энергоносители еще более ослабит позиции машиностроителей.

В то же время значительных негативных последствий ожидать не следует, ввиду особенностей регионального машиностроительного комплекса, значительную долю которого составляют предприятия оборонного комплекса и транспортного машиностроения, ориентированные на специфические потребности внутреннего рынка и вполне конкурентоспособные на мировом уровне (вертолеты, электровозы, самолеты-амфибии и др.).

С целью минимизации возможных негативных последствий в отрасли машиностроения необходимо ходатайствовать перед федеральными органами власти о разработке единой международной нормативно-технической системы документации на производимую в области промышленную продукцию (стандарты, методики испытаний, сертификация), что будет способствовать продвижению сбыта продукции в странах - членах ВТО; разработать меры государственной поддержки промышленных предприятий с учетом правового поля ВТО (в связи с планируемой отменой ряда мер государственной поддержки), направленных на повышение их конкурентоспособности. Так как функционирование экономики Российской Федерации в рамках Всемирной торговой организации, в первую очередь, подразумевает снижение ставок таможенных пошлин на импортируемую продукцию и снятие административных барьеров на допуск иностранных компаний к отечественным рынкам, доступ на российский рынок продукции иностранных производителей будет максимально открыт. Более того, последующее сокращение объемов господдержки отечественных производителей будет способствовать уменьшению их доли на потребительском рынке. Присоединение России к ВТО может негативно сказаться на деятельности большого количества неэффективных производств пищевой промышленности в малом и среднем бизнесе (хлебопекарен, молочных заводов и мясокомбинатов), поддерживаемых усилиями территориальных администраций и сохранением монопольных позиций на поставки для муниципальных нужд (*Bowen, Hollander and Viaene, 1998*).

В целях снижения рисков, связанных с присоединением России к ВТО, в Ростовской области организована работа по развитию каналов прямой доставки сельхозпродукции потребителю посредством розничных рынков, ярмарок выходного дня, передвижной торговли; содействию предприятиям областной пищевой и

перерабатывающей промышленности.

Россия является одним из основных экспортеров зерна на мировом рынке. Цены на мировых биржах зерна гораздо выше, чем внутри страны. Кроме того, страна производит зерна больше необходимой потребности. Россия по прежнему останется экспортоориентированной по зерну. Таким образом, негативные последствия присоединения России к ВТО затронут зернопроизводство незначительно.

Однако присоединение России к Всемирной торговой организации негативно отразится на развитии животноводства. В отрасли животноводства продукции в целом по России производится меньше, чем необходимо для удовлетворения потребностей перерабатывающей промышленности и населения. Усугубляет ситуацию и тот факт, что значительная часть (порядка 36%) мяса производится личными подсобными хозяйствами. Качество производимой продукции данным сектором не удовлетворяет потребности перерабатывающих предприятий.

Велика вероятность размещения на территории области филиалов иностранных производителей пищевой продукции, которые могут использовать сырье только своей страны. Обозначенные общероссийские тенденции развития ситуации характерны и для Ростовской области.

Кроме того, со вступлением России в ВТО все санитарные, фитосанитарные меры будут разработаны и применены в соответствии с Соглашением ВТО. Все законодательство в области технического регулирования, стандартов и процедуры оценки соответствия должно удовлетворять нормам Соглашения ВТО о техническом регулировании.

Нормативная техническая документация предприятий должна будет соответствовать требованиям международных стандартов. В этой связи уже сегодня необходимо проведение консультационной, методологической работы с предприятиями по внедрению стандартов, приведению их в соответствие с международными требованиями, а также по разъяснению сроков и основных направлений внесения изменений.

Начиная с 2017 года органам власти необходимо привести государственную поддержку в соответствие с требованиями ВТО. В соответствии с данными требованиями, доля субсидий на возмещение прямых затрат производителей должна быть уменьшена.

Присоединение к ВТО позволит выйти на новые рынки, но и будет способствовать усилению конкуренции с западными производителями. Поэтому при «открытых дверях» появляется угроза вытеснения российского производителя.

Для нивелирования данного процесса необходимо стимулировать сбыт продукции донских производителей, продвижение продукции в крупноформатные торговые сети, в кооперативную торговлю в сельской местности; использовать хозяйствующими субъектами преимущества от членства в ВТО, «играть по заданным правилам» возможно при наличии квалифицированных кадров. Этому способствуют мероприятия Программы по возмещению затрат сельхозтоваропроизводителей и организаций АПК на проведение профессиональной подготовки кадров.

В целом в регионе сформировался достаточно мощный конгломерат сельскохозяйственных производителей, представляющих из себя в большей части крупные вертикально интегрированные агрохолдинги, ведущие диверсифицированную деятельность, в том числе, реализующие свою продукцию на экспорт. Несомненный урон будет нанесен фермерству и малым предприятиям, тогда как более крупные предприятия будут иметь больше возможностей по защите своих позиций и развитию собственного бизнеса. При этом процесс укрупнения предприятий (на основе технологий M&A) продолжится.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бабкин К. (2012). ВТО: масштабы и последствия // *Busines Аналитик*. № 5-6.

- Бабурин В. (2012). Границы в России – понятие растяжимое.
- Бендигов М. А (2002). Некоторые проблемы адаптации российских предприятий к условиям ВТО // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 1, с. 42-61.
- Глазьев С. (2007). Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // *Экономист*, № 5, с. 3-16.
- Горячева Т. В. (2011). Негативные и позитивные аспекты вступления России в ВТО // *Вестник Воронежского государственного технического университета*, Т. 7, № 4, с. 167-172.
- Радюкова Я. Ю. и Шамаев И. Н. (2011). Экономическая безопасность страны как многоуровневая система элементов и отношений // *Социально-экономические явления и процессы*, № 1-2, с. 194-198.
- Сапрыка В. А. (2012). Проектное и программное управление при реализации моделей межрегионального приграничного сотрудничества // *Региональная экономика: теория и практика*, № 10, с. 38-43.
- Участие России во Всемирной торговой организации и в Таможенном союзе: перспективы и влияние на экономику России / сост. Т.А. Миронова и др. // *Аналитический вестник / Совет Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации*, 2012, № 7, с. 3-67.
- Bowen H. R., Hollander A. and Viaene J.-M. (1998). *Applied International Trade analysis*. L.: Macmillan Press.

REFERENCES

- Babkin K. (2012). WTO: the scale and consequences. *Business Analyst*, no. 5-6. (in Russian).
- Babourine V. (2012). Border in Russia - a loose concept. (in Russian).
- Bendikov M. A (2002). Some problems of Russian enterprises adapting to the WTO conditions. *Management in Russia and abroad*, no. 1, pp. 42-61. (in Russian).
- Glazyev S. (2007). Prospects of the Russian economy in the global competition conditions. *The Economist*, no. 5, pp. 3-16. (in Russian).
- Goryacheva T. V. (2011). Negative and positive aspects of Russia's accession to the WTO. *Herald of the Voronezh State Technical University*, vol. 7, no. 4, pp. 167-172. (in Russian).
- Radyukova Ya.Yu. and Shamaev J. N. (2011). The economic security of the country as a multi-level system of elements and relationships. *Social-economic phenomena and processes*, no. 1-2, pp. 194-198. (in Russian).
- Sapryka V. A. (2012). Project and program management in the implementation of inter-regional cross-border cooperation models. *Regional Economics: Theory and Practice*, no. 10, pp. 38-43. (in Russian).
- Russia's participation in the World Trade Organization and the Customs Union: Prospects and the impact on the economy of Russia / Comp. by T. A. Mironova and others. *Analytical Bulletin / Council of the Federation Feder. Coll.*, 2012, no. 7, pp. 3-67. (in Russian).
- Bowen H. R., Hollander A. and Viaene J.-M. (1998). *Applied International Trade analysis*. L.: Macmillan Press.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСОРЦИУМ КАК МЕХАНИЗМ НАРАЩИВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЮГА РОССИИ¹

МАТВЕЕВА ЛЮДМИЛА ГРИГОРЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой прикладной информатики в экономике,
Южный федеральный университет,
e-mail: matveeva_lg@mail.ru

ЧЕРНОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА,

доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета,
филиал ЮФУ в г. Новошахтинске,
e-mail: chernovaolga71@mail.ru

В статье на основе анализа уровня инновационной активности бизнеса Юга России предлагается использование механизмов партнерства в форме консорциума, позволяющего сконцентрировать инновационные ресурсы региона на стратегически значимых направлениях развития. Разработан модельный инструментарий формирования стратегического консорциума.

Ключевые слова: инновационный потенциал промышленности; стратегический консорциум; региональное развитие.

STRATEGIC CONSORTIUM AS A MECHANISM FOR STEADY RAISING OF THE INNOVATIVE INDUSTRY POTENTIAL IN THE SOUTH OF RUSSIA

MATVEEVA LYUDMILA, G.,

PhD, professor,
Head of the department "Applied Informatics in Economics",
Southern Federal University,
e-mail: matveeva_lg@mail.ru

CHERNOVA OLGA, A.,

PhD, professor of the department "Finance and Accounting",
Branch of Southern Federal University in Novoshakhtinsk,
e-mail: chernovaolga71@mail.ru

On the basis of analysis of the innovation activity level of the business in the South Russia the authors offer the use of partnerships in the consortium form, allowing to focus the innovation region resources on the strategically important development areas. Modeling tools of the strategic consortium formation are developed in the paper.

Keywords: innovation potential of industry; strategic consortium; regional development.

JEL: L16, L80, O31, Q55, R11.

¹ Работа выполнена в рамках внутреннего гранта ЮФУ № 213-01-24/2013-173 от 30.04.2013, тема «Периферийные регионы с многоукладной экономикой в сетях глобализации в условиях асимметричных практик рыночного регулирования: стратегии и риски модернизации».

Региональный аспект промышленной модернизационной политики, приобретающей в последние годы ярко выраженный инновационный вектор, предполагает углубленное исследование специфики и особенностей территориальной организации промышленного производства, в значительной степени определяющей возможности и масштабы капитализации локальных ресурсов в проектах инновационного характера. Это обуславливает усиление научного интереса к поиску эффективных форм взаимодействия экономических субъектов – носителей ресурсного потенциала в процессе реализации такого рода проектов, направленных на рост инновационной активности хозяйственных образований промышленности. При этом задача инновационной капитализации территориальных ресурсов, являющаяся одной из ключевых проблем современного этапа модернизации промышленного производства в регионах страны, по существу заключается, как отмечает Ю. С. Колесников, в обеспечении институционального связывания ресурсов территории для производства конкурентоспособных на глобальном рынке товаров и услуг (Колесников, 2012а. С. 285). Особую актуальность решение данной проблемы имеет для южных регионов, где структура экономики, по оценкам специалистов, только на 5% состоит из инновационного сегмента.

В силу ряда институциональных особенностей организации национальной экономики развитие процессов инноватизации снизу-вверх (инициативы со стороны малого и среднего бизнеса) сталкивается с рядом ограничений: административные барьеры, неразвитость механизмов трансфера инновационных идей, низкая организационная культура, низкий уровень информационного обмена и прочее. Для Юга России ситуация усугубляется низким уровнем капитализации совокупных ресурсов территории (трудовых, финансовых, природных), нагрузками социальной ответственности и барьерами легализации (Колесников, 2012б. С. 7). Динамика показателей инновационной активности предприятий ЮФО и СКФО за последние 11 лет свидетельствует о значительном отставании данного показателя от среднего по России на фоне общей тенденции к его снижению (см. рис. 1). В то же время динамика показателей внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки (см. рис. 2) демонстрирует недостаточную эффективность инвестиций в промышленные инновации, а также низкую восприимчивость отечественных предприятий к инновациям.

Принимая во внимание общую разрозненность и относительно низкую инновационную активность бизнеса Юга России в отношении реализации промышленных разработок, можно утверждать, что для обеспечения развития инновационных процессов в региональной промышленности необходимы радикальные преобразования, которые затронут различные по формам собственности и масштабам деятельности предприятия и организации, обеспечивая получение мультипликативного эффекта за счет интеграции потенциалов, во-первых, субъектов из разных регионов Федерального округа; во-вторых, предприятий и организаций разной отраслевой принадлежности. Однако, по мнению ряда специалистов, партнерские отношения компаний разного масштаба и тем более из разных субъектов одного макрорегиона несут высокие риски для малого и среднего бизнеса. В частности, существующая асимметричность отношений в части получения положительных эффектов, как отмечает А. В. Алешин, приводит к тому, что в случае потери привлекательности малого бизнеса для крупного предприятия, в том числе в результате перетекания информации и технологий от малых предприятий к крупным, у структур большего масштаба существует больше возможностей для смены партнера (Алешин, 2012. С. 439). Кроме того, представляют сложность процессы управления взаимодействием потенциальных участников инновационного проекта на стадии проведения научных исследований и опытно-конструкторских работ.

Все это предполагает необходимость освоения новых механизмов управления процессами трансфера инновационных технологий, обеспечивающих расширение пространства совместной деятельности.

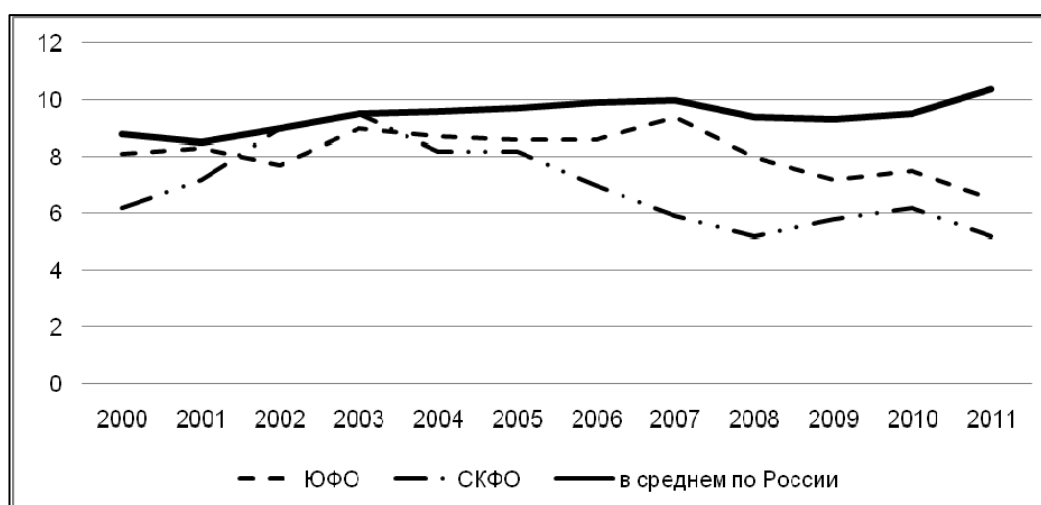


Рис. 1. Динамика изменения показателей инновационной активности предприятий ЮФО и СКФО на фоне показателей инновационной активности в среднем по России

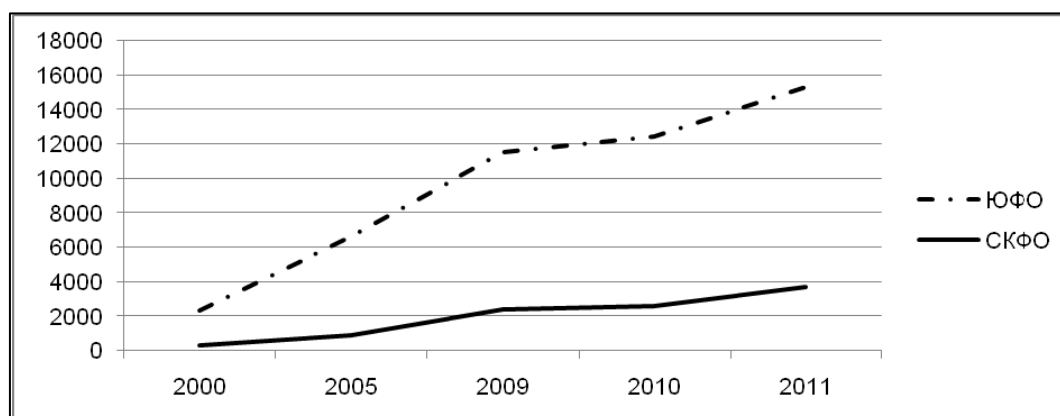


Рис. 2. Динамика изменения величины текущих затрат на научные исследования и разработки в ЮФО и СКФО

Учитывая стратегическую важность для модернизационного развития промышленного производства на юге нашей страны осуществления инновационных проектов межрегионального значения, в состав участников которых будут входить предприятия и организации из разных субъектов макрорегиона, большое практическое значение приобретает выбор наиболее эффективных моделей интеграции потенциала территориально разобщенных участников. Представляется в этой связи, что формирование стратегических консорциумов как формы совместной деятельности участников на период жизненного цикла инновационного проекта является одним из эффективных механизмов взаимодействия разномасштабного бизнеса и научных организаций из разных регионов, обеспечивающим наращивание инновационного потенциала промышленности Юга России и формирующим синергию его социально-экономического развития. Целесообразность взаимодействия бизнеса и научно-исследовательских и конструкторских организаций в рамках инновационного консорциума обусловлена наличием двусторонней и двунаправленной заинтересованности между данными структурными элементами. Как справедливо отмечает Л. Н. Рощина, «потеря связи» между наукой и бизнесом вызвана не столько отсутствием финансирования, сколько отсутствием информации о проводимых разработках и достигнутых результатах: руководство промышленных предприятий, даже имея желание внедрять инновации, зачастую не знает, в какое учреждение необходимо обратиться, ученые же не в

состоянии эффективно предлагать собственные разработки (*Рощина, 2011. С. 128*). Именно поэтому логика развития инновационных процессов в промышленности и реальная практика обуславливают целесообразность развития новых форм взаимодействий на макро- и мезоуровнях.

Интеграционные структуры в форме консорциума, являясь относительно независимыми, имеют возможность, объединив потенциалы своих участников, создать новое предприятие, действующее в интересах данного консорциума. Как известно, руководство текущей деятельностью консорциума осуществляет компания-лидер при участии представителей компаний того же или других регионов, входящих в данную структуру. Распределение ролей внутри консорциума осуществляется в соответствии с тем, в какой именно сфере промышленных инноваций и на каком этапе инновационного проекта каждый участник способен наиболее эффективно реализовать свой потенциал. Участником консорциума, реализующего социально значимый проект межрегионального характера, могут также быть государственные и муниципальные структуры, что позволит осуществить его привязку не только к целям промышленной модернизации, но также приоритетам регионального социально-экономического развития и получить определенные преференции на федеральном и региональном уровнях.

При определенных институциональных условиях в структуру консорциумов могут входить и крупные инорегиональные корпорации. В частности, на Юге России действуют Глория Джинс, Тетра Лаваль, Сосьете Женераль Восток, Pepsico, SVLGroup, ЗАО «Евроцемент», ОАО «Уральская горно-металлургическая компания», ООО «Золотая семечка и ряд других, отличающихся высокой склонностью к стратегическому поведению и способных к интенсивной модернизации развития бизнеса.

Инициативы по формированию консорциума могут идти со стороны малых предприятий и научно-исследовательских организаций, имеющих инновационные идеи, но не обладающих достаточным финансовым потенциалом для их реализации и материальной базой для апробации. Возможно проявление инициативы по образованию промышленного консорциума инновационной направленности и со стороны крупных компаний, имеющих реальную производственную задачу, для решения которой необходим не имеющийся в наличии научный потенциал, либо компания не желает отвлекать свои активы на реализацию высокорискованного проекта. Так или иначе, результатом формирования стратегического консорциума становится создание инновационного производства (см. рис. 3).

Одной из основных сложностей формирования стратегических консорциумов является недостаточная информированность российской промышленности о результатах научных исследований и разработок, а научно-исследовательских учреждений о нуждах промышленности. В связи с этим безусловный интерес представляет идея о формировании в рамках единой информационной системы региона подсистемы мониторинга промышленных инноваций, включающей банк данных инновационных идей и разработок, что позволит существенно нивелировать «слабую либо полную недоступность отдельных источников информации для промышленных предприятий» (*Матвеева, 2012*). Очевидно, что такая информационная база будет нести интегрирующую функцию, создавая условия для «связывания» инновационных ресурсов и превращения их в конкурентный товар.

Очевидно, что поскольку консорциум, как правило, представляет собой временную структуру, образуемую под решение конкретной задачи, он является наиболее подходящей структурой для реализации совместных инновационных проектов хозяйствующих субъектов, в том числе в сфере взаимодействия науки и промышленного бизнеса. Одновременно отношения партнерства в рамках стратегического консорциума ориентированы на потенциальную долгосрочность, что позволяет научным организациям осуществлять продолжительные исследования и разработки, апробируя их на системной основе, а промышленным предприятиям – осознанно наращивать свой инновационный потенциал.

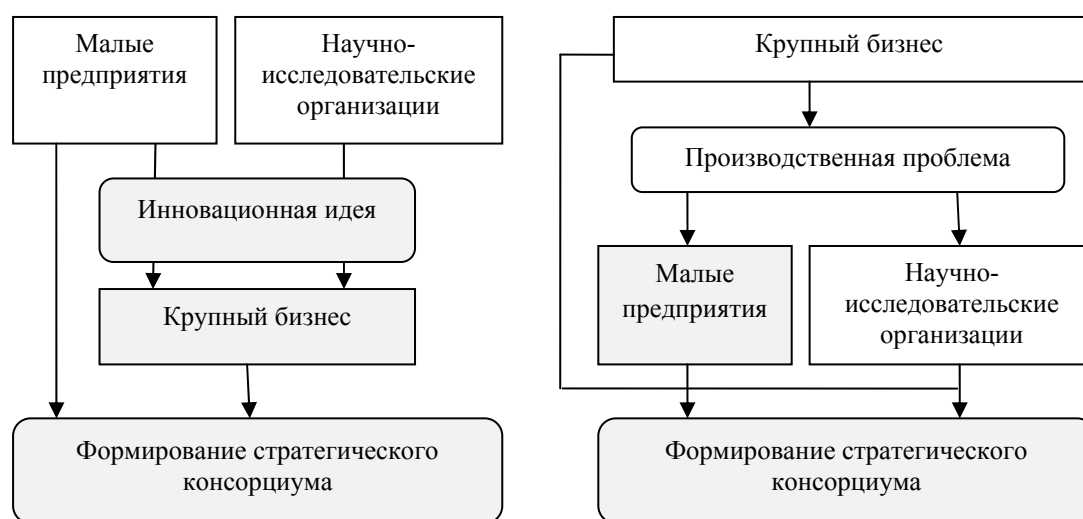


Рис. 3. Модели формирования стратегических консорциумов инновационной направленности в промышленной сфере региона

Таким образом, императивы модернизации и инноватизации отечественной промышленности ставят перед региональными органами власти новые управленческие задачи, обусловленные необходимостью мотивации хозяйствующих субъектов к образованию стратегических консорциумов для реализации инновационных проектов. Реализация мер государственной поддержки может осуществляться посредством следующих механизмов:

- прямое финансирование инновационных проектов, в том числе в виде грантов, субсидий;
- включение инвестиционных проектов консорциума в целевые программы регионального развития;
- предоставление бюджетных гарантий для частных инвесторов;
- предоставление налоговых льгот;
- предоставление государственного заказа;
- оказание помощи в поиске инвестиционной базы данных.

Необходимость развертывания эффективной системы государственной поддержки процессов формирования стратегических консорциумов в промышленной сфере Юга России с точки зрения выделения объектов наибольшей стратегической значимости для развития инновационного потенциала региона, обуславливают необходимость разработки механизма объективной оценки эффекта осуществляемых взаимодействий, в том числе, и для последующей селективной поддержки отдельных направлений и сфер деятельности.

С точки зрения активизации процессов промышленной модернизации к числу положительных эффектов образования инновационного консорциума можно отнести следующие:

- усиление связей между промышленными бизнес-структурами и региональными и местными органами власти, академической наукой;
- образование малых инновационных промышленных предприятий;
- снижение рисков реализации проектов модернизации и инновационного развития;
- преодоление барьеров, связанных с трансфертом и коммерциализацией научных разработок;
- повышение эффективности использования ресурсного потенциала участников консорциума;
- концентрация («связывание») региональных ресурсов на приоритетных направлениях модернизационного развития промышленности.

Одновременно можно выделить и возможность возникновения следующих отрицательных эффектов партнерства:

- дополнительные издержки на развитие партнерских отношений и координацию совместной деятельности;
- риск недостаточного уровня экономического потенциала партнеров;
- размывание ответственности за результаты реализации инновационного проекта;
- риск негативных результатов партнерства.

Технологическая цепочка с обозначением ролей основных участников стратегического консорциума представлена на рис. 4.

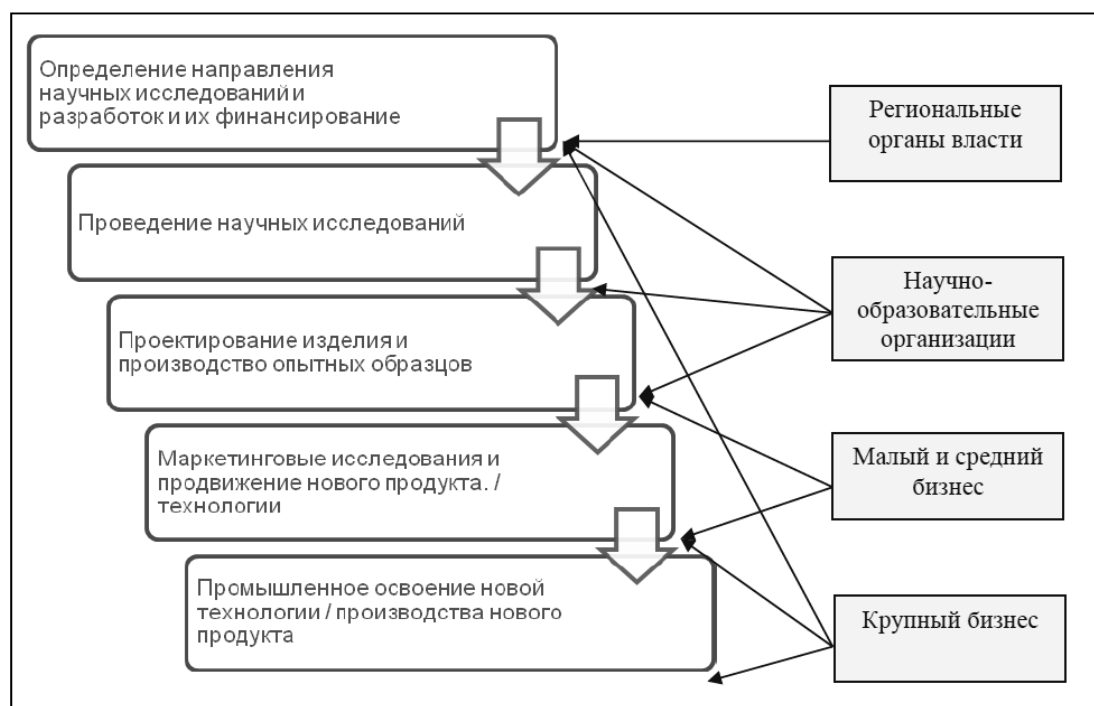


Рис. 4. Технологическая цепочка в стратегическом консорциуме

Отметим, что в зарубежной практике консорциумы находят распространение в сфере усиления взаимодействия государственных и частных структур и научных учреждений, выполняя роль институтов технологического трансфера. Так, в США с 1974 года действует Консорциум федеральных лабораторий по передаче технологий, «активно продвигая самое широкое и полное представление и использование федеральных исследований и разработок, обеспечивая соответствующие условия для успешной передачи технологий» (Белинский, 2012).

Формализованное представление механизма управления инновационным потенциалом промышленности на основе реализации отношений партнерства представителей разных регионов Юга России в форме стратегического консорциума показано на рис. 5.

Развитие отношений партнерства в форме стратегических альянсов может стать действенным механизмом наращивания инновационного потенциала промышленности Юга России. Предпосылкой к этому является высокий научный потенциал высшего профессионального образования, а также квалифицированные трудовые ресурсы. В частности, стержневым механизмом создания малых предприятий, генерирующим инновационные идеи и разработки, может стать Южный федеральный университет, мощный инновационный и научно-образовательный потенциал которого позволяет не только непосредственно решать вопросы поддержки малого бизнеса, но и является благоприятной

институциональной платформой для взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса и государственных органов власти.



Рис. 5. Механизм управления инновационным потенциалом промышленности регионов Юга России через формирование стратегических консорциумов

Таким образом, стратегические консорциумы являются действенными интеграционными структурами нового типа для разномасштабного бизнеса, науки и власти, обеспечивающими наращивание инновационного потенциала промышленности на основе трансфера инновационных продуктов. Кроме того, охватывая мезо- и макроуровень агрегирования экономической системы, предложенный механизм построения партнерских отношений между наукой и бизнесом позволит не только решить проблемы отдельного предприятия, региона, но и будет способствовать решению системных проблем модернизации российской промышленности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Алешин А. В. (2012). Оценка эффективности взаимодействия корпоративных структур, малого и среднего бизнеса в регионе: комплексный подход // *Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник*, Вып. 13. Волгоград.
- Белинский А. Н. Консорциум федеральных лабораторий США и передача технологий. (<http://www.arms-expo.ru/055057052124049051049051050.html>).
- Колесников Ю. С. (2012а). Капитализация локальных ресурсов как ключевая проблема модернизации многоукладной экономики Северного Кавказа / Глобальный мир: антикризисные императивы, модернизация, институты. Мат. 4-ой междун.научно-практ. конф. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ.
- Колесников Ю. С. (2012б). Региональная политика модернизации экономики российского Кавказа: проблемы и стратегии // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 1, № 3-3.

Матвеева Л. Г. (2012). Государственная компонента инновационного потенциала региональной промышленности // *Государственное и муниципальное управление (Ученые записки СКАГС)*, № 2.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Росстат. М., 2012.

Рощина Л. Н. (2011). Научно-инновационный потенциал промышленности: теория и методология исследования, инструментарий управления. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ.

REFERENCES

Alyoshin A. V. (2012). Efficiency assessment of corporate structures, small and medium business interaction in the region: integrated approach. *Economy of development of the region: problems, searches, prospects: year-book*, vol. 13. Volgograd. (in Russian).

Belinsky A. N. Consortium of federal laboratories of the USA and transfer of technologies. (<http://www.arms-expo.ru/055057052124049051049051050.html>). (in Russian).

Kolesnikov Yu. S. (2012a). Capitalization of local resources as a key modernization problem of multistructure economy of the North Caucasus / Global world: anti-recessionary imperatives, modernization, institutes. The 4th International Scientific and Practical Conference. Rostov-on-Don: Publ. House of SFU. (in Russian).

Kolesnikov Yu. S. (2012b). Regional modernization policy in the Russian Caucasus: problems and strategy. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 1, no. 3-3. (in Russian).

Matveeva L. G. (2012). State innovative potential component of the regional industry. *Public and municipal administration (Scientific notes of SKAGS)*, no. 2. (in Russian).

Regions of Russia. Social-economic indexes. 2012: Rosstat. M., 2012. (in Russian).

Roschina L. N. (2011). Scientific and innovative capacity of the industry: theory and research methodology, management tools. Rostov-on-Don: Publ. House of SFU. (in Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

КАЛУГИНА МАРИЯ ВИКТОРОВНА,

аспирантка кафедры
мировой экономики и международных экономических отношений,
Южный федеральный университет,
e-mail: Kalugina_mv@mail.ru

Формирование институциональных преобразований в Российской Федерации — это долгий и инновационный процесс, что объясняет сегодня переход экономики от советской модели развития к инновационной. Важной предпосылкой активного социально-экономического развития нашей страны является создание новых институтов. Институциональные изменения выстраивают новые механизмы взаимодействия между государством и его регионами, а также совершенствования социальной инфраструктуры и культурного потенциала страны, способствуют внешнеэкономическому развитию с учетом выхода на мировые рынки. Использование сегодня кластерного подхода, являющегося важной частью государственной региональной политики, повышает конкурентоспособность страны и приводит к устойчивому экономическому росту регионов. Обновление полноценной институциональной среды в российской экономике должно начинаться с регионов, что позволит повысить уровень экономического и технологического развития страны.

Ключевые слова: институты; институциональная среда; институциональные преобразования; кластеры; предпринимательская среда; транзакционные издержки; внешнеэкономическая деятельность.

THE INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS, DEFINING DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE COMPLEX OF THE REGION

KALUGINA MARIA, V.,

post-graduate student of the department "World Economy and
International Economic Relations",
Southern Federal University,
e-mail: Kalugina_mv@mail.ru

Formation of institutional transformations in the Russian Federation is a long and innovative process that explains today economy transition from the Soviet model of development to innovative. The important precondition of active social-economic development of our country is a creation of new institutions. Institutional changes build new mechanisms of interaction between the state and its regions and as improvement of social infrastructure and cultural capacity of the country promotes the external economic development, taking into account an entry into the world markets. Use today the cluster approach, being important part of the state regional policy, increases competitiveness of the country and leads to sustained economic growth of regions. Updating of the full-fledged institutional environment in the Russian economy has to begin with regions that will allow to increase economic and technological development of the country.

Keywords: *institutions; institutional environment; institutional transformations; clusters; enterprise environment; transactional costs; foreign economic activity.*

JEL: *F55, F63, R1.*

На протяжении последнего десятилетия российская экономика претерпела существенные изменения. Ее переход от советской модели развития к инновационной характеризуется разнообразием институциональных преобразований, которые стали стержнем экономических реформ в Российской Федерации. Российскими исследователями была проведена экспертная оценка инновационной системы страны, охарактеризовано состояние инновационного потенциала регионов РФ, выявлены основные ограничители и проблемы интенсификации инновационных процессов, а также сформулированы направления развития предпринимательской среды и инновационной деятельности (Голиченко, 2006; Горегляд, 2005). Несмотря на то, что институциональные изменения происходили медленно и стихийно, вопросы, связанные с институциональными преобразованиями, определяющими развитие инновационного комплекса региона, не достаточно освещены в работах отечественных ученых.

Главные смысловые связи понятия «институт» детерминированы в наиболее актуальной для современной экономической литературы работе Д. Норта. Как утверждал Д. Норт, «институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (North, 1989. P. 1325). Исходя из этого, можно с уверенностью утверждать, что институты каждого государства представляют собой «совокупность регуляторов, которые включают правовые, криминальные, морально-этические механизмы и нормы обычного права» (Блохин, 1998. С. 24). Формирование каждого из них ведет к снижению трансакционных издержек, благодаря чему и появляются институты. Это очень долгий и инновационный процесс, поскольку развитие происходит на протяжении длительного времени, путем проб и ошибок, что предполагает согласованность позиций и стратегий различных экономических субъектов, а также их адаптацию друг к другу. В результате чего инвестиционная среда нашей страны обрела вполне зримые черты: созданы новые институциональные структуры, изменились финансовые институты и механизмы финансирования инновационной деятельности, выстраиваются механизмы взаимодействия между федеральными и региональными институтами власти, приняты отдельные нормативно-правовые основы законодательства по инновационной деятельности.

Согласно своей общей, краткой формулировке, институциональный подход к экономике предполагает признание того, что богатство стран, компаний, отдельных людей зависит не только и не столько от принадлежащих им или располагаемых ими ресурсов, а в большей степени от правил, с помощью которых могут быть использованы эти ресурсы. Так, по Д. Нарту, именно правила в совокупности с механизмами принуждения к их выполнению представляют собой институты. Создание новых правил позволит облегчить обмен между сторонами и тем самым минимизировать трансакционные издержки и способствовать максимизации стоимости (Тамбовцев, 1999. С. 44).

Сосредоточим свое внимание на формировании системной методологии стратегического планирования инновационного развития российских регионов. Согласно идеям, заложенным в работах Д. Норта, любая смена институтов как инновационный процесс тормозит развитие других или разрушает старые институты, заставляет их видоизменяться, приспосабливаться и перестраиваться. Под этими изменениями можно понимать трансформацию правил, норм и принуждений, служащих базой институциональной среды общества (Норт, 1997. С. 108). Причем, с одной стороны, характеризуя неформальные ограничения, можно

говорить о том, что они продолжают, развивают и конкретизируют формальные правила, а также приспособлены к выживанию благодаря своей включенности в привычное поведение людей. При этом скорость изменения неформальных правил отличается от темпов изменения формальных правил в силу того, что процесс конкретизации в установленных формально правилах значительно дольше. А, следовательно, и динамика неформальных ограничений, которые возникают в более глубоких социальных слоях, больше подвержена инерции (*Норт, 1997. С. 112*).

С другой стороны, постепенное изменение и совершенствование неформальных правил в повседневной жизни в ходе социальных преобразований подготавливает почву для последующего изменения формальных правил. Из чего следует полезность формальных правил на общественном уровне. Кроме того, они легализуют процедуры, необходимые для обновления и развития экономических, социальных и политических отношений, формируя единую легитимную основу для взаимодействия включенных в эти процессы участников. Исходя из этого, мы можем утверждать, что ведущим звеном институционального развития является именно трансформация формальных правил. В основе комплекса формальных правил того или иного общества лежит национальное законодательство.

Формирование национального законодательства, благодаря высшим органам представительной и исполнительной ветвей государственной власти, отражает процесс институциональных изменений. Именно они являются инициатором и участвуют в процессе принятия законов. Причем характеризуется институциональная среда и ее формальная подсистема иерархической структурой. Действительно, Д. Норт указывает на то, что формальные правила «связаны друг с другом иерархическими зависимостями, где изменение каждого уровня иерархии требует больших затрат, чем изменение предыдущего уровня» (*Норт, 1997. С. 235*). Иерархический характер взаимодействия формальных правил заключается в том, что часть из них более значимы и укрупнены, а другие являются составными частями, которые конкретизируют отдельные стороны процесса или явления, регулируемого формальным правилом более высокого порядка. Исходя из данного утверждения, выделяется важность изменений, фиксируемых на высшем уровне законодательной власти в макроэкономическом и социальном смысле.

Наглядно, в России и в ее регионах к традиционным формам законодательного регулирования относятся федеральные законы, являющиеся вершиной государственной власти на протяжении длительного времени. Это акты высшей юридической силы, которые необходимы для обеспечения политического единства. Все большее влияние на развитие страны в целом оказывают и указы Президента Российской Федерации по ряду многих политических и экономических вопросов. Что же касается актов Правительства Российской Федерации, то они отражают решения, принимаемые им в пределах конституционных полномочий во исполнение и на основе Конституции РФ, федеральных законов и нормативных актов и указов Президента России. Также законодательную институциональную среду формируют решения министерств и ведомств посредством принятия нормативных актов для реализации их полномочий. В связи с этим, ограничением в развитии российской экономики служит наличие препятствий для осуществления соответствующих политических действий и обменов. Ведь, как отмечает Б. Вира, «выбор институциональных альтернатив осуществляется на политической арене и является конечным результатом идеологических дискуссий, балансируя политические силы» (*Vira, 1997. P. 765*).

Поэтому для развития новой правовой экономической системы в России важно закрепление законодательной и нормативно-правовой основы как в сфере государственного национального регулирования, так и в области регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Основным подходом к институциональным преобразованиям является разработка и принятие комплексного закона о ВЭД и приближение законодательной базы к не имеющим

нормативной регламентации формам внешнеэкономических связей (торговля лицензиями, экспорт капитала и т.д.). Положительный эффект может быть достигнут в связи с ускорением выработки ведомствами и министерствами нормативных актов, которые конкретизируют положения указов Президента, законов, постановлений Правительства, а также внесением изменений и корректив в целый ряд действующих законов.

Как исключительно особый комплекс хозяйственной деятельности, тесно взаимосвязанный с национальной и мировой экономикой, нацеленный на интеграцию в мировое хозяйство и наделённый в силу этого многогранной спецификой развития, внешнеэкономическая деятельность является сегодня для России ключевым направлением внутренней и внешней политики и способствует стабилизации национальной экономики на всём экономическом пространстве страны.

Также основным направлением активного развития инвестиционной деятельности в российской экономике является необходимость усиления инновационных компонентов отечественной экономики. Эти формы начали появляться и в регионах России. При формировании стратегии инновационного развития территории важнейшей задачей региональных и муниципальных органов власти является формирование региональных и локальных кластеров, что невозможно без наличия достаточного уровня отраслевой и межотраслевой консолидации предприятий.

Стратегические разработки регионального уровня получили в современной России достаточно широкое распространение (*Гранберг, 2004. С. 720*). В настоящее время практически каждый субъект РФ и многие города имеют свои планы стратегического развития, однако специалисты отмечают, что такие планы часто представляют «результат механического соединения традиционных знаний о территориальном планировании с формально воспринимаемыми требованиями и элементами нового подхода» (*Швецов, 2006. С. 73*). Очевидно, что формальный подход при разработке планов стратегического развития регионов объясняется высоким уровнем доминирования централизованных методов в принятии решений. Проблема качества планов стратегического развития регионов – это, в первую очередь, решение вопроса о сочетании централизованных и децентрализованных методов в проведении государственной региональной политики.

Для того чтобы стратегическое планирование в регионах приобрело характер функциональной деятельности, оно должно быть встроено в соответствующие институты территориального управления, обеспечивающие реализацию планов и программ на основе партнерского взаимодействия всех действующих на данной территории субъектов. Решение этой задачи возможно на системной основе, и в качестве первоочередной меры могло бы стать принятие Федерального закона «Об основах разработки и реализации государственной региональной политики Российской Федерации». Основные содержательные положения и структуру такого законопроекта, обобщив результаты многих научных исследований и опыт практиков, представил В. Н. Лексин (*Лексин, 2008. С. 352*).

В случае принятия этот закон имеет реальные перспективы послужить конструктивной основой для разработки механизмов реализации государственной региональной политики, включающей организационно-правовые и экономические методы и формы достижения целей. Обращаясь к зарубежному опыту, следует отметить, что важной частью государственной региональной политики, способствующей повышению конкурентоспособности страны в целом, стал кластерный подход.

Для России характерно проведение кластерной политики, где ведущую роль играют экономико-географы и региональные экономисты, которые благодаря методам пространственного моделирования выявляют зарождающиеся кластеры и определяют их состав. С этой точки зрения, все формы организации производства можно разделить на две большие группы (*Пилипенко, 2005. С. 496*) (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные формы организации производства

КЛАСТЕРЫ	
Самостоятельно образующиеся за счет пространственного проявления рыночных сил	Создаваемые искусственно с помощью федеральных, региональных или локальных властей
Все формы промышленных районов	1. Территориально-производственные комплексы
Региональные власти	2. Технологические и научные парки
Локальные власти	3. Технополисы, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы

Источник: (Пилипенко, 2005. С. 496)

Становление и устойчивый рост кластеров возможен при активной государственной кластерной политике. Развитие технопарков, создание бизнес-инкубаторов и ИТЦ в российских регионах является хорошей основой формирования региональных и локальных кластеров, что позволит в будущем компаниям стремиться к интеграции. Дальнейшее стимулирование развития кластера возможно посредством предоставления предприятиям информационных услуг, позиционирования кластера на рынке в качестве ведущего производителя определенной услуги или товара, выработки стратегии общего развития.

Формирование и развитие региональной культуры, а также создание условий для эффективной имиджевой политики регионов является ещё одним из основных направлений развития российских регионов в сфере внешнеэкономических связей. Важность использования потенциала культуры в развитии российского внешнеэкономического потенциала подчеркивают слова Премьер-министра России Д. Медведева о том, что «по-настоящему современным может считаться только общество, настроенное на непрерывное обновление, на постоянные эволюционные преобразования социальных практик, демографических институтов, представлений о будущем, оценок настоящего, на постепенные, но необратимые перемены в технологической, экономической, культурной областях, на неуклонное повышение качества жизни» (Разумов, 2008. С. 285). Поскольку развитие социальной инфраструктуры и культурного потенциала относится к конкурентным преимуществам регионов, развитие внешнеэкономического потенциала страны возможно через эффективное их взаимодействие. Создание Кодекса региональной экономической культуры может послужить этим базисом для взаимодействия.

Институциональный стимул России – особые преимущества для крупных инвесторов, прежде всего зарубежных. Российские регионы готовы улучшать условия ведения бизнеса для отдельных компаний, чтобы резко увеличить свои налоговые доходы. Своеобразная «охота на слонов» началась еще в 1990-е, пример подала Новгородская область. В период экономического роста многие регионы Европейской России пытались привлечь крупных промышленных инвесторов (мировых автопроизводителей, западные химические и лесоперерабатывающие компании), предлагая особые льготы и значительные бюджетные инвестиции в подготовку промплощадок. Такая политика иногда обеспечивала успех, но решение инвесторов зависело не только от предоставленных институциональных преимуществ. Важны были другие, более стабильные факторы – местоположения и человеческого капитала (Зубаревич, 2010. С. 13).

Улучшение институциональной среды в российских регионах на сегодняшний момент малоэффективно. Во-первых, из-за отсутствия равноправия и прозрачности в отношениях между центром и регионами, которые не обладают точными сведениями об объеме полномочий разными регионами. Активное институциональное развитие и улучшение институциональной среды наблюдается с маленькой вероятностью, поскольку большинство российских регионов зависят от

федеральной поддержки. Это данность, с которой приходится считаться. Существенным барьером стратегического хозяйствования в регионах является законодательная неопределенность распределения полномочий и неравноценность уровней власти.

Во-вторых, проблема институционального развития очень молода, как показывают многочисленные примеры, что роль институтов как стимулов развития государства занимает второстепенные позиции на сегодняшний момент. Ускоренный инновационный процесс, направленный на модернизацию институтов, будет более эффективным. Увеличение конкурентоспособности российских регионов на мировом рынке послужит активным толчком для институциональных преобразований.

В-третьих, отсутствие конкуренции между регионами, как следствие притока более квалифицированного и мобильного населения в столицы страны, еще долго будет препятствовать переходу к институциональным изменениям.

В-четвертых, реальная конкуренция регионов может возникнуть только при децентрализации ресурсов и полномочий. Пока все силы и управление будут сосредоточены в руках федерального центра и у российских регионов будет отсутствовать стимул к повышению конкурентоспособности, честная конкуренция вряд ли будет возможна.

Государство должно тщательно производить контроль над деятельностью регионов. Развитие полноценной институциональной среды в российской экономике является необходимым условием для повышения экономического и технологического развития страны, которое должно начинаться с регионов. Чтобы создать опорные точки будущего экономического роста, необходимо выработать новые концепции институциональных реформ. Сегодня возникли благоприятные условия для институционального преобразования. Чтобы окончательно выйти из кризиса, наша страна должна научиться ориентироваться на сокращение государственного вмешательства в экономику, создать конкурентную рыночную экономику, базирующуюся на ресурсном и научно-техническом потенциале российской экономики.

В заключении целесообразно сделать вывод о том, что формирование новой системы институтов – это важная предпосылка активного социально-экономического развития России и ее регионов. Проведение административной реформы, поддержка малого и среднего предпринимательства, совершенствование законодательства, направленного на привлечение инвестиций в экономику, обеспечение эффективного использования государственного имущества, развитие человеческого капитала и реализация положений указов Президента РФ – это лишь малая часть преобразований, стоящая перед Россией в ближайшее время. Нужно активно проводить политику институциональных преобразований на уровне регионов и предприятий по индивидуальным проектам, где центр будет выступать гарантом необратимости реформ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Блохин А. А. (1998). Институциональный аспект анализа цены Российских реформ // *Проблемы прогнозирования*, № 2.
- Голиченко О. Г. (2006). Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука.
- Горегляд В. П. (2005). Инновационный путь развития для новой России. М.: Наука.
- Гранберг А. Г. (2004). Стратегия макрорегионов России: Методологические подходы, приоритеты и пути реализации. М.: Наука.
- Зубаревич Н. В. (2010). Региональное развитие и институты: Российская специфика // *Региональные исследования*.
- Лексин В. Н. (2008). Федеративная Россия и ее региональная политика. М.: ИНФРА-М.

Лисин В. С. и Яновский К. Э. (2011). Институциональные ограничения современного экономического роста. М.: Дело.

Новицкий Н. А. (2005). Инвестиционная политика перехода к инновационной экономике России. М.: Институт экономики РАН.

Норт Д. К. (1989). Институты и экономический рост: историческое введение. Douglass C. North. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction. World Development. Перевод Е. И. Николаенко.

Норт Д. К. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. Предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Пилипенко И. В. (2005). Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена.

Разумов П. Б. (2008). Особенности, барьеры и модели межкультурной коммуникации во внешних связях регионов // *Экономические науки*.

Тамбовцев В. Л. (1999). Институциональные изменения в российской экономике // *Общественные науки и современность*, № 4.

Шабанова М. А. (2012). Соцэкономика. М.: «Экономика».

Швецов А. (2006). Либерализация государственной инновационной политики. Вопросы экономики.

Энциклопедический словарь «Конституционное право России». 2012. (<http://slovari.yandex.ru/dict/constitution/article/art/cons-717.htm>).

Vira B. (1997). The Political Coase Theorem: Identifying Difference between Neoclassical and Critical Institutionalism // *Journal of Economic Issues*, no. 3.

REFERENCES

Blokhin A. A. (1998). Institutional aspect of the analysis of the price of the Russian reforms. *Problems of forecasting*, no. 2. (in Russian).

Golichenko O. G. (2006). National innovative system of Russia: condition and development ways. M: Science. (in Russian).

Goreglyad V. P. (2005). Innovative way of development for new Russia. M: Science. (in Russian).

Granberg A. G. (2004). Strategy of macroregions of Russia: Methodological approaches, priorities and realization ways. M: Science. (in Russian).

Zubarevich N. V. (2010). Regional development and institutes: Russian specifics. *Regional researches*. (in Russian).

Leksin V. N. (2008). Federal Russia and its regional policy. M: INFRA-M. (in Russian).

Lisin V. S. and Yanovsky K. E. (2011). Institutional restrictions of modern economic growth. M: Business. (in Russian).

Novitsky N. A. (2005). Investment policy of transition to innovative economy of Russia. M: Institute of economy of the Russian Academy of Sciences. (in Russian).

Nort D. K. (1989). Institutes and economic growth: historical introduction. Douglass C. North. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction. World Development. E.I. Nikolayenko's transfer. (in Russian).

Nort D. K. (1997). Institutes, institutional changes and economy functioning. The lane with English. A. N. Nesterenko. Introd. and scient. edition by B. Z. Milner. M: Fund of the economic book "Nachala". (in Russian).

Pilipenko I. V. (2005). Competitiveness of the countries and regions in the world economy: theory, experience of the small countries of the Western and Northern Europe. Smolensk: Oykumena. (in Russian).

Razumov P. B. (2008). Features, barriers and models of cross-cultural communication in external relations of regions. *Economic sciences*. (in Russian).

Tambovtsev V. L. (1999). Institutional changes in the Russian economy. *Social sciences and present*, no. 4. (in Russian).

- Shabanova M. A.* (2012). Socioeconomics. М: "Economy". (in Russian).
- Shvetsov A.* (2006). Liberalization of the state innovative policy. Economy questions. (in Russian).
- Encyclopedic dictionary "Constitutional Law of Russia". 2012. (<http://slovari.yandex.ru/dict/constitution/article/art/cons-717.htm>). (in Russian).
- Vira B.* (1997). The Political Coase Theorem: Identifying Difference between Neoclassical and Critical Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, no. 3.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО ВНУТРЕННЯЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ: ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник,
ИЭ РАН,
e-mail: mail@osukharev.com

В статье рассматривается проблема неоднородности институционального анализа, выясняются причины и следствия этой неоднородности. Особый акцент сделан на возникновении двух школ – старого и нового институционализма, которые отличают отношение к неоклассическому анализу и исходные допущения, а также используемый метод познания экономических явлений. Диверсификация институционального анализа превосходит разнообразие неоклассического анализа, что вызвано сложностью объекта и предмета исследования, специфическими приёмами познания экономических исследований и имманентной ограниченностью описательного метода. Однако проблема выделения значимых факторов, определяющих институциональные изменения и экономический рост, сохраняется и в неоклассике, и в институционализме. Современная экономическая наука, несмотря на чёткое обособление отдельных подходов, тем не менее уже не характеризуется такими чёткими разграничительными линиями, как ранее между неоклассическим и институциональным анализом. Автор выделяет наиболее важные темы «старой» институциональной исследовательской академической программы, обозначает проблему статики и динамики с позиций институционального подхода.

Ключевые слова: институциональный анализ; неоднородность; старый и новый институционализм; статика; динамика; «мэйнстрим»; проблема выбора.

INSTITUTIONAL ANALYSIS AND ITS INTERNAL HETEROGENEITY: CAUSES AND CONSEQUENCES

SUKHAREV OLEG, S.,

PhD, professor,
leading researcher,
IE of RAS,
e-mail: mail@osukharev.com

This paper deals with the problem of heterogeneity of institutional analysis, establishing the cause and effect of this heterogeneity. Particular emphasis is placed on the occurrence of two schools - the old and the new institutionalism, which are distinguished by the ratio of neoclassical analysis and the assumptions, as well as the method used understanding of economic phenomena. Diversification of institutional analysis is superior variety of neoclassical analysis, which is caused by the complexity of the object and the subject of the study, specific knowledge of methods of economic research and the inherent limitations of a descriptive method. However, the problem of allocating significant determinants of institutional change and economic growth, is preserved in the neo-classical, and institutionalism. Modern economics, despite the clear separation of the individual approaches, though not characterized by such a clear dividing lines between the earlier neo-classical and institutional

analysis. The author highlights the most important themes of "old" institutional academic research program, is a problem of statics and dynamics in terms of the institutional approach.

Keywords: *institutional analysis; heterogeneity; the old and the new institutionalism; statics; dynamics; "mainstream"; the problem of choice.*

JEL: B25, B52, D71, E11.

1. Неоднородность институционального анализа: «старая» и «новая» школы¹

С момента своего возникновения институциональный анализ противопоставлялся неоклассическому анализу. Это противопоставление происходило не только по методу познания экономических явлений – индуктивному и дедуктивному, но и по используемым исходным допущениям, установкам анализа. Фактически произошло разделение экономического анализа на две составляющие, которые противопоставлялись друг другу. Яркой характеристикой возникшей в экономической науке ситуации, на которую мало обращали внимание специалисты по методологии экономической науки, явилось то, что разделение экономического анализа не приводило к аналогичным процессам в области синтеза. Точнее сказать, силы противопоставления оказывались более мощными, чем силы объединения усилий для познания высокой сложности социально-экономических изменений. Вместе с тем, каждый из названных подходов в аналитическом смысле не был однородным. Происходила дифференциация экономического анализа по объектам исследования, способам познания и моделирования, исходным допущениям и т.д. И неоклассика, хотя, в общем смысле, демонстрировала большее единство, и тем более институционализм не оставались однородными в названном значении. В институциональном анализе чётко выделилась старая институциональная и новая школа, причём последняя представляет собой совокупность взаимосвязанных, но всё же отдельных направлений анализа: теорию институциональных изменений, прав собственности, трансакционных издержек, контрактов и агентских отношений, общественного выбора и др. Старый институционализм также весьма неоднороден – он представлен историко-описательной традицией (Т. Веблен), правовым институционализмом (Дж. Коммонс) и конъюнктурно-статистическим институционализмом (У. Митчелл).

Проблема проведения демаркационной линии в институционализме всегда была очень острой. Такая ситуация сохраняется до сих пор, несмотря на то, что многие вопросы могут считаться снятыми с повестки дня. Спорные моменты возникают практически по всем элементам каждой из названных теоретических систем: исходным тезисам анализа, предмету и программе исследований, методу и применению математического аппарата. Сближает же старый институционализм с новым три вещи: несогласие с неоклассическими предпосылками анализа; стремление распространить институциональный подход к изучению тех явлений, которые совсем недавно ещё не относились к области чистой экономики и, скорее, вызывали больший интерес у социологов, историков и психологов, чем у экономистов; постановка задачи объяснения экономических изменений путём выбора в качестве объекта анализа социальных институтов, при разном толковании последних, а также использования эволюционного метода к изучению происходящих экономических изменений. Превосходство нового институционализма над старым в конце XX - начале XXI века имеет под собой прочный фундамент, хотя пренебречь достижениями анализа старых институционалистов, работы которых переиздаются в наше время, невозможно.

Причина данного «аналитического» превосходства состоит, во-первых, в предвзятом отношении к старому институционализму со стороны многих

¹ Выделение нового институционального анализа в рамках институциональной школы произошло в 1975 г. с лёгкой руки Оливера Уильямсона.

исследователей, а, во-вторых, в отсутствии хорошо систематизированной и адекватной аналитической системы в рамках старого институционализма, которая бы позволяла приходить к более конкретным и строгим выводам. Новый институциональный анализ в этом смысле более гибок. Он скорее расширяет действие известных схем, экономического инструментария, чем создаёт что-то абсолютно непохожее на ортодоксальные процедуры.

Безусловно, важно оценивать идеи в области экономики по тому, что они значат для развития экономики как науки и что проясняют или позволяют рекомендовать в области экономической политики. Для чего нам требуется исследовать закономерности протекания обменов в экономике, организацию производства, управление фирмой, отношение собственника и наёмного работника, формы контрактации, изменение цен и проблемы на рынках труда, факторы роста и т.д.? Зачем и кому нужна лишняя информация, тем более совершенно неоднозначная? Глубокое понимание происходящих социальных процессов позволит систематизировать наши действия, создаст осознанные мотивы поведения, в конце концов, обеспечит предметное воздействие на систему и её элементы, чтобы сделать функционирование хозяйства более результативным, прояснит наше понимание происходящих изменений, значит, рационализирует выбор агентов, вооруженных такой информацией.

Тем самым, важной целью существования экономической науки и анализа, который она воспроизводит, является, помимо совершенствования собственного аппарата, принятие наиболее обоснованных действий в условиях сложившейся структуры институтов. Именно потому, что существуют мощные государственные системы, корпорации, иерархии, фирмы, – аналитическая информация от экономистов (итог их анализа) имеет значение и остаётся востребованной.

Целесообразность любого типа анализа определяется этой потребностью. При этом исследовательская программа каждого направления экономической науки и тип анализа, который она предполагает, может строиться на своих принципах и включать только свои определённые элементы.

Так, анализ старых институционалистов отстаивает три важных для понимания сути происходящих экономических явлений тезиса:

- институты являются единицей экономического анализа (в противоположность индивидам у неоклассиков);
- модель поведения человека формируется под воздействием привычек, обычаев, норм, является феноменом культуры;
- точкой приложения интеллектуальных усилий должно стать разрешение проблемы бесконечной институциональной регрессии (*Сухарев, 2007*).

Институциональная теория отвергает рациональное поведение, поскольку это означало бы, что присутствует некое объективное, а не субъективное восприятие индивидами институтов, что конечно не так. Если субъект экономики может дать точную количественную оценку чему-либо, то он может, точно сравнив эти оценки, осуществить выбор. Но его биологическая природа всё равно определённым образом смещает количественные оценки даже в тех областях, где они возможны.

В отношении институтов отдельно взятый индивид не может дать точной количественной оценки, т.к. он субъективно воспринимает институциональное окружение, да и сами институты предстают в виде лингвистических, правовых, социальных, культурных и иных форм. Правильная оценка этих форм или выработка верной модели поведения в условиях их совместного функционирования является очень трудной задачей. Совокупность институтов, окружающих индивида и образующих соответствующие структуры, может определять характер его действий. Модель действия экономического субъекта выступает результирующей его институционального окружения, взаимодействий типа «субъект – субъект», «субъект – структура», «институт – институт», «институт – структура – субъект».

Индивид может быть полностью уверен в полезности набора рутинно совершаемых им действий. Однако на практике эти действия могут быть вредными

для него без идентификации наносимого вреда и даже при полной иллюзии полезности, которую создают определённые институты.

Например, институты могут настроить человека на тяжёлый жертвенный труд за минимальную оплату ради достижения некой идеальной цели или подтолкнуть его к поступку, за который он окажется в тюрьме, однако, полностью себя оправдывает с позиций неформального кодекса чести. Возникает логическое противоречие, разрушающее общепринятую тавтологию о максимизации удовольствий. На самом деле человек никогда не будет поступать во вред себе, напротив, всегда будет стремиться к максимально возможному собственному удовлетворению и тем самым будет максимизировать индивидуальную полезность своими действиями. Таким образом, институты определяют действия хозяйственных субъектов и их рутины, поэтому совершенно неважно какими свойствами обладает сам субъект (если только это не организационная структура) и, стало быть, не нужно задаваться моделями свойств человека, а необходимо создавать модели действий или, что более перспективно, модели функционирования институтов, детерминирующих эти действия.

Неоинституционалисты утверждают, что люди создают формальные и неформальные нормы, которые структурируют взаимоотношения между ними, обеспечивая обмены и социальные контакты (Норт, 1997. С. 8). Данный подход нужно признать не совсем корректным, потому что он не учитывает жизненный цикл индивидов и институтов.

Значительное число правил, норм поведения, законов меняется в течение жизни одного поколения людей. Если новое поколение рождается на отрезке времени $[t_1, t_2]$, то, в зависимости от того, на какой участок жизненного цикла институтов попадает данный отрезок, находятся характеристики процесса социализации этого поколения людей. Хотя за жизнь данной генерации произойдёт смена многих правил, необходимо признать, что в среднем жизненный цикл институциональной матрицы превышает жизненный цикл поколения людей, а текущие изменения следует рассматривать как действие кумулятивного эффекта. Именно поэтому становится некорректным утверждение, что люди создают институты, которые затем управляют ими (см. рис. 1).

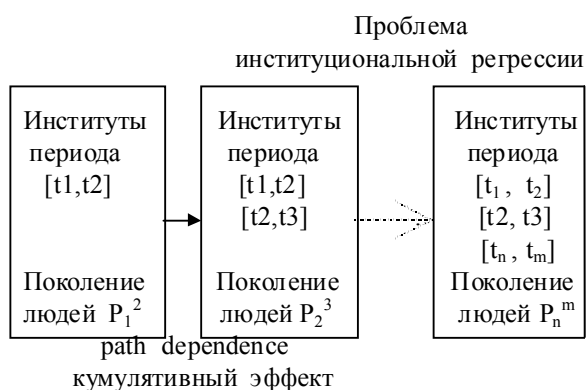


Рис. 1. Взаимодействие жизненных циклов в системе «институт – субъект»

Во-первых, институты создаются прошлыми институтами. В этом состоит принцип зависимости от прошлого, который приводит к проблеме институциональной регрессии.

Во-вторых, поколения людей сменяют друг друга в результате старения и смерти, а институты не умирают. Они становятся неэффективными и выбывают в результате конкурентного давления, представляя собой объём информации в ячейках социально-исторической памяти и играя важное значение в обучении будущих поколений. Да, человек создаёт институты, но его воспитание и обучение происходят в определенной институциональной системе. Поэтому его действия, в том

числе по изменению таких норм и правил игры, в значительной мере предопределены прошлыми институциональными изменениями (*Сухарев, 2007*).

Следовательно, чтобы понять экономическую реальность и тенденции развития национальных хозяйств, необходимо знать закономерности функционирования хотя бы базовых институтов, структурирующих информацию о поведенческих реакциях агентов, создающих модели ожидания, модели опережения действий («дилемма Холмса – Мориарти») и достаточно устойчивые модели оценки. Подобным образом институты «заставляют» субъектов вести себя единообразно и создают повторяющиеся циклы поведения в аналогичных ситуациях, применяя наказание за девиантные действия.

К сожалению, проблема изучения институтов сводится к сложной таксономии правил, норм, обычаев, инстинктов, мыслительных конструкций и т.д. Замена абстрактно-дедуктивного метода на описательный, когда «история имеет значение», создаёт проблему субъективной интроспекции институциональной непрерывности. Институциональный анализ переносит акцент с индивида на институты, рассматривая последние в качестве единицы анализа, как некие содержательные «агрегаты». Однако эти «агрегаты» и интересны потому, что образуют социальное «трение» (во взаимодействиях), а, следовательно, несут потери и получают приобретения, определяют организацию, аллокацию и адаптацию в экономике.

Общепринято, особенно среди сторонников "старой" школы, считать постановку проблемы бесконечной институциональной регрессии заслугой новых институционалистов. Например, этой точке зрения придерживается проф. Ходжсон (*Ходжсон, 1997. С. 29-74*). Он в предположительном ключе высказывается относительно возможности переформулирования новоинституциональной программы исследований и её сближения с позициями старых институционалистов. Я же считаю наличие проблемы институциональной регрессии как нельзя лучше демонстрирующей методологическую проблему не только институционального анализа, затрудняющей сближение двух исследовательских программ, но и фундаментальной проблемой экономического анализа. Обычаи и привычки в «старом» анализе – это не что иное, как неформальные нормы поведения для нового институционализма. Регрессионные эффекты охватывают связи между институтами и решениями агентов, а на практике любая регрессия в социуме разрешается посредством реализации властных полномочий.

Это порождает и проблемы распределения власти, ресурсов и доходов в экономике. Поведение экономических агентов таково, что оно всегда направлено на разрешение институциональной регрессии. Это содержится в природе социального поведения. Процедура выбора есть преодоление регрессии. Таким образом, в структуре эволюционных моделей должны быть заложены модели принятия решений, а точнее, должен быть очерчен диапазон действий, позволяющий, так или иначе, разрешать институциональные регрессии. Именно это, в конце концов, формирует траекторию экономического развития, качество которого зависит от того, как и чем разрешаются регрессионные эффекты.

Представители старой институциональной школы довольно много времени тратят на обоснование необходимости анализа институтов, играющих важную роль в экономической жизни. Однако, неоклассические экономисты уже давно соглашались с данной необходимостью, но предметом их критики являются методы институционального анализа, методология, а также возможности осуществления экономико-политических рекомендаций. Самое интересное, что представители ортодоксии не хотят считаться с действием институтов именно в области разработки и применения мероприятий экономической политики, а также при оценке успехов и неудач каких-либо действий правительства. Конечно, для этого удобно использовать «объективные» факторы, на самом деле вытекающие из случайных изменений экономической жизни. Большинство моделей экономического роста, полученных представителями ортодоксальной школы экономики, связывают те или иные

факторы в рамках вводимой производственной функции, преобразуя которую и обеспечивая дополнительные связи между факторами или параметрами системы, они получают «модельное» влияние этих факторов на экономический рост, с вытекающими предложениями для экономической политики. При этом, иные факторы не учитываются, а измерения введённых факторов привязывается к той статистике, которой располагают исследователи. Здесь возникает проблема интерпретации полученных «модельных» экспериментов, обоснования именно такой, а не иной связи факторов и доказательство влияния их на то, что экономика растёт. Примечательно, но большинство неоклассиков, соглашались, что институты определяют как сам рост, так и его темп, но ни одна их модель не давала каких-либо удачных представлений об этом влиянии.

Однако и в рамках институционального анализа могут быть встроены некорректности, которые в «пиковом случае», способны обесценить сам анализ, точно также, как априорно вводимые модели роста неоклассиками. Например, несмотря на общий справедливый характер критики российских преобразований, современный представитель старой институциональной школы проф. Дж. Ходжсон допускает одну существенную похожую ошибку (*Ходжсон, 1997. С. 29-74*). Доказывая важность институционального анализа экономических изменений, он утверждает, что нельзя без институтов объяснить процессы в российском хозяйстве 1990-х гг., когда при сохранении знаний происходило сокращение конечного выпуска. При всей справедливости первой части аргументации, ошибка содержится в том, что объём знаний не был сохранён. Речь идёт о неизменности информационного потенциала российской экономики в широком смысле, включая образование, науку, технологии, производственный и управленческий опыт, конструкторские разработки, знания о рынках, конкурентах и т.д. Никак нельзя согласиться с тем тезисом, что падение объёмов выпуска не сказывается на информационном потенциале экономики. При падении объёмов производства происходит сужение разнообразия национальной экономики, включая разнообразие информационное. Теряются не только потребительские стоимости, но происходит потеря занятых, квалификации, внутрифирменных рутин, носителем которых всё равно является индивид, ибо технология и навыки, организационный опыт и навыки управления путешествуют от одного человеческого мозга к другому и никак иначе, а объектом, посредством которого осуществляется передача, выступает бумага, компьютер, язык и человеческая речь, то есть полная система вербальной и невербальной коммуникации. Экономическая наука предложила многочисленные модели экономического роста, но куда скромнее её достижения в части моделей спада экономики. Более того, разрабатываемые математические модели не учитывают качественного содержания факторов роста и совокупной их производительности. Они являются сугубо количественными моделями, а на вопросы качества развития как раз обращали внимание представители институционального анализа, такие как Г. Мюрдаль, Т. Шульц, А. Сен и др.

Стандартная производственная функция, которую используют неоклассические экономисты, не срабатывает в описании многих экономических событий. Помимо капитала, труда, параметров замещения этих факторов, информации, в функцию в явном виде должны входить формальные и неформальные нормы, отвечающие за полное разнообразие социальных отношений, устанавливающих права собственности (*Сухарев, 2007*), правила производственной деятельности, торговли, деловой конкуренции. Наиболее целесообразно, на мой взгляд, вместо факторов труда и капитала либо технологий, которые включаются в последние варианты производственной функции, либо факторов «информации» или «человеческого капитала», ввести в функцию отдельно трансформационные и транзакционные издержки в явном виде. Но в таком случае и система статистики должна быть готова представить количественное измерение этих видов издержек.

Старый институционализм за всю историю своего развития имел самые сильные интеллектуальные позиции в Соединённых Штатах Америки после I-ой

Мировой войны. С 1924 по 1943 гг. шесть из десяти президентов Американской экономической ассоциации принадлежали к данному течению экономической мысли. После II-ой Мировой войны влияние институционализма было ощутимым, хотя и существенно меньшим, чем в межвоенный период. После 1945 года восемь институционалистов возглавляли экономическую ассоциацию в Америке. Возможно, сказывалось то, что старый институционализм родился в США, а может быть, что он предлагал программу исследований, которая интриговала многих экономистов и привлекала их на свою сторону.

Выводы, к которым приводил староинституциональный анализ противоречили либеральной идеологии, воспевающей свободу рынков, свободу индивида и минимальное государство. Институционалисты никогда не были против свободы. Они пытались дать справедливую оценку этому феномену, понять природу свободы, определить её границы. В большинстве своём они не считали, что государство является помехой свободы, а, наоборот, есть одно из главнейших её условий.

В качестве определяющих аргументов против описательного анализа старой институциональной школы выдвигались такие позиции.

Во-первых, старый институционализм представляет смесь методологических претензий и слабости анализа, он занимается только описанием и его нельзя рассматривать в виде самостоятельного теоретического направления.

Во-вторых, старый институционализм стремится рассматривать экономику с институтами, почти в "первозданной" сложности, но лишается при этом теоретических преимуществ, которыми располагает новый институционализм, являющийся и теоретическим направлением и дающий заслуживающий внимание анализ в силу строгости получаемых результатов.

Враждебность со стороны ортодоксии к старому институционализму возникла благодаря действию двух основополагающих факторов:

1) из-за негативного отношения политических кругов в силу идеологических расхождений и требований изменить сложившиеся неэффективные структуры, тормозящие развитие экономики;

2) из-за скептического отношения к институционалистам внутри научного сообщества, члены которого сильно поддаются влиянию новых веяний в теории, не сумев оценить или развить то, что уже создано их предшественниками.

Разочарование в теоретической системе взглядов наступает быстро, если эта система не приносит ощутимых плодов для развития экономического анализа и политики. Однако, попытки принизить интеллектуальное значение институционализма, как обычно бывает, привели к обратному эффекту. К концу XX века институционализм обеспечил успешное развитие нескольким своим направлениям, черпающим силу в староинституциональных идеях. Так, идея ограниченной рациональности просматривается у Ф. Найта в его рассуждениях о риске, неопределённости и прибыли (*Knight, 1971, repr. 1921*), а также у Дж. М. Кларка. Трансакционные издержки, отделение собственности от управления, важность инженерных знаний в деле обеспечения экономического роста, - данные понятия возникают в ряде работ Т. Веблена (*Veblen, 1904. P. 47-49*). Дж. Коммонс развивает взаимосвязь экономики и права, предлагает идею эндогенных денег, асимметричной информации, возникающей в контрактах (*Commons, 1970 (1950). P. 25-30*). Институционалисты сыграли определённую роль и в области исследования факторов производства. Например, Дуглас совместно с Коббом разработали ставшую знаменитой производственную функцию, Э. Янг сформулировал концепцию возрастающей отдачи, намётки которой можно встретить у А. Маршалла. Последнего с большим трудом можно отнести к представителям институционального анализа, но в то же время очевиден тот факт, что он пользовался некоторыми элементами методологии старой школы, хотя и не разделял её базисных принципов.

Неоклассическая теория делает акцент на индивидуальной рациональности,

носящей абсолютный характер, равновесии экономических процессов, отсутствии хронических дефицитов информации или проблем, связанных с её поступлением и качеством. Отступления наблюдаются только в теории игр, где подвергается доказательному сомнению тезис относительно рациональности и полноты информации. Не секрет, что неоклассики являются сторонниками свободного рынка и всеми методами развивают эту концепцию. Но и многие экономисты, которых принято относить к новоинституциональному направлению, разделяют такие взгляды. Это прежде всего Р. Коуз, О. Уильямсон, Р. Познер. Среди названных экономистов существовала высокая диверсификация позиций. К. Эрроу и Ф. Хайек открыто критиковали идею равновесия в экономике, хотя в начальных работах К. Эрроу по теории равновесия такая критика мало заметна (Arrow, 1974). Ф. Хайек информационные проблемы выделял в особую группу, признавал неполноту информации, рассматривал конкуренцию как процедуру открытия новых знаний, предложил концепцию рассеянного знания (Hayek, 1937. P. 40-45). Показательны работы К. Менгера – с одной стороны он критиковал немецких историков, но с другой стороны, в его работах просматриваются черты как новой так и старой институциональной традиции (Менгер, 1992; 2005).

Так, исследование денежного обращения привело К. Менгера к следующим выводам: деньги представляют собой инструмент, в котором нуждается государство; бартер - это ситуация отсутствия денег, когда рыночные обмены происходят напрямую, без участия денежного эквивалента; появление денег облегчает совершение рыночных трансакций и в конечном счёте ликвидирует бартер; использование денег в таком качестве обусловлено фактом их наличия, здесь действует положительная обратная связь, когда процессы взаимно детерминированы (Менгер, 1992). Именно для институциональных структур, для их функционирования характерна положительная обратная связь.

Дж. Гэлбрейт наравне с Т. Вебленом и Дж. Коммонсом рассматривал прогресс в области технологий и рекламу сильнейшими факторами, изменяющими поведение людей и приводящими к институциональным изменениям (Гэлбрейт, 2008). Затем К. Эйрс исследовал роль технологии и «погружения в культуру» в качестве основных движущих сил воздействия на человеческое поведение (Ayres, 1961. P. 169-172). Несмотря на очевидную монофакторность, старые институционалисты ищут возможности объяснить сложный характер изменений в системе «институт-индивид», но при этом, также как и неоклассики «возвеличивают» какой-то один или несколько факторов и сталкиваются с проблемой макроэкономической агрегации. Этим обусловлено высокое многообразие подходов в рамках институционального анализа. Неоклассики принимают индивида неизменным и достраивают остальную картину экономической жизни, исходя из принятой модели экономического человека. Именно "стабильный" индивид позволяет сформулировать такую модель. Вот почему институциональный подход в своей основе не может опираться на похожую разработанную модель. Человек изменчив, а значит, вместе с ним должна меняться и его «модель». То есть следует вести речь о динамической институционалистской модели экономического человека, если она вообще нужна при таком анализе. На наш взгляд, разница между экономическими школами и течениями, и особенно между старым и новым институционализмом, состоит в том, какой способ используют представители этих школ для разрешения бесконечной регрессии экономического анализа. М. Аоки, отталкиваясь от новой институциональной традиции, сводил коренную проблему нового институционализма к объяснению безинституционального состояния в начальной точке (Aoki, 1984. P. 10-15). Идея состояла в том, чтобы показать возникновение «нового» институционального анализа из «старого».

В хронологическом плане старые институционалисты конечно раньше "новых" сформировали свою исследовательскую программу. Поэтому вполне закономерно считать "новую" школу в виде некоего конгломерата идей, в число которых включены наработки "старой" школы. С этих же позиций можно трактовать

различные модификации кейнсианства. Но обосновывая такую позицию М. Аоки исходил не из индивида, что является отличительной чертой новоинституциональной методологии, а из связки индивид-институт, что приближает его к «старой» школе, делающей акцент на проблемы коэволюции системы институт-человек (Aoki, 1984. P. 10-15). По всей видимости, новоинституциональный подход ощутимо дальше от эволюционных представлений, чем староинституциональный. Это второе существенное отличие нового институционализма от «старого».

Проект микрооснований, который используют новые институционалисты даёт возможность в лучшем случае рассмотреть эволюцию какого-либо отдельного объекта, являющегося и предметом изучения. Однако, проблема эволюции касается целого. Если целое раздробить, получив эволюционные сценарии отдельных объектов, то с необходимостью возникнут трудно преодолимые сложности синтеза этих «локализованных» или «локальных» эволюций, для того чтобы получить общую картину движения во времени экономической системы. Более того, вспоминая «критику Лукаса» по поводу отсутствия микрооснований у макроэкономики и ненужности самого макроэкономического анализа по этой причине, с позиций институционального анализа можно утверждать, что у микроэкономических изменений должны иметься «макрооснования», аналитическая сила которых не меньше, чем у «микрооснований». В таком случае возникает обратное по отношению к «критике Лукаса» утверждение.

2. Институциональная статика и динамика

Чтобы понять условия возникновения новых институтов и замены или живучести старых, экономисты должны рассуждать в терминах институциональной статике и динамики. Но под статикой следует понимать не отсутствие динамики на временном отрезке размером в год, то есть неизменчивость институтов на этом отрезке, а институциональное *status quo* безотносительно к периоду времени. Институциональная динамика - это тянущийся во времени процесс, характеризуемый генетически обусловленной заменой старых институтов новыми, то есть автоматической сменой правил, обычаев или их модификацией, либо управляемым институтообразованием. Институциональная динамика - собирательный термин, передающий общую суть эволюции институтов, но каждая из институциональных структур, каждое правило может иметь собственную и уникальную траекторию развития. Есть правила и обычаи, то есть институты, которые вообще никогда не исчезают, будучи один раз отобранными и зафиксированными в каналах социально-исторической памяти. Например, янтарная комната в годы II-ой Мировой войны исчезла, но как объект российской культуры она продолжает существовать, к настоящему моменту найдены отдельные её фрагменты, сохранены фотографии и информация о входивших в янтарную комнату ценностях российского искусства.

Информация, язык, культура и история, как элемент культуры, имеющий самостоятельное значение, - представляют собой неуничтожаемые институты и структуры, но имеющие смысл только в рамках человеческой цивилизации. Экономическая система есть не что иное как институциональное разнообразие вполне конечного объёма. Количество объектов (институтов) разнообразия велико, но обозримо. Если у каждого института имеется своя траектория развития, пусть и зависящая от других структур, то к проблемам институциональной динамики добавится та, которая будет касаться определения значимых институциональных трансформаций. Изменив одно правило, пересмотрев какой-то обычай, отменив один налог или введя новые требования по транспортировке грузов по железной дороге, вряд ли удастся существенно изменить параметры функционирования экономики в целом. Хотя, нужно признать, даже такие локальные коррективы в долгосрочном плане могут сказаться позитивными. Более того, для конкретных экономических агентов они упростят жизнь уже на короткой дистанции. Вот почему

проблемы динамики, особенно затрагивающие особенности институционального развития, представляют часто неподъемную экономическую задачу.

Сказанное очевидным образом сближает позиции старых и новых институционалистов. Обычай и привычка не должны становиться яблоком раздора данных экономических школ, поскольку они принадлежат указанному разнообразию или, математически, множеству, выступая в качестве такого же института как и правило у новых институционалистов. Когда новые институционалисты выделяют политическую систему, права собственности, бюрократию, конституционный выбор, поведение малых групп в качестве объекта анализа, они фактически из всего разнообразия останавливаются на наиболее значимых, с их точки зрения, институтах. Эти структуры непосредственно определяют действия экономических агентов и поддаются количественному анализу в отличие от привычки и обычая, отбираемых из имеющегося разнообразия старыми институционалистами. Причина же слабости экономико-политических рекомендаций новых институционалистов кроется в неотработанности передаточного механизма, который будет тем совершеннее, чем большую часть указанного множества сможет охватить.

3. «Новый» институционализм как новый «мэйнстрим»?

Новоинституциональная исследовательская программа² в некотором смысле сглаживает расхождения между институционализмом и неоклассикой, хотя как раз это и разводит сторонников старой и новой институциональной школы. Она включает следующие основные направления анализа.

1. Предметом анализа, так же как и в старом институционализме, являются институты и институциональные изменения. Непрерывные взаимодействия между институтами, организациями и индивидами, зависящие от траектории предшествующего развития, в условиях редких ресурсов, выступают генератором институциональных изменений. Соперничество между институциональными структурами и организациями заставляет последних инвестировать в приобретение опыта и знаний, что позволяет фирмам постоянно находиться на рынке и развиваться. В свою очередь институциональная матрица позволяет определить, какие знания будут важны сейчас и в следующий период времени. Типы необходимых знаний определяются величиной максимальной отдачи, которую можно получить, применяя эти знания. В экономике присутствуют игроки, а сам хозяйственный макропроцесс - есть большая и очень сложная игра. Модели поведения игроков формируются исходя из их восприятия сложного мира, ограниченной информации, культурных традиций, формальных норм и вырабатываемых мысленных конструкций, которые в сильной степени зависят от результативности процесса предварительной социализации агентов, что относится не только к индивидам, но и к фирмам.

2. Трансакционные издержки выступают важным звеном, инструментом новоинституционального анализа. Они возникают благодаря тому, что информация обладает ценой и участники обмена владеют ей в разной степени, то есть имеются информационные асимметрии. Институты определяют не только трансакционные издержки, но и трансформационные - производственные издержки. Несмотря на высокую степень расхождений в рамках нового институционализма, которую демонстрируют представители данного течения экономической мысли, в общем, практически все из них разделяют фундаментальные неоклассические допущения о редкости ресурсов и позитивном значении конкуренции. Институты

¹ Обычно ассоциируется с именами Р. Коуза, Г. Беккера, Д. Норта, О. Уильямсона, А. Алчяна, Г. Демсеца, Р. Познера, Дж. Бьюкенена, М. Олсона, У. Нисканена, Г. Таллока и др. Иногда к этой программе причисляют и Ф. Хайека, а также А. Сена, Дж. Элстера, Дж. Ремера, хотя последние являются представителями аналитического марксизма (теории социального выбора) и более свободно обращаются с неоклассическими предпосылками по сравнению с вирджинской школой общественного выбора, в частности, вводят в анализ этические основания индивидуального поведения, используют макро и микро моделирование, теорию игр, включая в этот анализ отдельные представления марксистского толка о базисе и надстройке, производственных отношениях и производительных силах.

рассматриваются в качестве ограничений, накладываемых людьми на свою деятельность, подобно бюджетным и технологическим ограничениям. Институты определяют величину отдачи, задают границы социального выбора.

Ортодоксальная предпосылка о беспрепятственном обмене в рамках нового институционализма теряет силу, но это не делает данный анализ более адекватным, поскольку отмеченные представления морально устаревают и в новоинституционалистской традиции. Признать протекание обменов с препятствиями - это половина дела. Современные тенденции говорят о появлении неисчерпаемого ресурса - информации, занимающей в экономике всё более активные позиции. Появление этого ресурса меняет всю структуру трудовых процессов, схемы ценообразования и торговли, повышает роль науки, образования и знания в экономической жизни. Для этого ресурса невозможно в полной мере применить теории, базирующиеся на кривой производственных возможностей, поскольку информация представляет изобильный ресурс. Информация может быть плохо структурирована, дорога, недоступна, по мере прохождения по каналам связи может испытывать серьёзные искажения со всеми вытекающими последствиями для принимающих решения агентов, пользующихся такой информацией, но она *ipso facto* неуничтожима, если критическая масса экономических агентов не примет решение об её уничтожении. И даже в последнем случае нет никаких гарантий, что не найдётся того субъекта, который бы частично помнил или восстановил по элементам исчезнувшую информацию.

3. В новоинституциональном анализе очень сильны позиции, согласно которым институты есть правила игры, организации же представляются не сложными институционализированными системами, а игроками, напоминающими индивидуума, вовлечённого в некий процесс, заданный определёнными ограничениями. Организации имеют цели деятельности, но их возможности и модели поведения предопределены институциональной структурой. В институциональной матрице заложены типы знаний, инвестируя в которые можно добиться максимальной отдачи и которые некоторым образом согласуются с целями организаций. Если знания о торговле или спекуляции приносят в обществе наибольший доход, то организации и отдельные индивиды начнут прикладывать усилия для освоения знаний данного типа. Если воровство, при минимальных рисках и упразднении морально-нравственных ограничений, позволяет безбедно существовать и все другие способы не способны этого обеспечить, тогда экономические агенты направят усилия на совершенствование в области воровства. Таким образом, новые институционалисты рассматривают организации почти в неоклассическом стиле, добавляя к этому инвестиции в знания - человеческий капитал, анализ схем контрактации, прав собственности и трансакционных издержек. Фактор конкуренции постоянно вынуждает инвестировать организации в определённые типы знаний, о которых имеется представление как наиболее перспективных в смысле получения максимальной отдачи в будущем.

4. Подавляющее большинство экономистов, которых можно отнести к новоинституциональному направлению, следуют шумпетерианской традиции, рассматривая в качестве агента институциональных изменений предпринимателя. Д. Норт фактически добавляет: предпринимателя как лицо, принимающее решение (*Норт, 1997*). Это интуитивное добавление снижает глубину допускаемой ошибки, но целиком не устраняет её. Однако, оно является чрезвычайно важным, поскольку в экономике лица, принимающие решения - не только предприниматели. Новые институционалисты просто по своему разрешают бесконечную регрессию в экономическом анализе. Вместе с тем разрешение регрессии возможно не нормативным, а строго логическим путём. Действительно, предприниматель как агент социально-экономических изменений не мог появиться раньше племени, домохозяйства, которое постепенно обнаруживало в себе предпринимательские функции. Предварительно сформировался институт излишка - прибыли, который развил и упрочил поначалу очень слабую предпринимательскую традицию.

Источником изменений является субъективное восприятие предпринимателей, их менталитет, который и предопределяет выбор. Опыт, знания объединяются с восприятием текущих событий, образуя мощнейший фактор институциональных изменений - мысленные конструкции действующих лиц, но этим действующим лицом у новых институционалистов выступает предприниматель.

Как видим, понятие мысленных конструкций сближает их с традицией старых институционалистов. Однако, подобные мысленные конструкции возникают не только у предпринимателей, но у любых лиц, принимающих решения. Поэтому способ разрешения институциональной регрессии в экономическом анализе избран новыми институционалистами не совсем корректно. Здесь свою определяющую роль сыграл стереотип о роли предпринимателя в технико-экономическом развитии, развитый Й. Шумпетером. Но многое с того времени изменилось. Политические структуры приобрели автономное и очень сильное влияние на экономическую жизнь. То же относится к правовой инфраструктуре, ассоциациям, включающим правительственные организации, бизнес, профессиональные союзы, что известно под системой трипартизма и т.д.

5. В новом институционализме существенное значение придаётся характеру происходящих изменений. Считается, что изменения в относительных ценах служат источником институциональных изменений. Цены как бы экзогенизируются, то есть выполняют роль генератора происходящих изменений, возвышаются над ними. Вместе с тем, цены отличаются друг от друга. Поэтому уместно, если уж и воспринимать их в виде источника институциональных изменений, говорить о нескольких таких источниках, что затрудняет понимание возникающей связи. Цены формируются в ходе множественных социальных контактов, подчиняющихся заранее установленным правилам. Следовательно, цены являются результатом функционирования институциональной структуры. Относительные цены изменяются под воздействием институциональных трансформаций разного масштаба и глубины, а изменяясь сами играют роль подготовительного или даже промежуточного этапа для следующих институциональных перемен. При этом правила формирования цен могут не изменяться. Сильнейшим источником институциональных изменений является политико-правовая система, позволяющая проводить преднамеренные изменения. Другой тип институциональных изменений представлен спонтанными изменениями, причины которых имеют очень сложную природу и в основном затрагивают область неформальных ограничений, поскольку формальные правила могут меняться только в рамках политической системы.

Процесс институциональных изменений может быть инкрементальным и революционным, иными словами, непрерывным или скачкообразным. Второй вариант осуществляется при исключительной роли властных структур, либо общественных групп, приближенных к механизмам перераспределения власти. Новые же институционалисты рассматривают преднамеренные институциональные изменения как «результат спроса предпринимателей в контексте воспринимаемых издержек перестройки институциональной структуры, приносящей неодинаковую отдачу» (Норт, 1997. С. 8). Предприниматель должен оценить чистую выгоду, получаемую от заключаемых сделок в рамках существующей системы институтов и сравнить их с чистой выгодой, которая может быть получена от направления ресурсов в институциональную реструктуризацию. Согласно этой логике институциональные изменения возникнут только в случае правильной оценки, возможной только при наличии полной и качественной информации о текущих сделках, контрактах, а также о том, какие они станут в будущем, причём в будущем, которое возникнет благодаря структурным изменениям. Ни один профессиональный экономист сегодня, с самыми высокими регалиями, которыми его наградили другие экономисты и политики, не способен дать убедительного прогноза в такой постановке проблемы. Есть ещё области и задачи, где люди просто бессильны. Предприниматель не имеет соответствующей профессиональной подготовки экономиста-исследователя, тем паче ему не суждено произвести подобную оценку.

Значит он будет действовать и оценивать так, как подскажет ему его интуиция, какой-то жизненный опыт и знания общеэкономического характера.

Мы продемонстрировали, что привязывать анализ институциональных изменений к поведению предпринимателя, к оценке по методу сопоставления им затрат и выгод, является крайне самонадеянным подходом, на который отважились представители новой школы. Вряд ли кто-либо оспорит тот факт, что технология преобразовала общество из традиционного (сельскохозяйственного) в новое индустриальное и до сих пор задаёт параметры институциональной динамики, обеспечивая дальнейший прогресс капитализма. Однако, это не повод, чтобы возводить на пьедестал экономического анализа одного предпринимателя, впрочем, не умаляя его роли в создании условий для экономического развития. Экономические и политические организации разного плана стремятся сохранить своё место в институциональной матрице, которое удалось занять ранее. Со своей стороны они то же вносят взнос в институциональные изменения, только иной направленности, так что расположение общего вектора институциональных изменений, кстати, зависящего от траектории историко-культурного и социально-экономического развития государства, представляет истинную и нерешённую проблему институционального анализа. Неразумная, неэффективная экономическая политика способна подорвать текущую институциональную структуру и резко сузить потенциальные возможности продуктивных институциональных изменений.

Такая политика может привести не только к образованию хребтовой траектории развития, но ослабить позитивную организационную структуру экономики, простимулировав интересы порочных организационных форм и соответствующее поведение. Правительственное управление институциональными изменениями возможно посредством воздействия на формальные нормы, поскольку они поддаются относительно быстрому изменению, в отличие от ригидных неформальных норм. Именно возникающие трения между формальными и неформальными правилами экономической жизни приводят к необходимости революционных изменений, характеризующихся отсутствием компромисса в институциональных замещениях и быстротой их реализации.

6. Новые институционалисты, не отказываясь от допущения редкости ресурсов, признавая методологический индивидуализм в качестве интеллектуальной основы экономического анализа, тем не менее говорят об информационных асимметриях, неполноте и цене информации, кроме того, они расходятся с неоклассиками на предмет рациональности. У ортодоксов рациональность - инструментальная, у новых институционалистов - процедурная.

Первая предполагает наличие всей необходимой информации, бесплатность и доступность информации. Вторая предполагает неполноту информации, из которой вытекают субъективные модели поведения экономических агентов. Именно с понятием процедурной рациональности связывают возникновение трансакционных издержек. Наличие трансакционных издержек говорит о несовершенстве рынков и отдельных правительственных мероприятий, исполнение которых так же связано с необходимостью совершать трансакции. Утверждая, что институционалистское направление экономического анализа внесло незначительный вклад в разработку передаточных механизмов экономической политики, вместе с тем, следует отметить колоссальную роль правительства как институционального инноватора. Малый вклад измеряется прямой вовлечённостью теоретической системы в решение указанной задачи, но если считать старую институциональную школу предвозвестником макроэкономики, а именно этот взгляд нужно всячески поддерживать, то опосредованно институционализм повлиял на разработку передаточных механизмов экономической политики хотя бы тем, что способствовал созданию аналитического инструментария, с помощью которого данная задача решается напрямую.

При таком представлении, целью экономической политики может выступать

снижение трансакционных издержек и проектирование институтов, приводящих к сокращению этих издержек. По-видимому, экономические агенты извлекут большие выгоды от обменов, своими действиями расширяя рынки и разнообразие благ. Однако, рассмотренные вопросы у новых институционалистов и неоклассиков вызывают существенные расхождения. Экономическое развитие в терминах новоинституциональной традиции предстаёт в виде чередующихся институциональных инноваций, направленных на снижение трансакционных издержек и структуризацию обменов. Представители ортодоксального течения считают такие инновации не значимыми в деле формирования эффективных рынков. Данное расхождение вызвано разницей во взглядах на проблему эффективности экономического и политического рынка. Но ни та, ни другая точка зрения не может быть признана справедливой, потому что усечённо представляет проблему.

Несовершенство экономических рынков новые институционалисты и неоклассики трактуют примерно одинаково - как нарушения в распределении прав собственности, либо как имманентные «провалы» рынка, то есть отсутствие должной компетенции в конкретных процессах, для которых они просто не предназначены, либо как результат того, что нарушается схема конкуренции. Организация соперничества между агентами и фирмами в сильной степени зависима от институтов, но примечательно то, неоклассика пропагандируя необходимость и выгоды конкуренции, забывает уточнить, что при абсолютной конкуренции предельный доход и предельные издержки равны, следовательно, прибыль равна нулю. Такая ситуация не позволит развиваться фирме в технологическом плане, концентрировать капитал и финансировать НИОКР в нарастающих объёмах, не говоря уже о том, что состояние, где действуют одинаковые фирмы, по поводу производства однородного продукта представляется умозрительной, лишённой всякого смысла. Иная плоскость проблемы связана с тем, что отстаивая позиции конкуренции неоклассики забывают об издержках организации этого процесса - точность и неточность оценки выгод и издержек здесь будет определять результат анализа и идеологические предпочтения. Но важно ещё и то, что экономическая наука дала чёткий результат, что соперничество внутри фирмы, когда конкуренция сильна в границах персонала фирмы, чревата повышенной конфликтностью, высокими трансакционными издержками и снижением конкурентоспособности фирмы. Этот факт, который наблюдаем при обследовании фирм, даёт точные основания для того, чтобы усомниться в эффективности данной модели организации, обратив особое внимание на действующие институты, которые определяют результат.

Если принять во внимание, что права собственности определяются политической системой, то характеристики политического рынка в некоторой степени задают параметры несовершенств рынков экономических. Новые институционалисты пытаются добавить к этому восприятию фактор институциональных инноваций, изменяющий каким-то образом текущее распределение прав. Измерение эффективности экономических рынков приближением их структуры к структуре с нулевыми трансакционными издержками ничем не обусловлено, поскольку рынков без трансакций и соответствующих издержек в социальной природе не существует. В данном случае экономист должен стать провидцем, так как ему придётся чётко представить какой будет рыночная структура с нулевыми трансакционными издержками. Очевидно, не для всех рынков это удастся сделать.

Интересно, что эффективность политического рынка измеряется уже не экономией на трансакционных издержках, что являлось бы вполне закономерным, поскольку эти рынки характеризуются значительно большим объёмом трансакций, чем экономические рынки, а степенью соответствия предлагаемых на рассмотрение избирателя политических программ задаче обеспечения максимальных доходов экономических агентов, участников обменов и избирательного процесса. Таким

образом, близкие в некоторых моментах позиции ортодоксов и новых институционалистов демонстрируют наличие острой проблемы определения эффективности функционирования экономической системы и образующих её рынков. Приблизиться к модели с нулевыми трансакционными издержками - это не задача для современных рынков. Скорее требуется достичь приемлемого уровня данных издержек, который позволял бы поддерживать и наращивать с определённым темпом уровень общественного благосостояния.

7. Представители новоинституциональной традиции, особенно те, кто занимается проблемами долгосрочных институциональных изменений, придают высокое значение институциональному анализу в аспекте изучения следующих связей: идеология - институты; поведенческие предпосылки - накопление знания о работе институтов; политика-экономика и взаимоотношения обмена, возможности согласования моделей поведения и влияние оказываемое этим взаимодействием на развитие экономики; проблемы бесконечной институциональной регрессии. Мысленные конструкции игроков, обуславливающие модель их поведения, устанавливающие процедуры выбора, формируются под влиянием определённой общественной идеологии. Формальные правила структурируют обмены и посредством этого способны влиять на цену следования каким-либо идеям, усиливая тем самым значение мысленных конструкций и стереотипов поведения. В этом плане староинституциональный подход практически внедряется в содержание нового институционализма, либо представители последнего, в лице Норта, дают теперь очевидную слабину, последствия которой в отдалённой перспективе могут означать объединение аналитических систем, надежду на которое вынашивают многие экономисты.

Таким образом, институты и у новых институционалистов выступают предметом анализа, однако, в это понятие они вкладывают совершенно другой смысл. Институты – это формальные правила и неформальные ограничения, общепризнанные нормы поведения, а также механизмы принуждения, необходимые для поддержания режима следования правилам и соблюдения ограничений. Указанная позиция отстаивается Д. Нортом, причём его точка зрения на определение институтов обладает такой широтой, что способна поглотить староинституциональную трактовку института как обычая или привычки мышления, что можно отчасти считать неформальным ограничением, а отчасти общепризнанной нормой поведения, то есть правилами, которым следует, не сговариваясь, подавляющее большинство граждан и которые не имеют силы закона, оформленного посредством политико-правовой системы.

Выявленная связь может составить мощную основу для сближения методологии и аналитического инструментария новой и старой институциональной школы. Среди новых институционалистов, если огрубить ситуацию, можно выделить два кардинальных подхода, отличных по исходным положениям анализа. Один подход посвящён выявлению эндогенных факторов институциональных изменений, что важно как для понимания условий и особенностей развития экономической системы, так и для дальнейшего совершенствования аппарата экономической науки. Согласно второму подходу усилия экономистов сосредотачиваются на изучении влияния институтов и организаций на экономическую эффективность, причём возникновение институтов и организаций остаётся экзогенным, то есть вне рамок анализа. Институциональная структура считается известной заранее, заданной, проблемы же связаны с характеристиками изменения трансакционных и трансформационных издержек. Особый интерес возникает при преломлении процессов изменения этих издержек к конкретным организационным формам, воспринимаемым в виде данностей.

Со всей определённой в экономической науке можно выделить три основополагающих направления анализа и развития - неоклассическое, старое институциональное и занимающее промежуточное положение новоинституциональное. Все остальные школы с той или иной степенью точности

могут быть отнесены к одному из этих векторов и отличаться предметом и масштабом исследования, а также некоторыми девиациями в методологии. Безусловно, тут же возникнут терминологические проблемы, проблемы соотнесения, защитные реакции, например у неомарксистов и неокейнсианцев, представителей социэкономии. Каждый начнёт доказывать уникальность собственной методологии и отличия от подходов, исповедуемых другими школами. Однако, тематика методологических расхождений исчерпывается вариативностью взглядов в отношении экономического человека и моделей его поведения, информации, рынка и системы его связей с государством, а также понятия "экономического института" и методов познания сути экономических явлений.

Если экономисты смотрят по-разному на каждую из перечисленных компонент, то велика вероятность расхождений на содержание передаточного механизма экономической политики. Интерес вызывает именно тот факт, что при всех различиях в методологии экономического анализа, экономисты довольно часто соглашались с теми или иными методами проведения экономической политики, расхождения сохраняются только между течениями, составляющими два полюса дихотомии на управление государственными финансами - монетаристами и кейнсианцами. Этот парадокс бесспорно требует объяснений.

Помимо всего сказанного, следует признать, что "старые" институционалисты в отличие от "новых" с большей холодностью относятся к необходимости разработки рекомендаций экономической политики и к политике как системе конкретного действия, оказывающего самые непосредственные и разносторонние влияния на функционирование экономики в ближайшей и отдалённой перспективе. Старый институционализм, как уже отмечалось, черпает интеллектуальную силу из философии и психологии прагматизма.

В 1986 г. Р. Лонглуа в работе «Экономика как процесс» поднял вопрос о соотношении старого и нового институционализма. Старый институционализм имел доминирующее влияние в период после Первой мировой войны. Р. Лонглуа считал, что старый институционализм связан с посткейнсианством, и это позволяет ему пролонгировать идейное влияние за счёт успехов в развитии другой теории (Сухарев, 2007).

С резкой критикой старого институционализма выступили Р. Коуз, О. Уильямсон. Пафос их выступлений и публикаций на этот счёт сводился к тому, будто старый институционализм не представляет собой теоретического направления, а новый институционализм является таковым.

Согласно О. Уильямсону, старый институционализм предлагает экономической науке описание, при этом не создаёт теории, а новый институционализм – обеспечивает анализ (Сухарев, 2007).

Большим достоинством старого институционализма выступает глубокое исследование и понимание недостатков рыночной формы организации хозяйства. После Второй Мировой войны, когда на первый план в науке вышло кейнсианство и экономическая политика роста, старый институционализм, сослужив хорошую службу удался на временный покой. На смену кейнсианству пришли неоклассические методы управления макроэкономикой. Институционализм макроэкономические основания оставлял на втором плане, а на первый выдвигал микрооснования, на чём собственно, невозможно было создать теорию экономической политики.

Нужно отметить, что объявления об интеллектуальной смерти старого институционализма были сильно преувеличены. Коротко напомним основные темы, отличающие старый и новый институционализм, отдаляющие первый и сближающие последний с неоклассикой. Старые институционалисты в качестве инструмента анализа используют привычку, обычай, стереотип поведения, они рассматривают механизм взаимодействия между конкретным институтом и индивидом и посредством такой модели объясняют экономический процесс.

Так, Т. Веблен делал акцент не только на эволюции институтов, но и вкусов,

целей, привычек, ментальности, а значит и ценностной структуры человека и выбора. Дж. К. Гэлбрейт и К. Эйрс отмечали определяющее влияние эволюции технологий и знаний человеческое поведение.

Старые институционалисты, в отличие от новых, давали расплывчатое определение института. С точки зрения создания формальных моделей представление институтов как особой системы правил (формальных и неформальных), а также специфических организаций с признанными формами координации и суверенитета, выглядит более убедительно, нежели стереотип и привычка, которые также можно свести к формальному правилу или неформальному ограничению, разделяемому большинством игроком. Только так возможно получить какую-либо целесообразную и полезную модель и подойти к решению проблемы исчисления институтов. Возможно, конечно, институты рассматривать как общественные блага, продукты, которые производятся в обществе при участии политико-правовой системы. Характер данного производства определяет экономическую и социальную эффективность хозяйственной системы. Собственно говоря, такой подход будет развит далее при описании проблемы «институциональной инфляции», а ранее осуществлён в моей книге «Институты и экономическое развитие» и в более ранних статьях.

Новый институционализм не дает точного определения, что есть коммуникация, суверенитет государства и индивида, и как осуществляются коммуникации между указанными группами. Кое-какие представления имеются, но их вряд ли можно считать убедительными, так как никакого осязательного продвижения в области экономической политики в этой части не наблюдается. Сама коммуникация представляет институт, возникает проблема неразрешимой институциональной регрессии, которую новые институционалисты не хотят замечать. Один институт порождает второй, второй - третий и так далее. Например, М. Аоки хорошо представлял трудность разрешения институциональной регрессии и проблему начала отсчёта. Не столь важно знать, что было в нулевой точке, а важно знать, как расшифровать природу возникновения новых институтов и старых, а также взаимодействия этих институтов.

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

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

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

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

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

а) несовершенство таких макроэкономических показателей как валовой национальный доход и национальный продукт, представляющих по существу «анахронизмы» экономического анализа, поскольку не включают нематериальный источник жизни, становящийся в условиях информационной экономики

определяющим;

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

Представитель старой институциональной школы Дж. К. Гэлбрейт в 1996 опубликовал работу «Справедливое общество: гуманистический взгляд» (*Гэлбрейт, 2008*).

В этой работе поставлены следующие определяющие проблемы развития современной экономики:

- распределения доходов и власти (справедливость и эффективность);
- практицизма;
- целей и задач справедливого общества (проблема приоритетов);
- соотношения частного и государственного секторов экономики;
- планирования и регулирования, присвоения доходов.

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

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

Представление об экономическом росте как о наращивании ВВП получило наименование «культ валового внутреннего продукта». Таким образом, Дж. Гэлбрейт рассматривал одну из важных экономических проблем суверенитета потребителя и выбора. Суверенитет потребителя страдает от тех, кто призван обслуживать потребителя – система рекламы и сбыта. Таким образом, здесь налицо проблема потребительских предпочтений, механизма передачи или осуществления власти, проблема распределения собственности и получения доходов от собственности. Все эти проблемы сугубо институциональные.

Экономическая система сейчас представляет многогранную совокупность различных центров, имеющих, возможно, разные цели и по этой причине в справедливом обществе решения должны приниматься в конкретном случае с учетом социальных и экономических условий. Несправедливость представляет собой явление социального неравенства, когда экономические блага распределяются неравномерно (как известно, 20% населения США контролируют 80% национального достояния, 20% - контролируют 6%, остальные 60% населения – 14%) (*Сухарев, 2007*). Она составляет коренную проблему экономического развития, обретающую форму социального неравенства.

Поиск способов снижения неравенства, на мой взгляд, определяет главную цель экономической политики в современном обществе, а не экономический рост. Утверждения, что с экономическим ростом легче решать эту проблему имеют под собой основания только в том случае, если прирост продукта распределяется так, что увеличивает благосостояние бедных и не увеличивает пропасти между богатыми и

бедными. Если же распределение продукта происходит так, что эта разница всё-таки существенно возрастает, причём быстрее, нежели увеличивается доход бедных, то в моральном смысле бедные ощущают всё тот же дискомфорт, потому что ощущение бедности относительно наиболее высокого дохода и сравнительный аспект в экономической жизни никто не отменял. Кстати, именно эта позиция не учитывается многими экономистами, специализирующимися на вопросах экономического роста. В качестве условий, помогающих облегчить данный поиск средств сокращения неравенства и несправедливости, на мой взгляд, выступает следующий минимальный набор критериев-требований (императивных установок):

- 1) создать систему помощи малообеспеченным и обеспечить неуклонное сокращение разницы в доходах между денежными группами;
- 2) исключить или минимизировать образование финансовых олигархических групп;
- 3) существенным образом ограничить дальнейшее повышение личных доходов более богатых слоев граждан;
- 4) государственная политика должна быть направлена на отмену налоговых льгот, поощрять прогрессивную шкалу налогообложения.
- 5) необходимы жесткие правила поведения, только так обеспечивается эффективное финансирование приоритетов государственной системы; так как нужно исключить возникающий парадокс, когда изобилие снижает потребность в государственном регулировании и одновременно увеличивает его.

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

- институциональные изъяны общества (неэффективности) и разработка новой теории – институциональных (шире – экономических) изменений;
- развитие старого и нового институционального анализа, исследование привычек и правил поведения, воссоздание восходящих и нисходящих причинно-следственных связей;
- редукционализм и эмерджентность;
- проблемы исторической специфичности в экономике;
- правовая и организационная природа фирмы;
- исполнение контрактов и распределение прав собственности;
- проблема «новизны» инноваций и описание экономической эволюции – ламаркианской и дарвинистской, а также рассмотрение эволюционных эффектов на коротких и продолжительных отрезках времени.

Представленная тематика исследований не исчерпывает, конечно, весь список возможных вопросов в области институционального анализа и одновременно составляет тематику исследований и в рамках других экономических школ. Почему именно этот круг вопросов относится к компетенции старой институциональной школы? Прочие экономические школы, используя «ортодоксальную» методологическую базу, дают лишь общее видение в рамках указанных направлений исследований. Я специально перечислил эти области для того, чтобы наглядно продемонстрировать приемлемость и применимость старого институционализма к решению задач экономической политики. Разумеется, это совсем не значит, что старый институционализм способен предложить действенный передаточный механизм экономической политики достаточно быстро и в требуемом объеме, однако же, и неспособность его на такой подвиг также неочевидна из выдвигаемых неоклассиками критических аргументов, которые обычно выдвигаются против институционального анализа.

Другие экономические школы – кейнсианская, австрийская, чикагская, – интересуясь указанной проблематикой, не считают круг вопросов в духе старой институциональной традиции основополагающим для экономической науки. Они откровенно и даже намеренно пренебрегают понятиями «привычка», «обычай»,

«стереотип поведения» (модель), «хреод»- эффект, «институциональная регрессия», которые активно используются старыми институционалистами и составляют терминологическо-понятийную, методологическую основу их интеллектуальной конструкции. В этом одно из проявлений противоречий, обнаруживаемых между старым и новым институционализмом, а также между институционализмом и неоклассикой. Вместе с тем, в рамках теории игр те или иные модели используются, включая «привычку», регрессионный эффект, элементы альтруистической модели поведения. Поэтому на сегодняшний день чёткие разграничительные линии между неоклассикой и институционализмом стираются, в том числе благодаря существенным достижениям новой институциональной школы и возникновению новых математических конструкций и алгоритмов, позволяющих моделировать и описывать поведение агентов в разных условиях при обнаружении различных переключений в их поведении.

По существу, вопрос касается проблемы разрешения регрессии в рамках самого экономического анализа, его построения, что положить в качестве концептуального ядра этого анализа. Неоклассики определяют таким ядром индивида, его эгоизм, рациональность и владение информацией. Контрреволюционеры ущемляют каждый из названных параметров, либо накладывают на него дополнительные условия, что не может восприниматься крупным достижением, хотя и приближает экономистов к реальности.

В рамках "старой" школы регрессия разрешается так: рациональность построена на привычке людей мыслить и поступать некоторым образом. Таким образом, в качестве ядра анализа рассматриваются привычка, обычай, традиция. Привычка является основанием для любого рационального действия. Если бы человек заменил садовую малину лесной, то он получил бы в своё распоряжение просто более мелкие ягоды с лесным ароматом, но на вкус примерно одинаковые. При отсутствии информации о такой подмене, многие люди не смогут отличить одни ягоды от других - для них это малина. Примерно то же происходит в экономической науке. Интеллектуальные усилия довольно существенные, но решение стоящих перед обществом задач незначительное.

Сначала существовала рациональность, затем над ней появилась привычка, которая всем руководит. Суть от этого не изменилась, возник лишь новый аналитический «аромат» или его иллюзия. Привычка позволила приблизить экономические размышления к биологическим основам поведения людей. Но все агенты имеют разные привычки, следовательно, демонстрируют рациональность различной глубины или вообще иррациональность. Экономиста интересуют совокупные реакции, поведение не только отдельных экономических агентов, но и всей системы в целом. Ему важны массовые реакции, агрегированные величины. Так что очевидны возникающие трудности агрегации привычки. Считать же, что привычки различных агентов одинаковы - неверно.

К рассмотрению этой проблемы в разные периоды активно подключались не только представители новоинституционального подхода, например, Г. Беккер, но и основоположники неоклассики, такие как А. Маршалл. С их позиции, привычка есть результат решения или сложившегося социального порядка. По сути дела, после названных корректировок, проблема опять приняла регрессионное звучание. Что первично - привычка или решение и социальный порядок? Или ещё более точно: что первично, привычка или разум? Язык как средство общения между людьми есть результат очень длительной эволюции социальных форм, в данном случае общепринятых и понятных всем форм и правил речи. Он развивается под воздействием привычек и институтов, сложившихся заблаговременно, но претерпевающих изменения вместе с языком, который должно воспринимать в виде установленного социального порядка. При этом возникает один из важных вопросов, часто упускаемый из поля зрения: почему привычка не является институтом?

Это, прежде всего, проблема определения института. Если институты - мысленные конструкции агентов, то разница между привычкой и институтом

исчезает. Зато становится невозможно толковать институт как социальный порядок, потому что привычка – только один из элементов подобного порядка, да к тому же невидимый элемент. Если институты – это формальные нормы и неформальные ограничения, то значение привычки становится более расплывчатым и не строгим. Институт-привычка и институт-правило, закреплённое юридически, это узкие определения понятия "институт". Широкие определения звучат по-другому. В данном случае под институтом понимается язык, культура, особые организации, например, банки, корпорации, правительство – с признанными формами координации и суверенитета. Под последнее определение подпадает и государство.

Таким образом, традиция нового институционального анализа, в отличие от старой институциональной, стремится всё-таки провести различие между привычкой и институтом. Новые институционалисты как будто не хотят лишиться несомненного достоинства ортодоксии определять мероприятия экономической политики, что, базируя анализ на понятии «привычки», сделать сложно, хотя учитывать этот анализ особенно в плане микроэкономической политики необходимо. «Новоинституциональный» исследовательский проект – это по смыслу проект микрооснований, в который добавлены институты как данности. Затем формулируется исходная ситуация (начальная точка) и изучается развитие экономики из этой начальной точки, где институты были стабильны, но затем начинают изменяться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гэлбрейт Дж. (2008). Новое индустриальное общество. Избранное. М.: Эксмо, 1200 с.
- Менгер К. (1992). Основания политической экономии/ Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика.
- Менгер К. (2005). Избранные работы. М.: Издательский дом «Территория будущего», 496 с.
- Норт Д. (1997). Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*, № 3, с. 8.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала», с. 101-103.
- Сухарев О. С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х Т. М.: Экономика.
- Ходжсон Дж. (1997). Жизнеспособность институциональной экономики / Сб. трудов Эволюционная экономика на пороге XXI века. М: Япония сегодня, с. 29-74.
- Эрроу К. (2000). Неполное знание и экономический анализ / Истоки. Вып. 4. М.: ГУ-ВШЭ, с. 10-27.
- Aoki M. (1984). The Cooperative Game Theory of the Firm. Oxford. Clarendon Press, pp. 10-15.
- Arrow K. (1974). The Limits of Organization. New York: Norton.
- Ayres C. (1961). Towards a Reasonable Society. Austin: University of Texas Press, pp. 169-172.
- Commons J. (1950 (1970)). Economics of Collective Action. Madison. University of Wisconsin Press, pp. 25-30.
- Hayek F. (1937). Economics and Knowledge // *Economica*, February, vol. IV, no. 3, pp. 40-45.
- Knight F. (1921 (1971)). Risk, Uncertainty and Profit. The Chicago University Press.
- Veblen T. (1904). The Theory of Business Enterprise. New York: Charles Scribners, pp. 47-49.

REFERENCES

- Galbraith J. (2008). The New Industrial State. Selected works. M.: Eksmo, 1200 p. (in Russian).

- Menger K.* (1992). Foundations of political economy / Austrian school of political economy: K. Menger, E. Böhm-Bawerk, F. Wieser. M.: Economics. (in Russian).
- Menger K.* (2005). Selected works. M.: Publ. House "The territory of the future", 496 p. (in Russian).
- North D.* (1997). Institutional changes: a framework of analysis. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 8. (in Russian).
- North D.* Institutions, institutional changes and economic performance. M.: FEC "Nachala", pp. 101-103. (in Russian).
- Sukharev O. S.* (2007). Institutional theory and economic policy. In 2 vol. M.: The Economy. (in Russian).
- Hodgson G.* (1997). The viability of institutional economics / Coll. of works Evolutionary economics on the threshold of the XXI century. M: Japan Today, pp. 29-74. (in Russian).
- Arrow K.* (2000). Incomplete knowledge and economic analysis / Origins, vol. 4. M.: HSE, pp. 10-27. (in Russian).
- Aoki M.* (1984). The Cooperative Game Theory of the Firm. Oxford. Clarendon Press, pp. 10-15.
- Arrow K.* (1974). The Limits of Organization. New York: Norton.
- Ayres C.* (1961). Towards a Reasonable Society. Austin: University of Texas Press, pp. 169-172.
- Commons J.* (1950 (1970)). Economics of Collective Action. Madison. University of Wisconsin Press, pp. 25-30.
- Hayek F.* (1937). Economics and Knowledge. *Economica*, February, vol. IV, no. 3, pp. 40-45.
- Knight F.* (1921 (1971)). Risk, Uncertainty and Profit. The Chicago University Press.
- Veblen T.* (1904). The Theory of Business Enterprise. New York: Charles Scribners, pp. 47-49.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО ПУТИ РАЗВИТИЯ И СОЗДАНИЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЕ КОНЦЕПЦИИ В ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ШИРЯЕВ ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ

магистр экономики, аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: Shiriaev@sfedu.ru

Данная статья посвящена изложению основных положений концепции зависимости от предшествующего пути развития (path dependence) и концепции создания пути развития (path creation). В статье определяется значение данных концепций для эволюционной экономики. Приведены примеры использования концепции зависимости от предшествующего пути развития для анализа технологических и институциональных изменений. В работе систематизированы причины, определяющие зависимость от предшествующего пути развития. Продемонстрировано значение математических и физических аналогий при формальном моделировании зависимости от предшествующего пути развития. Рассмотрены критика и различные попытки опровержения концепции зависимости от предшествующего пути развития. Концепция создания пути развития интерпретируется как пример совершенствования концепции зависимости от предшествующего пути развития. Автор предпринимает попытку синтеза идей эволюционной концепции создания пути развития и неинституциональной концепции групп интересов для оценки влияния предпринимателей, групп и организаций на формирование направления институциональных изменений.

Ключевые слова: эволюционная экономика; зависимость от предшествующего пути развития; создание пути развития; эффективность институциональных изменений; группы интересов.

PATH DEPENDENCE AND PATH CREATION AS THE MOST IMPORTANT CONCEPTS IN EVOLUTIONARY ECONOMICS

SHIRIAEV IGOR, M.,

Master of Economics, post-graduate student,
Southern Federal University,
e-mail: shiriaev@sfedu.ru

The paper is devoted to presentation of the basic assertions of the path dependence and path creation concepts. Significance of these concepts for the evolutionary economics is revealed. The author provides examples of use of path dependence concept for analysis of technological and institutional changes. Causes of path dependence are systematized. Significance of mathematical and physical analogies for formal modeling of path dependence is shown. The criticism and the various attempts to refute the path dependence concept are considered. The path creation concept is interpreted as an example of improving of the concept of path dependence. The author integrates ideas of evolutionary concept of path creation and neoinstitutional concept of interest groups for influence evaluation of entrepreneurs, groups and organizations on trend of institutional change.

Keywords: evolutionary economics; path dependence; path creation; efficiency of institutional change; interest groups.

JEL: B52.

© И. М. Ширяев, 2013

Проблема неэффективных институциональных и технологических изменений

Эволюционная экономика — это направление в экономической теории, применяющее принципы изменчивости, отбора и наследования к экономическим феноменам, в том числе имеющим институциональную природу. Одной из важнейших проблем в эволюционной экономике является изучение отношений между содержанием старых и новых институтов, а также связанная с этим проблема прогресса (регресса) в институциональных изменениях. Экономический подход к институциональной эволюции, как правило, связан с попыткой оценки эффективности изучаемых институциональных изменений. Важным открытием эволюционной экономики стало доказательство возможности возникновения и сохранения в течение продолжительного времени несовершенных и неэффективных институтов. Для объяснения этого эффекта в эволюционной экономике была разработана концепция зависимости от предшествующего пути развития, согласно которой незначительные случайные исторические события могут направить институциональное развитие по неэффективному пути.

Зависимость от предшествующего пути развития не обязательно ведет к сохранению неэффективных технологий и институтов. Примером эффективной зависимости от предшествующего пути развития является, согласно Дугласу Норту, институциональная структура американской экономики, в значительной мере состоящая из институтов, унаследованных от британского правления. «Наследие британских институтов создало благоприятные условия для развития институтов обезличенного обмена, которые стали основой для длительного роста американской экономики» (Норт, 2010. С. 162). Но экономисты обращают внимание в первую очередь на примеры зависимости от предшествующего пути развития с сохранением неэффективности, стремясь найти способы преодоления данной негативной зависимости.

Изменение экономических институтов может иметь инкрементный (непрерывный) или дискретный (прерывистый) характер. В случае непрерывных институциональных изменений институты изменяются постепенно, содержание новых и старых институтов не сильно различается. В случае прерывистых изменений новые институты существенно отличаются от старых, и подобные изменения фиксируются в истории как революции или реформы. Институциональные изменения, как правило, происходят непрерывно, то есть «процесс институциональных изменений обычно носит инкрементный, а не дискретный характер» (Норт, 1997. С. 21). Инкрементные институциональные изменения связаны с действием эффекта зависимости от предшествующего пути развития (Норт, 1997. С. 125-130).

Концепция зависимости от предшествующего пути развития была разработана в рамках эволюционного подхода Полом Дэвидом и Брайаном Артуром (Дэвид, 2006а; Arthur, 1989) - представителями так называемой «неоэволюционной экономики»¹. Сначала данная концепция была применена для анализа технологических изменений, а затем — при исследовании эволюции институтов.

Первоначально возможность зависимости от предшествующего пути развития в эволюции технологий была продемонстрирована П. Дэвидом на примере технологии набора текста с помощью клавиатуры. В своей статье «Клио и экономическая теория QWERTY» П. Дэвид показал на примере популярной английской раскладки клавиатуры пишущей машинки и компьютера, что техническая взаимосвязанность, положительный эффект масштаба и квази необратимость инвестиций могут обусловить эволюционный отбор неэффективных технологий в ситуациях, когда субъектам на рынке доступны более эффективные технологии (Дэвид, 2006б). По мнению П. Дэвида, «зависящая от пути развития последовательность экономических изменений является примером того, как отдаленные во времени события, включая ситуации, вызванные скорее

¹ Об интерпретации подхода П. Дэвида и Б. Артура в качестве неоэволюционной экономики см. (Белокрылова, Вольчик, Германова и Михалкина, 2004. С. 61).

случайным стечением обстоятельств, нежели действием системных сил, могут оказывать существенное воздействие на окончательный результат» (Дэвид, 2006б. С. 139).

В дальнейшем идею зависимости от предшествующего пути развития развил в более строгой математической форме Б. Артур (Arthur, 1989). Он также сосредоточился на выявлении механизмов, благодаря которым создается зависимость от пути развития. Большое значение при формировании зависимости от предшествующего пути развития имеет феномен возрастающей отдачи. В отличие от простого увеличения количества используемых факторов производства, которое сопровождается снижением их производительности, эволюция технологий предполагает возможность возрастающей отдачи от совершенствования некоторой перспективной технологии. Но перспективность технологии обычно не известна заранее, до попыток ее усовершенствования. В таком случае большое значение приобретают незначительные случайные эффекты, которые могут сделать некоторую технологию более привлекательной на начальном этапе ее развития. В результате «экономика вследствие случайных исторических событий может стать привязанной к определённом технологическому пути, который необязательно является эффективным» (Arthur, 1989).

Позднее сторонники концепции зависимости от предшествующего пути развития расширили сферу ее применения. Так, по мнению Дугласа Пафферта, «зависимость от предшествующего развития для институтов, вероятно, будет вполне подобна зависимости от предшествующего развития для технологий, поскольку обе основаны на высокой ценности адаптации к некоей общей практике (какой-либо технике или правилам), так что отклонения от нее становятся слишком дорогостоящими» (Puffert, 2003). Примером применения концепции зависимости от предшествующего пути развития к институтам является изучение Гэри Лайбкепом регулирования рынка воды в западной части США. На примере институтов, регулирующих сделки по использованию водных ресурсов, он показал, как удовлетворительные в прошлом институты ограничивают современные экономические возможности (Libesap, 2010). Примером рассмотрения зависимости от предшествующего пути в эволюции целых институциональных систем является исследование Стефана Хедлунда, посвященное возникновению ряда негативных особенностей российских институтов. По мнению С. Хедлунда, формирование Московского государства было исходным пунктом возникновения зависимости от предшествующего пути в институциональной системе России, заключающейся в устойчивой неспособности правительства провести такие реформы, которые бы способствовали полной реализации экономического потенциала страны (Hedlund, 2005. P. 73).

Для понимания современного состояния институтов или технологий необходимо знание о событиях, которые повлияли на них в прошлом. По мнению П. Дэвида, «основное содержание понятия зависимости от пути развития в качестве динамической характеристики связано с идеей о том, что история - это необратимый разветвляющийся процесс» (Дэвид, 2006а. С. 198). Концепция зависимости от предшествующего пути развития подчеркивает необходимость внимания к истории изучаемого процесса в рамках экономического исследования. Однако зависимость от предшествующего пути развития не является простым утверждением «история имеет значение». Важно не только указать, что история имеет значение, необходимо продемонстрировать, в чем заключается это значение. Недостаточно просто указать на историческую последовательность событий, необходимо объяснить причины поведения субъектов, взаимодействие которых и привело к определенным событиям. Это определяет необходимость применения теории к историческим фактам. П. Дэвид отмечает, что зависимость от пути развития - это всего лишь общее название особого класса динамических явлений, а не теория, которая отвечает за поведение таких систем (Дэвид, 2006а. С. 184). Теория, объясняющая зависимость от пути развития, должна определить причины этой зависимости, то есть те факторы, которые влияют на субъектов, не позволяя им выбрать другую технологию или

пытаться изменить институт.

В качестве причин, определяющих существование зависимости от предшествующего пути развития, рассматриваются:

- 1) Техническая взаимосвязанность (*Дэвид, 2006б. С. 145*) или институциональная комплементарность, когда технологии или институты используются благодаря своей тесной связи с другими устойчивыми технологиями или институтами.
- 2) Положительный эффект масштаба (*Дэвид, 2006б. С. 146*), определяющий невозможность одновременного существования большого множества альтернативных технологий или институтов, связанный с возрастанием эффективности при включении в сферу влияния института всё большего количества индивидов.
- 3) Необратимость сделанного выбора и невозвратные затраты в приобретение капитала (физического, человеческого или социального) (*Дэвид, 2006а. С. 196-198*), который обесценится при использовании другой технологии или при следовании другим правилам.
- 4) Возрастающая отдача от совершенствования технологии, позволяющая увеличивать выгоду путем совершенствования существующей технологии, а не благодаря ее замене на совершенно новую. Аналогичная ситуация возможна и в случае институтов, когда небольшое изменение существующего института больше повышает благосостояние субъектов деятельности, чем полная замена института (например путем его заимствования от другой страны, или путем его «рационального» конструирования).
- 5) Несовершенство информации, не позволяющее участникам взаимодействия узнать о существовании и степени эффективности существующих технологий или институтов и скоординировать свою деятельность.
- 6) Отсутствие у субъектов, определяющих использование той или иной технологии или внедряющих некоторое институциональное новшество, заинтересованности (мотивации) в повышении эффективности технологий или институтов.

Таким образом, совместное влияние указанных факторов на институциональную эволюцию часто ведет к отбору и устойчивому существованию неэффективных с точки зрения экономической теории институтов. Несмотря на свое негативное влияние на благосостояние населения, неэффективные институты (в первую очередь, перераспределительного и запретительного характера) обладают значительной популярностью, как среди элитарных групп, так и среди широких масс населения, как в развивающихся, так и в развитых странах, как в прошлом, так и в настоящее время.

Математические модели и аналогии в рамках концепции зависимости от предшествующего пути развития

Процесс, зависимый от пути развития, является неэргодическим стохастическим процессом. Такие понятия, как стохастичность и неэргодичность, имеют большое значение для описания зависимости от предшествующего пути развития и представляют собой заимствования из математики. Стохастичность процесса означает наличие в нем случайности. В отличие от детерминированных процессов, в случае стохастических процессов отсутствуют причины, однозначно определяющие следствие (какое-либо явление, событие). В стохастических процессах причины могут быть поставлены в соответствие к следствиям с некоторой вероятностью. Методология исследования стохастических процессов разрабатывается в рамках теории вероятностей. Концепция зависимости от предшествующего пути развития является примером применения данной методологии в экономической науке.

В центре внимания концепции зависимости от предшествующего пути развития находятся не просто стохастические (то есть, вероятностные), а неэргодические процессы. Эргодичность – это свойство некоторых динамических

систем, состоящее в том, что в процессе эволюции такой системы возможен переход из любого её состояния в любое другое состояние за обозримое время или конечное число шагов. Множество динамических систем, в частности, в экономике, не обладают данным свойством; и в них, соответственно, протекают неэргодические процессы, в которых некоторые потенциально возможные состояния системы не могут быть реально достигнуты. Процесс, зависящий от предшествующего пути развития, является неэргодическим. Состояния системы, достигаемые в реальности в ходе процесса, зависящего от предшествующего пути развития, не могут быть любыми, а определяются тем, через какие состояния прошла система в прошлом.

В возникновении и развитии концепции зависимости от предшествующего пути развития в эволюционной экономике важную роль сыграли математические и физические аналогии. Понятия стохастичности и (не)эргодичности активно используются в статистической физике и термодинамике. Само понятие «path dependence» и производные от него термины используются не только в экономике, но и в физике и теории вероятностей². Б. Артур с соавторами приводят примеры процессов, зависящих от пути развития, в рамках экономической теории, химической кинетики и математической теории оптимизации (*Arthur, Ermoliev and Kaniovski, 1986*). Таким образом, концепция зависимости от предшествующего пути развития не только является важной частью эволюционной экономики, но и может быть интерпретирована в более широком смысле – как инструмент для изучения «особого класса динамических явлений» не только в экономике, но и в естественных науках.

Для иллюстрации зависимости от предшествующего пути развития используются различные математические модели. К сожалению, в отечественных исследованиях, опирающихся на данную концепцию, изучение этих моделей не получило широкого распространения. Самый популярный тип математического моделирования зависимости от предшествующего пути развития – урновая схема – был предложен Б. Артуром и его соавторами (*Arthur, Ermoliev and Kaniovski, 1986*). Современный пример подобного моделирования представлен в статье Скотта Пейджа (*Page, 2006*). Не все урновые схемы пригодны для демонстрации эффекта зависимости от предшествующего пути развития, и более того, ни одна из них не способна полностью объяснить, почему данная зависимость имеет место в реальности. Но данные схемы могут быть пригодны для уточнения того, что вообще понимается под зависимостью от предшествующего пути развития.

В соответствии с подходом С. Пейджа (*Page, 2006*), динамический процесс производит некоторый результат (x_t) в каждом из дискретных временных интервалов ($t = 1, 2, 3, \dots$). «История» процесса в некоторый период времени – это последовательность всех результатов из прошедших периодов времени ($x_1, x_2, \dots, x_{n-1}$), для $t = n$. Результат в некоторый период времени (x_n) может зависеть не только от внешних или случайных факторов, но и от последовательности прошлых результатов. В таком случае можно говорить о зависимости от предшествующего пути развития для данного процесса. Но, если результат в некоторый период времени (x_n) зависит не от последовательности прошлых результатов ($x_1, x_2, \dots, x_{n-1}$), а только от результата в предыдущем периоде (x_{n-1}), или x_n зависит от прошлых результатов, но не зависит от их последовательности³, то в таких случаях можно говорить о зависимости от прошлых результатов, но не о зависимости от предшествующего пути развития. Такое уточнение понятий показывает неадекватность для моделирования зависимости от предшествующего пути развития простой урновой модели.

В упрощенной урновой модели Пойя корзина (урна) бесконечной вместительности вначале содержит только 2 шара: 1 шар белого цвета и 1 шар черного цвета. В каждый период наблюдатель вытаскивает из урны один, случайно выбранный шар, возвращает его в урну и добавляет в урну еще один шар того же цвета, что и возвращенный шар. Данное условие характеризует возрастающую

² См. например, (*Dougill, 1983; Trevisan, Dorokhov and Tomio, 2004*).

³ Если, например, результаты $x_1 = a$, $x_2 = b$ окажут такое же влияние на x_n , что и $x_1 = b$, $x_2 = a$.

отдачу: извлечение шара некоторого цвета ведет к увеличению числа шаров этого цвета в урне, что в свою очередь, повышает вероятность извлечь шар этого цвета в следующий раз. При увеличении числа испытаний с большой вероятностью шары одного цвета станут преобладать в урне. В данной модели существует два равновесия: с доминированием белых и с доминированием черных шаров в урне. В данной модели нет строгой зависимости от предшествующего пути развития: к одному и тому же распределению шаров в урне можно прийти различными путями (то есть, при различной последовательности результатов испытаний)⁴. Таким образом, возрастающая отдача не является достаточным основанием для возникновения строгой зависимости от предшествующего пути развития.

Существует усовершенствованная модификация приведенной выше модели, которая лучше описывает зависимость от предшествующего пути развития (Page, 2006). Урна также вначале содержит только 2 шара: 1 шар белого цвета и 1 шар черного цвета. В ходе каждого испытания наблюдатель извлекает из урны один, случайно выбранный шар (без возвращения) и кладет в урну $2^{t-1} + 1$ шаров того же цвета, что и извлеченный шар (номер испытания $t = 1, 2, 3, \dots$). Таким образом, с увеличением числа испытаний количество добавляемых шаров возрастает экспоненциально. В данной модели имеет значение последовательность событий. Если, например, в первом испытании будет извлечен белый шар и добавлено $2^{1-1} + 1 = 2$ белых шара, а во втором испытании извлечен черный шар и добавлено $2^{2-1} + 1 = 3$ черных шара, то в итоге в корзине будет 2 белых и 3 черных шара. А если в первом испытании будет извлечен черный шар и добавлено $2^{1-1} + 1 = 2$ черных шара, во втором испытании извлечен белый шар и добавлено $2^{2-1} + 1 = 3$ белых шара, то в урне окажется 3 белых и 2 черных шара. Таким образом, в данной модели возникает строгая зависимость от предшествующего пути развития: невозможно прийти различными путями к одному и тому же распределению шаров в урне.

С. Пейджем было предложено множество других модификаций урновой схемы, например модель для описания процесса, зависящего в большей мере не от начальных условий, а от последних событий (Page, 2006). Важнейшими результатами данных исследований явилось прояснение различий между зависимостью от предшествующего пути развития и зависимостью от отдельных прошлых результатов (событий), переосмысление роли возрастающей отдачи в возникновении зависимости от предшествующего пути развития и выделение различных типов зависимости от предшествующего пути развития (зависимость от результатов в начале процесса и зависимость от последних результатов).

Критика и пересмотр утверждений концепции зависимости от предшествующего пути развития с позиций нового и старого институционализма

Концепция зависимости от предшествующего пути развития не осталась без внимания со стороны альтернативных теоретических подходов и подверглась критике с различных позиций. Стэн Либовиц и Стефен Марголис поставили цель – «показать, что представленная Дэвидом трактовка истории рыночного отказа от клавиатуры Дворака не соответствует действительности» (Либовиц и Марголис, 2006. С. 153). Данные авторы интерпретировали пример П. Дэвида (господство раскладки QWERTY) с точки зрения неoinституционализма – как неудачный пример провала рынка. Они привели свидетельства в пользу того, что получившая широкое распространение клавиатура Шоулза (QWERTY) в реальности не является существенно худшей по сравнению с клавиатурой Дворака. Из данных свидетельств следует, что исходный и популярный пример зависимости от предшествующего пути развития в эволюции технологий – QWERTY-клавиатура – является не совсем удачным примером, так как показывает устойчивое и продолжительное

⁴ Например, к ситуации, когда в урне 2 белых и 2 черных шара, можно прийти двумя путями: 1) если в первом испытании выбирается белый шар, а во втором – черный, или 2) если в первом испытании выбирается черный шар, а во втором – белый.

существование технологии, оптимальность которой подвергается сомнениям, но неэффективность которой однозначно не установлена.

В другой статье данными авторами были выделены три степени зависимости от предшествующего пути развития. В соответствии с зависимостью от предшествующего пути развития первой степени начальные условия оказывают влияние на принятые субъектами деятельности решения; изменение данного решения в будущем сопряжено с издержками; но, в конечном счете, принятое решение оказывается правильным. Вторая степень зависимости от предшествующего пути развития возникает при ограниченности информации. Субъекты деятельности узнают после принятия решения (например, о выборе технологии), что другое решение было бы более эффективным. Но в момент принятия решения у них не было такой информации, и принятое решение нельзя однозначно назвать неэффективным. При третьей степени зависимости от предшествующего пути развития в ходе принятия решения выбирается заведомо менее эффективная технология (*Liebowitz and Margolis, 1995*). Согласно подходу С. Либовица и С. Марголиса, случай с раскладкой QWERTY-клавиатуры, рассмотренный П. Дэвидом, является примером зависимости первой степени, хотя, по мнению этих авторов, теоретический интерес представляет только зависимость третьей степени, которую они сводят к известным в неоклассике провалам рынка.

Джон Холл, Исиар Домингес Лакаса и Ютта Гюнтер представили критику подхода П. Дэвида с позиций старого институционализма (*Hall, Lacasa and Günther, 2011*). Согласно их утверждениям, идеи П. Дэвида были предвосхищены в исследованиях Торстейна Веблена, причем П. Дэвид дал сокращенное и упрощенное представление сложных процессов. По их мнению, подход Т. Веблена был более четкий и глубокий, без квазинаучной формализации и без внимания к таким деталям, как техническая взаимосвязанность, положительный эффект масштаба и квазинеобратимость инвестиций. При подходе к зависимости от предшествующего пути развития в духе Т. Веблена можно было бы списать устойчивое доминирование QWERTY-клавиатуры на привычки действующих субъектов, сформированные существующими институтами. Устойчивое существование неэффективных технологий или институтов (объясняемое в эволюционной экономике как результат зависимости от предшествующего пути развития) рассматривается в традиционном институционализме как следствие доминирования в обществе церемониальных ценностей. Церемониальные ценности заключаются в предпочтении обладания властью и высоким социальным статусом, тогда как противоположные им инструментальные ценности заключаются в предпочтении экономической и технической эффективности.

Роль предпринимателей и организаций в ходе экономической эволюции в рамках концепции создания пути развития

Другим направлением, критикующим концепцию зависимости от предшествующего пути развития, является концепция создания пути развития (*Garud and Karnøe, 2001*). Сторонники концепции создания пути развития отмечают некоторые положительные моменты в подходе С. Либовица и С. Марголиса, но считают, что их критика, сосредоточенная на неэффективности рынка, игнорирует значение предпринимательства. Так, Рагху Гаруд и Петер Карно признают значимость зависимости от предшествующего пути развития и эффекта блокировки, однако считают, что предприниматели способны противостоять им, внедряя инновации и создавая путь развития. Их шумпетерианский в своей основе подход положительно оценивает такую роль предпринимателей. Мартин Стек и Майлс Гартленд, напротив, подчеркивают роль предпринимателей и фирм в создании неэффективного пути развития (*Stack and Gartland, 2003*). Однако и Р. Гаруд, и П. Карно признают, что предпринимательство не является поиском оптимальности и стремлением к равновесию. Создание пути развития понимается ими как «сознательное отклонение». Предприниматели склонны отклоняться от принятых

технологических норм, общественных порядков и существующих потребностей. Однако данное отклонение возможно только в «разумных пределах», определенных естественными законами, общественными нормами и ограниченностью сознания. Это творческое разрушение может создавать беспорядок в настоящем, однако оно необходимо для создания нового будущего. Предприниматели неизбежно совершают ошибки. Однако в концепции создания пути развития они интерпретируются как экспериментирование и исследование. М. Стек и М. Гартленд отмечают отсутствие теории фирмы в ведущих работах П. Дэвида и Б. Артура. Концепция создания пути в интерпретации М. Стека и М. Гартленда объединяет идею эффекта блокировки с акцентом на активной роли фирм в формировании внешней среды. Создание пути развития отличается от зависимости от предшествующего пути развития двумя основными идеями: влияние в режиме реального времени и сознательное отклонение. Исторический подход концепции зависимости от предшествующего пути развития «характеризуется объяснением постфактум» (*Stack and Gartland, 2003*). «Этот подход много дает для понимания историко-экономических процессов, однако он мало применим для анализа текущей ситуации, и может лишь постулировать принципиальную неопределенность относительно будущего развития отрасли или технологии» (*Пономарев, 2009. С. 77-78*). Концепцию создания пути интересует настоящее время. Под сознательным отклонением авторы концепции создания пути развития понимают то, что предприниматели часто должны изменять социальную практику, регуляцию или институты в направлении к структуре, не являющейся общепринятой, удобной или оптимальной. Этот процесс не имеет никакого отношения к оптимизации, так как он играет роль внедрения новой структуры, из которой предприниматели, а иногда и их конкуренты или клиенты, извлекают выгоду (*Stack and Gartland, 2003*).

В ходе исследования зависимости от предшествующего пути развития и создания пути развития Саймон Гранд и Дональд Маклин объединили две концепции - творческой деятельности и творческого разрушения, чтобы построить новую модель инноваций и стратегических изменений. Термин «создание пути развития» подразумевает, что менеджеры и предприниматели не пассивно наблюдают, а реагируют на внешний поток событий, возможностей и изменений; они рассматриваются, как хорошо осведомленные акторы со способностью понимать смысл, определять и формировать события и возможности, часто способами, отличающимися от предписанных существующими правилами и нормами, но при этом они только частично рациональны, из-за высокой степени неопределенности и двусмысленности, в которой они должны действовать (*Grand and MacLean, 2003*). Предприниматели пытаются сформировать пути развития, однако это не означает, что они могут осуществить неограниченный стратегический выбор.

Необходимо учитывать, что предприниматели, пытаясь повлиять на развитие технологий или лоббируя институциональные изменения, как правило, действуют не в одиночку, а совместно с единомышленниками, в рамках каких-то групп, организаций или сообществ. В связи с этим, концепция создания пути развития позволяет установить взаимосвязь между зависимостью от предшествующего пути развития и ролью групп интересов в ходе институциональных изменений. При таком расширении концепций возникновения и создания пути развития в качестве причины неэффективности технологических или институциональных изменений рассматривается функционирование групп с особыми интересами, нацеленными на перераспределение в свою пользу выгод от экономического сотрудничества индивидов в обществе.

Развитие концепции зависимости от предшествующего пути развития является примером того, как совершенствование научной теории осуществляется путем ее критики и попыток пересмотреть её отдельные утверждения. Важнейшая идея концепции зависимости от предшествующего пути развития не подвергается сомнению: история экономических изменений оказывает большое влияние на эффективность экономики. Перспектива дальнейшего развития данной концепции видится в нахождении точек соприкосновения, установлении взаимосвязи понятия

зависимости от предшествующего пути развития с другими понятиями в рамках эволюционного и институционального подходов в экономической теории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Белокрылова О. С., Вольчик В. В., Германова О. Е. и Михалкина Е. В. (2004). Эволюция институциональной структуры системы образования как следствие зависимости от предшествующего пути развития // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, № 4, с. 60-73.

Дэвид П. (2006а). Зависимость от пути развития и исторические общественные науки: вводная лекция // *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. М.: ГУ ВШЭ, с. 183-207.

Дэвид П. (2006б). Клио и экономическая теория QWERTY // *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. М.: ГУ ВШЭ, с. 139-150.

Либовиц С. и Марголис С. (2006). Басня о клавишах // *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. М.: ГУ ВШЭ, с. 151-182.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом Государственного университета - Высшей школы экономики.

Пономарев А. Е. (2009). Эволюционная модель шumpетерианской конкуренции на сетевом рынке и оценка эффективности различных налоговых режимов (на примере российского рынка мобильной связи) // *TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета)*, Т. 7, № 1, с. 75-90.

Arthur B. W. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394, pp. 116-131.

Arthur B. W., Ermoliev Yu. M. and Kaniovski Yu. M. (1986). Strong laws for a class of path-dependent stochastic processes with applications // *Lecture Notes in Control and Information Sciences*, vol. 81, pp. 287-300.

Dougill J. W. (1983). Path Dependence and a General Theory for the Progressively Fracturing Solid // *Proc. R. Soc. Lond. A*, vol. 390, no. 1799, pp. 341-351.

Garud R. and Karnøe P. (2001). Path Dependence and Creation // *Path Dependence and Creation*. L.: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 149-168.

Grand S. and MacLean D. (2003). Creative Destruction and Creative Action: Path Dependence and Path Creation in Innovation and Change // *19th European Group for Organizational Studies (EGOS) Colloquium «Organization Analysis Informing Social and Global Development»*. Copenhagen.

Hall J., Lacasa I. D. and Günther Ju. (2011). Path Dependence and QWERTY's Lock-In: Toward a Veblenian Interpretation // *Journal of Economic Issues*, vol. 45, no. 2, pp. 457-464.

Hedlund S. (2005). Russian Path Dependence. New York: Routledge.

Libecap G. D. (2010). Institutional Path Dependence in Climate Adaptation: Coman's «Some Unsettled Problems of Irrigation» // *NBER Working Paper № 16324*.

Liebowitz S. J. and Margolis S. E. (1995). Path Dependence, Lock-in, and History // *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 11, no. 1, pp. 205-226.

Page S. E. (2006). Path Dependence // *Quarterly Journal of Political Science*, no. 1, pp. 87-115.

Puffert D. J. (2003). Path Dependence, Network Form and Technological Change // *History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change*. Stanford: Stanford University Press.

Stack M. and Gartland M. P. (2003). Path creation, path dependency, and alternative theories of the firm // *Journal of Economic Issues*, vol. 37, no. 2, pp. 487-494.

Trevisan L. A., Dorokhov A. E. and Tomio L. (2004). Path Dependence of the Quark Nonlocal Condensate within the Instanton Model // *Brazilian Journal of Physics*, vol. 34, no. 3A, pp. 865-868.

REFERENCES

- Belokrylova O. S., Germanova O. E., Volchik V. V. and Mikhalkina E. V. (2004). Evolution of institutional structure of education system as a path dependence consequence. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 2, no. 4, pp. 60-73. (in Russian).
- David P. (2006a). Path Dependence and Historical Social Science: an Introductory LECTURE. *Origins: from the experience of research of economics as structure also as process*. M.: Publ. House of HSE, pp. 183-207. (in Russian).
- David P. (2006b). Clio and the Economics of QWERTY. *Origins: from the experience of research of economics as structure also as process*. M.: Publ. House of HSE, pp. 139-150. (in Russian).
- Liebowitz S. J. and Margolis S. E. (2006). The Fable of the Keys. *Origins: from the experience of research of economics as structure also as process*. M.: Publ. House of HSE, pp. 151-182. (in Russian).
- North D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. M.: Economic Book Foundation «Nachala». (in Russian).
- North D. (2010). Understanding the economic change process. M.: Publ. House of HSE. (in Russian).
- Ponomarev A. E. (2009). Network market Shumpeterian competition evolutionary model and different tax routines efficiency appraisal (on example of the mobile communication market in Russia). *TERRA ECONOMICUS*, vol. 7, no. 1, pp. 75-90. (in Russian).
- Arthur B. W. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, vol. 99, no. 394, pp. 116-131.
- Arthur B. W., Ermoliev Yu. M. and Kaniovski Yu. M. (1986). Strong laws for a class of path-dependent stochastic processes with applications. *Lecture Notes in Control and Information Sciences*, vol. 81, pp. 287-300.
- Dougill J. W. (1983). Path Dependence and a General Theory for the Progressively Fracturing Solid. *Proc. R. Soc. Lond. A*, vol. 390, no. 1799, pp. 341-351.
- Garud R. and Karnøe P. (2001). Path Dependence and Creation. *Path Dependence and Creation*. L.: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 149-168.
- Grand S. and MacLean D. (2003). Creative Destruction and Creative Action: Path Dependence and Path Creation in Innovation and Change. *19th European Group for Organizational Studies (EGOS) Colloquium «Organization Analysis Informing Social and Global Development»*. Copenhagen.
- Hall J., Lacasa I. D. and Günther Ju. (2011). Path Dependence and QWERTY's Lock-In: Toward a Veblenian Interpretation. *Journal of Economic Issues*, vol. 45, no. 2, pp. 457-464.
- Hedlund S. (2005). Russian Path Dependence. New York: Routledge.
- Libecap G. D. (2010). Institutional Path Dependence in Climate Adaptation: Coman's «Some Unsettled Problems of Irrigation» // *NBER Working Paper № 16324*.
- Liebowitz S. J. and Margolis S. E. (1995). Path Dependence, Lock-in, and History. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 11, no. 1, pp. 205-226.
- Page S. E. (2006). Path Dependence. *Quarterly Journal of Political Science*, no. 1, pp. 87-115.
- Puffert D. J. (2003). Path Dependence, Network Form and Technological Change. *History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change*. Stanford: Stanford University Press.
- Stack M. and Gartland M. P. (2003). Path creation, path dependency, and alternative theories of the firm. *Journal of Economic Issues*, vol. 37, no. 2, pp. 487-494.
- Trevisan L. A., Dorokhov A. E. and Tomio L. (2004). Path Dependence of the Quark Nonlocal Condensate within the Instanton Model. *Brazilian Journal of Physics*, vol. 34, no. 3A, pp. 865-868.

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

АРТЕМЕНКО ДМИТРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

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

АРТЕМЕНКО ГАЛИНА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Ростовский институт ГОУ ВПО «Российский Государственный торгово-экономический
университет»,
e-mail: gartemen@mail.ru

Трансакционный сектор занимает значительное место в российской экономике, что, с одной стороны, вынуждает экономистов заниматься проблемами трансакционных издержек, а с другой – разрабатывать методы и пути их снижения. Проблема оптимизации трансакционных издержек остается одной из актуальнейших проблем современного налогоплательщика.

Ключевые слова: трансакционные издержки; налогообложение; ВВП; затраты; законодательство.

FORMATION AND EVALUATION OF TRANSACTION COSTS OF TAX ADMINISTRATION

ARTEMENKO DMITRY, A.,

PhD, professor,
Southern Federal University,
e-mail: dartemen@mail.ru.

ARTEMENKO GALINA, A.,

candidate of economic sciences (PhD), senior lecturer,
Rostov Institute of Russian State University of Trade and Economics,
e-mail: gartemen@mail.ru

The transaction sector occupies a significant place in the Russian economy, which, on the one hand, forcing economists deal with the problems of transaction costs, on the other hand, - to develop methods and ways of reducing them. The problem of optimization of transaction costs remains one of the most urgent problems of the modern taxpayer.

Keywords: transaction costs; taxation; GDP; costs; legislation.

JEL: B52, E62, L14.

Методологической основой налоговой оценки соответствия затрат является определение стоимости данных затрат. При рассмотрении предлагаемой в статье методологии становится очевидным, что основным различием является соответствие налогового законодательства элементам затрат.

В основном это обусловлено тем, что структура и схема работы налоговых

систем разных стран не совпадают, и экономические реалии разных стран не всегда позволяют применять все компоненты теории.

Наш методологический подход, опирающийся на международно признанные методики, все же немного от них отличается, а именно: анализ применяемых методик привел нас к выводу, что расходы соблюдения налогового законодательства находятся в весьма сильной корреляции с трансакционными издержками, т.к., по нашему мнению, оба понятия подразумевают расходы на функционирование налогового механизма.

Таким образом, определение налоговых затрат на соблюдение требований законодательства может быть интерпретировано как «трансакционные издержки, возникшие в ходе соблюдения налогового законодательства». Учитывая такой подход, мы решили развивать нашу методологию исходя из концептуальных элементов теории трансакционных издержек.

Теория предполагает различные типы трансакционных издержек, но они в основном классифицируются и группируются следующим образом (*Вольчик, 2004*):

- а) затраты на получение информации;
- б) затраты на переговоры;
- с) затраты на измерения;
- г) расходы на защиту прав собственности;
- д) расходы оппортунистического поведения.

Все вышеперечисленные составляющие подстраиваются к процессу соблюдения налогового законодательства, чтобы сделать следующие выводы (*Гаджиева, 2008. С. 78*).

Затраты на получение информации являются необходимыми расходами, понесенными хозяйствующими субъектами, связанными с приобретением всех документов, необходимых для представления в налоговый орган.

Стоимость получения информации:

$$COI = D + P + C + T, \quad (1)$$

где: *COI* - затраты на получение информации;

D - расходы на все необходимые документы;

P - расходы на публикации и электронные пакеты по налоговому законодательству;

C - расходы на консультации;

T - затраты на обучение персонала.

Расчет трансакционных издержек производится на основе данных документов, включающих в себя книгу денежных операций, книгу продаж и книгу входящих товаров, а также других документов, необходимых для подготовки финансовой отчетности. Среди этих затрат, связанных с покупкой публикаций (официальных или не официальных) по налоговому законодательству (в том числе затраты на обновление этих пакетов) и соответствующих консультационных услуг, таких как обучение персонала.

Затратами на переговоры являются финансовые ресурсы и время, необходимое для создания «хороших» отношений с представителями налоговых органов, в том числе расходы, связанные с бизнес-встречами (обеда) и т.д. Здесь мы также можем добавить дополнительную заработную плату бухгалтера или других работников, устанавливающих и поддерживающих «хорошие» отношения с налоговыми органами.

Стоимость переговоров рассчитывается по формуле:

$$NCS = SM * 12, \quad (2)$$

где: *NCS* - переговоры расходы на дополнительные зарплаты;

SM – дополнительная ежемесячная зарплата в базах;

12 - количество месяцев.

Важно отметить, что фактор времени играет большую роль в оценке расходов

на переговоры. Фактор времени подразумевает общую продолжительность времени, необходимого для создания «хороших» отношений с налоговыми чиновниками. Этот вид затрат рассматривается как расходы на взятки.

Фактор времени, необходимого для установления хороших отношений с налоговым органом, может быть измерен через формулу:

$$T = Ct * n, \quad (3)$$

где: T - общая продолжительность времени;

Ct - продолжительность времени, необходимого для создания контакта;

N - общее количество контактов, которые необходимы для достижения ожидаемого положительного результата.

Расчет затрат на переговоры, имеющие хорошие отношения с налоговыми органами, подразумевает формулу:

$$NCR = CC * F, \quad (4)$$

где: NCR - затраты на переговоры по созданию хороших отношений;

CC - «издержки» контактов;

F - частота контактов в год.

Затраты измерения включают время для подготовки пакета документов для представления в налоговую инспекцию и связанные с этим расходы, такие как заработная плата бухгалтера или иного специалиста, выполняющего эти функции, а также расходы, связанные с представлением документов в налоговый орган. Также можно включить в издержки измерения расходы на приобретение электронных пакетов по бухгалтерскому учету, а также, в некоторых случаях, время, затраченное на представление бухгалтерской отчетности в налоговые органы.

Стоимость измерения рассчитывается по следующей формуле:

$$COM = \sum n I A_i * T_p 1 + S + E, \quad (5)$$

где: COM – затраты на измерение;

A_i – годовая зарплата бухгалтеров и других профессиональных сотрудников;

n – число бухгалтеров и других профессиональных сотрудников;

T_p – отношение времени, потраченного хозяйствующими субъектами;

S – расходы на бухгалтерское программное обеспечение;

E – другие расходы.

Затраты на защиту прав собственности - это все расходы, связанные с наймом юристов, бухгалтеров и других профессиональных сотрудников, связанных с защитой прав собственности субъектов хозяйствования во время судебных процессов и налоговых. К ним можно отнести также расходы, связанные с этими процедурами. В этой связи мы можем упомянуть дополнительные оклады квалифицированного бухгалтера, который знает о недостатках налогового законодательства и может интерпретировать его в пользу интересов хозяйствующего субъекта (например, уменьшить налогооблагаемую прибыль). Мы разделяем точку зрения большинства исследователей в том, что нет никакой строгой границы между преодолимыми и неизбежными (принудительными) затратами и практически очень трудно ясно отличить их, затраты получения информации будут включены в компонент внутренних затрат.

Стоимость защиты прав собственности рассчитывается так:

$$COPPRL = ((\sum n Li 1) * T / 365) + E, \quad (6)$$

где: $COPPRL$ - затраты на защиту имущественных прав в ходе судебных процессов;

Li - годовая зарплата юристов и других профессиональных сотрудников;

n – число юристов и других профессиональных сотрудников;

T – продолжительность судебных процессов в днях;

365 - число дней в году;

E - другие расходы.

Такое явление переговоров, как «взятки» типично для развивающихся стран. Поэтому было бы разумно включить эти расходы в состав расходов по сделке. Термин «взятка» был сознательно исключен из анкеты поскольку было доказано, что предприятия неохотно предоставляют подобную информацию.

Для оценки дополнительной заработной платы квалифицированному бухгалтеру можно воспользоваться следующей формулой:

$$COPPRA = SM * 12, \quad (7)$$

где: *COPPRA* - затраты на защиту прав собственности на дополнительную зарплату;

SM – дополнительная ежемесячная зарплата;

12 - количество месяцев.

Для исчисления затрат измерения использовался коэффициент 0.5, для оценки рабочего времени, потраченного соответствующими специалистами.

Здесь важно рассмотреть возможное наложение бухгалтерского учета/налогообложения. Ведь могут быть случаи, когда предприятия учитывают все расходы производными от подготовки бухгалтерской отчетности на соответствие затрат.

Иногда, чтобы представить все необходимые документы, главным бухгалтерам компаний требуется 2-3 дня из-за того, что приходится стоять в утомительных очередях. Зарплата бухгалтеров и юристов подразумевает «композицию» из трех составляющих. Например, первый столп – «хорошие» связи с налоговым органом или судом, второй компонент – выполнение текущих обязанностей и ответственность, а третий столп – «навыки» в защите прав собственности.

Очевидно, что бухгалтер может получить дополнительную зарплату, если ожидаемая польза от налогового планирования превышает ожидаемые расходы. Однако налоговое планирование оказывает негативное влияние на общество, так как выгоды от налогового планирования логически подразумевают сокращение налоговых поступлений.

Расходы, связанные с оппортунистическим поведением, возникли в связи с информационной асимметрией (информация доступна одной из сторон и отсутствует или частично доступна для другой) между хозяйствующим субъектом и налоговым органом, в то время как представители налоговых органов преследуют свои собственные интересы (Артеменко, 2010).

Затраты на оппортунистическое поведение рассчитываются по формуле:

$$OPCA = A * (P * T/365), \quad (8)$$

где: *OPCA* – издержки оппортунистического поведения, связанные с авансовыми платежами в государственный бюджет;

A - сумма авансового платежа;

P - годовая процентная ставка (%) государственных казначейских векселей или банковские депозиты;

T – продолжительность времени в днях (продолжительность проверки в днях), процентная ставка;

365 - число дней в году.

Налоговые органы пытаются получить как можно больше доходов с хозяйствующего субъекта, а значит, транзакционные издержки для них возникают в результате оппортунистического поведения налоговых властей. Следует отметить, что издержки оппортунистического поведения являются одним из ключевых элементов налогового администрирования, так как они показывают все уязвимые аспекты отношений между налоговыми органами и налогоплательщиком (в условиях налоговых обязательств).

Таким образом, издержки оппортунистического поведения для субъектов хозяйствования могут быть различных типов.

1) проценты, начисленные по НДС по авансовым платежам в государственный бюджет (авансовые платежи подлежат дальнейшему оформлению налогов), если хозяйствующий субъект не в состоянии сделать это авансом.

$$OPCV = V * (P * T / 365), \quad (9)$$

где: $OPCV$ – издержки оппортунистического поведения, связанные с возмещением НДС налоговым органом;

V - суммы НДС, подлежащие возмещению;

P - годовая процентная ставка (%) государственных казначейских векселей или банковских депозитов;

T - продолжительность времени в днях (общий срок возмещения), когда применяется ставка;

365 - число дней в году.

2) начисленные проценты НДС на экспорт при условии возмещения из государственного бюджета, если НДС не возвращается в срок и надлежащим образом.

3) сумма переплаты хозяйствующим субъектом в государственный бюджет, которая накладывается при проведении налоговых проверок.

4) процент над суммой положительной разницы между предоплатой налога на прибыль (что составляет 1/16 часть реальной прибыли прошлого года, оплачивается на ежемесячной основе) и налог на прибыль (на основе прибыли текущего года), которая возмещается государством:

$$OPCP = P * (R * T / 365), \quad (10)$$

где: $OPCP$ – издержки оппортунистического поведения, связанные с возмещением налога на прибыль налоговым органом;

V - сумма налога на прибыль, подлежащая возмещению;

R - годовая процентная ставка (%) государственных казначейских векселей или банковских депозитов;

T – продолжительность времени в днях (общий срок возмещения), когда ставка применяется;

365 - число дней в году.

Прежде чем анализировать результаты оценки транзакционных издержек, интересно понаблюдать за динамикой средней уплаты налогов на одного работника. Такие вопросы, как частная информация, моральный риск и негативный отбор, которые приводят к недостаткам налогового администрирования, могут быть вызваны оппортунистическим поведением.

Эти три проблемы приводят к увеличению транзакционных издержек обеих сторон налоговых отношений. Поэтому главная цель налогового администрирования - принятие мер, направленных на снижение а, возможно, и устранение этих недостатков или усиление стимулирования «хорошего» поведения с обеих сторон, что приведет к снижению уровня уклонения от уплаты налогов и повышению уровня эффективности налогового администрирования.

Для расчета затрат оппортунистического поведения использовалась ставка 11,6% годовых (процентная ставка казначейских векселей). Если хозяйствующие субъекты хорошо информированы о своих правах и предприняли необходимые меры для защиты своих интересов, уровень оппортунистического поведения налогового органа будет значительно ниже.

Такая ситуация обусловлена не оппортунистическим поведением представителями налогового органа, а в соответствии с положениями соответствующего закона. Тем не менее, в некоторых случаях указанная сумма не была возмещена.

Как показывает практика, в зависимости от численности работников, налоги, уплачиваемые на одного работника, в компаниях значительно разнятся. Сумма уплаченных налогов напрямую связана с объемом продаж, поэтому предположим,

что этот показатель также отражает эффективность деятельности компаний и уровень соблюдения налогового законодательства. Однако, на наш взгляд, это скорее указывает на еще один феномен: средний бизнес является объектом налогового администрирования и, следовательно, он оказывается вне благоприятной конкурентной позиции по сравнению с другими группами налогоплательщиков.

По оценкам аналитиков, показатель налогового бремени в количественном выражении составляет 20% в промышленности, 3,3% - в строительстве, почти 2% - в оптовой и розничной торговле, и 6,4% - в сфере услуг. Очевидно, наиболее «пострадавшим» из-за деятельности налоговой системы сектором является промышленность, в то время как услуги и розничная/оптовая торговля находятся в относительно хорошей ситуации. Это вполне логично, так как промышленность использует общий режим налогообложения, в то время как торговые и сервисные компании используют упрощенные налоговые режимы. В этой связи следует отметить, что большое налоговое бремя влечет за собой высокие транзакционные издержки.

Анализ средней стоимости сделки означает, что сбор информации и оценка затрат составляют наибольший процент доли транзакционных издержек средней компании. Существует порог, после которого средняя стоимость сделки в различных группах превышает общий средний (в основном на средних предприятиях, имеющих 11-50 сотрудников и 10.1-50 млн. рублей оборота, и те, которые платят 500-5,000 тыс. рублей в виде налогов).

Проанализируем общий уровень (брутто) транзакционных издержек. Сбор информации и оценка затрат имеют самую высокую процентную долю. Этот показатель был рассчитан с использованием данных компаний, предоставивших ответы на обе группы вопросов (налоги и объем продаж).

Общая сумма операционных издержек (средняя стоимость сделки) составляет 74,4% и 17,4% соответственно. В иерархическом порядке они выглядят так: издержки оппортунистического поведения - (3,9%), стоимость защиты имущественных прав - (2,5%) и расходы на переговоры (1,9%) (Артеменко, 2012). Опыт показывает, что наибольшая доля расходов по сделке приходится на долю расходов измерения, так как их платят «регулярно» и их количество напрямую связано с уровнем эффективного финансового управления. То же самое можно сказать и о затратах на получение информации, часть из которых также платится регулярно, в то время как включение некоторых компонентов зависит от общего уровня развития компаний и эффективности управления. Издержки оппортунистического поведения стоят на третьем месте, что указывает на недостатки налогового администрирования, дороговизну для хозяйствующих субъектов. Упомянутая процентная доля издержек на защиту прав собственности определенно доказывает, что уровень институционального развития российского бизнес-сообщества по-прежнему далек от удовлетворительной (относительно защиты прав в судах).

Операционные издержки на национальном уровне были рассчитаны с использованием классического метода экстраполяции, в результате которого общие затраты на экономическую сделку составляют до 13,538.4 млн. руб., или около 0,8% ВВП на 2012 год.

Другим интегрированным показателем, описывающим воздействие транзакционных издержек на деятельность налогоплательщика, является средний уровень операционных издержек. Можно сказать, что эта цифра (11,5%) не так высока, по сравнению с аналогичным показателем в развитых странах, который, по некоторым оценкам, составляет 10-13%.

Что касается среднего показателя затрат по сделкам на одного работника, выяснили, что чем больше компания, тем ниже операционные расходы на одного работника. Например, с одним работником этот показатель составляет в 51 раз больше, чем в компаниях с более чем 101 сотрудником.

Если предположить, что все налоги были оплачены всеми хозяйствующими субъектами, действующими в стране, то вычислить 11,5 % - долю транзакционных

издержек не составит труда, она составила 13,538.4 млн. руб. и 0,8% от ВВП. Мы можем использовать следующую альтернативную модель расчета транзакционных издержек: 41000 фактических налогоплательщиков, пользующихся классическим методом экстраполяции (если у нас есть цифры затрат по сделкам, из 302 лиц, мы можем легко рассчитать сумму на общее количество фактических налогоплательщиков), - и оценить его долю в ВВП.

Сумма общих расходов сделки оценивается по этому методу в 16,264.9 млн. руб. и отличается от той, которая рассчитывается по первому методу всего на 16%. Это, в свою очередь, показывает, что выборка является репрезентативной. Если взять объем всех налоговых поступлений в 2012 году - 212,2 млрд. руб., то этот показатель составит 1,5% ВВП.

В качестве общего вывода можно заметить, что с точки зрения доли операционных затрат на одного работника и уплаченных налогов, в целом, они более дороги для малого и среднего бизнеса.

На данный момент, очевидно, что базу данных МНС РФ необходимо регулярно обновлять. Развитие ситуации на современном этапе развития не позволяет налоговым органам четко определить налогоплательщиков и, как следствие, создает дополнительную нагрузку, которая не может не влиять на общую экономическую эффективность налогового администрирования.

Тот факт, что большое количество респондентов отказалось участвовать в опросе по теме исследования, показывает, что налоговое администрирование является одним из самых болезненных и острых вопросов бизнес-культуры России. Сводный анализ показателей привел к выводу, что чем лучше лицо информировано о налоговой системе, тем меньше оно подвержено оппортунистическому поведению со стороны налоговых органов. Это утверждение, в соответствии с основными результатами исследований, проведенных в других странах, и подтверждает регрессивный характер затрат соблюдения налогового законодательства.

Дороговизна контактов с налоговыми органами неизбежно наводит на мысль, что налогоплательщикам необходимо уделять как можно больше внимания и выделять больше финансовых ресурсов для повышения осведомленности о налоговом законодательстве и функционировании налоговой системы.

Дороговизна контактов с налоговыми органами, недостатки налогового законодательства и недружелюбное отношение налоговых инспекторов - главные причины, которые вынуждают налогоплательщиков установить хорошие отношения с налоговыми органами. Это остается ключевой проблемой для отечественных деловых кругов и создает серьезные препятствия для стратегических реформ, даже теоретически очень трудно найти эффективные меры для борьбы против обусловленных сговором методов между налоговыми инспекторами и налогоплательщиками.

Оппортунистическое поведение налоговых органов в результате использования контрольных полномочий, в основном предусмотренных несовершенным налоговым законодательством, возникают расходы в связи с чем появляются иные уязвимые точки отношений «государство-налогоплательщик». В качестве компенсационной меры можно обратиться в суд. Но, как показывают результаты опроса, судебная процедура является достаточно дорогой (с точки зрения времени и денег), и это является серьезным препятствием для действий хозяйствующих лиц в контексте защиты своих прав. Для того, чтобы эффективно решить эту проблему следует применить системный институциональный подход на национальном уровне.

Расходы, относящиеся к оппортунистическому поведению: следует отметить, что в связи со сбором авансовых платежей, экономика потеряла около 1 млн. долларов в инвестициях. Кроме того, большинство компаний, которые платили авансовые платежи, не подали в суд, так как они всегда соглашались с выводами налоговой инспекции, то есть оппортунистическое поведение налоговых органов имеет некоторые гарантии для хозяйствующих субъектов.

Детальный анализ данных опроса показывает, что недовольство налоговой системой зависит также от частоты проверок. Эмпирический анализ показывает отсутствие прямой связи между количеством собранных налогов и частотой налоговых проверок. Результаты исследования доказывают необходимость дополнительной зарплаты, выплачиваемой квалифицированным бухгалтерам или консультантам, потому что любые отношения с налоговыми органами являются более дорогостоящими.

Недостатки налогового законодательства и налогового администрирования оказывают негативное влияние, прежде всего, на средний и малый бизнес, в то время как крупные компании, как правило, недоступны для налоговых органов. В самом деле, среднего бизнеса являются подразделения, которые осуществляют на плечах налогового бремени в экономике. В этих условиях крупные компании получают конкурентные преимущества и укрепляются на рынке, что оказывает нежелательное воздействие на усилия, направленные на обеспечение устойчивого экономического роста. В условиях получения конкурентных преимуществ на рынке крупными компаниями при взваливании основного налогового бремени на средний и малый бизнес, увеличение расходов, направленных на налоговое администрирование, будет неэффективным, если сравнивать его с темпами роста ВВП. Таким образом, налоговое администрирование нуждается в серьезных институциональных изменениях, в противном случае макроэкономические достижения правительства не приведут к устойчивому экономическому росту.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Артеменко Д. А. (2010). Механизм налогового администрирования: теория, методология, направления трансформации. Ростов-на-Дону: Изд-во Фонда «Содействие-XXI век», 256 с.

Артеменко Г. А. (2012). Совершенствование системы налогового администрирования в России / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ростов-на-Дону.

Вольчик В. В. (2004). Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: изд-во Ростовского университета, с. 211.

Гаджиева М. А. (2008). Эффективность налогового администрирования как основной фактор оценки эффективности налогообложения // *Налоги*, № 6, с. 272.

Журавлева О. О. (2009). Проблемы гармонизации принципов налогового стимулирования в условиях кризиса // *Финансовое право*, № 6.

REFERENCES

Artemenko D. A. (2010). The mechanism of tax administration: theory, methodology, direction of the transformation. Rostov-on-Don: Publ. House "Assistance—XXI century", 256p. (in Russian).

Artemenko G. A. (2012). Improvement of the system of tax administration in Russia / Abstract of dissertation for the candidate of economic Sciences degree. Rostov-on-Don, p. 22. (in Russian).

Volchik V. V. (2004). Evolutionary paradigm and institutional transformation of the economy. Rostov-on-Don: Publ. House of the RSU, p. 211. (in Russian).

Gadzhieva M. A. (2008). The efficiency of tax administration as a major factor of evaluation of the effectiveness of taxation. *Taxes*, no. 6, p. 272. (in Russian).

Zhuravleva O. O. (2009). Problems of harmonization of the principles of tax incentives in the conditions of crisis. *Financial law*, no. 6. (in Russian).

CONSUMER LENDING BOOM AND SOCIALLY RESPONSIBLE CREDITING OF HOUSEHOLDS IN THE RUSSIAN FEDERATION

SHAFIROV LEONID, A.,

member of the Legislative Assembly of the Rostov region,
candidate of sociological sciences,
Executive Master of Business Administration (MBA) in Financial Service and Insurance,
degree has been conferred by the Universities of St. Gallen (Switzerland),
HEC (Montreal, Canada) and by the Vlerick Leuven Gent Management School (Gent, Belgium).
e-mail: shafirov@mail.ru

The paper deals with the main features of the modern boom in consumer lending in Russia. The question under discussion is paid special attention in context of increasing risks both for households which obtain the credits and for financial credit system in whole. In Russia, 57% of consumers choose consumption as the key strategy of financial behavior under economic uncertainty. General purpose loans and credit card loans added together form the major part of consumer credits provided by Russian banks. Short-term loans and medium-term loans which imply high interest rates cause the monthly expenses to pay the household's loan to be about 20% of household's monthly income. Financial instability of households accompanied with inequality in income distribution, «conspicuous consumption», growth of loan debts, lack of official statistics and irrelevant monetarist policy may result in social instability of the country. The author focuses on the Financial Instability Hypothesis suggested by H. Minsky to prove that capitalist economy endogenously generates a financial structure prone to financial crises. Proceeding from H. Minsky's classification, the proposition that the speculative finance units together with «Ponzi» borrowers are the largest categories of consumer loan borrowers is put forth in the article. Support of socially responsible crediting (i.e., educational credits; credits for reconstruction of residential premises to increase energy efficiency; credits for development of entrepreneurship, personal household plots, gardening, horticulture, and for establishing work-from-home conditions for households with low income levels) provided for hedge financing units are considered to be an effective measure of counter-cyclical regulation which can reduce risks of financial instability in modern Russia.

Keywords: credit; consumer lending; socially responsible crediting; counter-cyclical regulation; the purpose of the loan; credit expansion; household; development finance.

JEL: B52, D11, E12, E20, G01, G21, Q56.

Modern boom in consumer lending in the Russian Federation, which emerged as an increase in volume and number of non-purpose loans and loans (credits and loans for immediate needs, current expenditures) issued by Russian commercial banks and microfinance organizations results in risk increasing both for households' welfare and for financial credit system in whole. Thus, the necessity for qualitative changes in consumer lending is obvious, including transformation of appropriate objectives and priorities.

The total amount of credit portfolio provided to individuals by Russian commercial banks has doubled for the period from 2009 to 2012 (from 3,5 trillion rubles as of 1.01.2009 to 7,5 trillion rubles as of 1.01.2013, net of credits to entrepreneurs); in 2012 it has increased by 44% (from 5,2 trillion rubles to 7,5 trillion rubles) (*The Central Bank...*, 2009a; 2012e; 2013b); from 1.01.2009 to 1.01.2013 there

was an almost twofold (from 3,7 trillion rubles to 7,3 trillion rubles) increase in the aggregate volume of small (up to 0,5% of bank's fund) credits provided to individuals, uniform in purpose and security type (*Provisions on procedure of formation.... Ch. 56, cl. 5.1*). In 2012 growth of this group of credits exceeded 43% (*The Central Bank..., 2009b; 2012a; 2013a*).

Due to upturn in consumer lending during the post-crisis period a decrease from 9,4% (as of 01.03.2010) to 4,8% (as of 1.02.2013) has been noticed in the number of loans overdue 90 days or more as it relates to the total number of loans to individuals, classified into portfolios of uniform loans; nevertheless, the amount of such credits, only based on official reports, net of off-balance and assigned credits (the data are not published by the Central Bank of the Russian Federation), increased during the period by more than 10%, given average consumer credit amount as of 01.01.13: general purpose loan – 166,570 rubles, credit card – 50,166 rubles, car loan – 484,935 rubles, mortgage credit¹ – 1,778,188 rubles) (*Kreditovik.ru; Express-survey..., 2012*).

It should be noticed that over 50% of consumer credits given by Russian banks are general purpose loans and credit card loans (as of October 2012 – uniform loans account for 94,6% of consumer credits, of which 57,3% are classified as «other consumer loans») (*The Central Bank..., 2012f. P. 30*). There are 426,6 billion rubles of retail loans that are 90 days or more past due in credit portfolios of Russian banks. In 2013, from January to May, their amount has increased by 92 billion rubles compared to 50 billion rubles increase over last year (*Biyanova and Voronova, 2013*).

Short- and medium-term loans (up to 3 years), predominantly obtained by Russian borrowers and high interest rates on consumer loans (as of 1.02.2013 the average nominal interest rate on mortgage and housing credits exceeds 12,5% per annum (*The Central Bank..., 2013c*), weighted average nominal interest rate on loans to individuals up to 1 year is 24.7% per annum) (*The Central Bank... 2012d. P. 43*) are two major factors causing the household's loan costs to represent on average 15 to 20% of household income, whereby in developed countries the current debt load index currently stands at 6–10% (*Noskova, 2012; The Central Bank..., 2012d. P. 41; The Central Bank..., 2012f. P. 32*).

In 2012 the main purpose of the funds borrowed by individuals in banks of the Russian Federation was repayment of previously obtained credits (according to Chief Economist of Alfa-Bank, Natalia Orlova, ~80% of increase in retail general purpose lending) (*Kreditovik.ru*) and purchase of imported consumer goods (*Interregional Banking Council..., 2012*).

It may be assumed, therefore, that the fact that over a half of Russian consumers (57%) choose consumption as the key strategy of financial behavior in a state of economic uncertainty (*Russian Public Opinion Research Center, 2013a; 2013b*), favors for consumer lending risks to enhance. Furthermore, the latter is also caused by the fact that a little more than three per cent of households are concerned with long-term financial planning (*FOM-Media, 2011*).

Credit organizations, forced, under scarcity of long-term sources of income, to increase volumes of short-term consumer loans in order to maintain profitability and liquidity, increase the risks, too.

In a situation of credit and consumer boom, given the lack of proper legal regulation, banks and microfinance organizations utilize the tools of crippling (predatory) lending. In particular, rapid growth of bad debts as a consequence of aggressive unsecured crediting, including fancy with risky borrowers (*Borisyak, 2013*). Though in 2012 the Central Bank of the Russian Federation had warned commercial banks about unsecured consumer lending, the overdue loans are still increasing in two first quarters of 2013 (*Platonova, 2013b*).

Financial inequality, which has reached critical level in the Russian Federation, is of particular importance in assessment of risks related to consumer lending. For

¹ Mortgage credits are, according to the author's approach, considered to be the part of the total amount of consumer credit portfolio (*Lavrushin, 2012. P. 185*).

example, according to Global Wealth Report, 1% of the richest Russians account for 71% of all personal assets in Russia (*Guriev and Tsyvinsky, 2012; Credit Suisse. Global Wealth Report 2012. P. 53*): as of 1.10.12 decile fund index was 15,7 (*Russian Federal State Statistics Service, 2013*).

It is reasonable to assume, that in such conditions an irrational, socially inefficient and irresponsible crediting of households followed by spending on «conspicuous consumption» (*Veblen, 1902. P. 68–101*) generates a colossal risk for the state, as well as for regional economies, companies, and households themselves. «Conspicuous consumption», being of great importance both for the rich as well as for the poor, is the psychological reason why the poor can turn to consumer lending too frequently, trying to enhance self-appraisal and to maintain the social capital. Government, along with banks, can stimulate consumer lending to improve economic performance. But, when the enforcement measures become tougher, mostly the poorest suffer (*Editorial..., 2013*).

Financial instability of households against the background of inequality, «conspicuous consumption», growth of loan debts has caused social instability in a number of countries. As an example, growth of risks connected with household lending expansion in the USA (up to 127% of the aggregate disposable annual income of households in 2007, up to 290% of the US GDP in 2009 (*Barr, 2009; The Economist, 2008; Wolf, 2009*)), has resulted in increase in civil activity in 2011–2012 under the slogans of global financial system unfairness (Occupy Movement) (*The 99% Declaration, 2012*).

Furthermore, the IMF experts conclude that economic growth that is primarily based on lending to low and medium income households in increasing income inequality conditions is very unstable (*Berg and Ostry, 2011*).

For example, R. G. Rajan (*Rajan, 2010*) notes inefficiency of political and economic pressure, contributing to increase of savings of high-income individuals, on the one part, and stimulating growth of debts of low-income individuals striving to maintain the consumption level.

Reports of Euromonitor International experts also confirm the risk increases as it relates to a consumer lending trends exceeding income growth rates of citizens of the Russian Federation, with extremely inefficient planning of personal finances by Russian borrowers (*Euromonitor International, 2013*).

It should be noted that regulatory authorities and bank community of the Russian Federation took specific measures to reduce possible negative consequences, related to consumer lending boom: restrictions on international travel were introduced for debtors enforced through executive documents, legislation on credit reference bureau activities and on protection of rights of consumer financing units was improved. Moreover, for many years the Russian parliament and bank associations have been discussing the necessity of adoption of laws on consumer credit, collection activities and individual bankruptcies (*Interregional Banking Council..., 2012; Meeting of the Interregional Banking Council..., 2013*).

The current strategy of bank regulators and public authorities in numerous countries involves shifting priorities in consumer credit regulation and development towards timely prevention of excessive lending volume increase (counter-cyclical buffer to avoid excessive lending growth (*Basel Committee on Banking Supervision, 2010. Ch. IV*) and protecting rights of individual financing units as financial services consumers (in the EU – consumer directives, in Australia – consumer credits protection, in Japan – new scheme of consumer lending, in the USA – the Wall Street Reform Act and the Dodd – Frank Act).

In order to reduce growth of risks caused by booming consumer lending, the Central Bank of the Russian Federation amended Provisions 254-II (*The Central Bank..., 2012b*), issued Instruction 139-II (*The Central Bank..., 2012c*).

These amendments in practice increase the requirements of capital stock for the banks dealing with lending to individuals.

Simultaneous change in bank capitalization and liquidity requirements along with unilateral and often populist interest rates control as a part of anti-«predatory lending» campaigns tend to, in most cases, have a negative impact on credit availability to low and medium income households, who usually borrow at higher interest rates and for shorter periods due to lack of collateral in the form of liquid real estate (Noskova, 2013).

At the same time, regulatory measures and monetary policy tools are viewed to be the means of reducing negative credit bubble side effects by most researchers: Selim Elekdag, Yiqun Wu (*Elekdag and Wu*, 2011), Dell Ariccia (*Dell'Ariccia, Igan and Laeven*, 2011), Adolfo Barajas, Andrei Levchenko (*Barajas, Dell'Ariccia and Levchenko*, 2008), Gerard Caprio (*International Monetary Fund*, 2004), Daniela Klingebiel, D. Nakonthab, Balázs Égert, Peter Backé, Tina Zumer, Wanvimol Sawangngoenyuan).

Currently implemented measures for counter-cyclical regulation proposed by most researchers are in essence exclusively monetary measures; in fact, those who recommends them ignores pro-cyclical «human nature» (namely, individual behavior) which is needed to be corrected by means of institutional state policy, as it has been proven by the outstanding economist, one of the founders of post-Keynesian school, Hyman Philip Minsky.

H. Minsky's approach is based on «the speculative financial paradigm, on the image of a banker doing business on Wall Street» (*Minsky and Keynes*, 1975).

This approach appears to be of high relevance concerning the modern «money managers» activity, with financial markets being followed by most households, and institutional investors being key players in these markets (*Minsky and Whalen*, 1996–1997).

H. Minsky has proposed the Financial Instability Hypothesis, which proved that capitalist economy endogenously generates a financial structure prone to financial crises (*Minsky*, 1992. P. 6). He described a financial structure as «market interactions between borrowers and lenders, and balances of nonfinancial firms, intermediaries and households depicting such interactions» (*Minsky and Whalen*, 1996–1997. P. 97).

According to H. Minsky, the Financial Instability Hypothesis is a theory of debt impact on the state of financial system, defining assessment method for the justified debt amount (*Minsky*, 1992. P. 6).

Viewing the boom in consumer lending in the Russian Federation from H. Minsky's standpoint, it may be assumed that less and less consumer loan borrowers may be classified as hedge financing units, able to fulfill all of their liabilities using discretionary income, which is the amount of an individual's income that is left for spending, investing or saving after taxes and personal necessities (such as food, shelter, and clothing) have been paid (*Investopedia. Definition: «Discretionary Income»*).

At the same time one can assume that numerous consumer loan borrowers in the Russian Federation should be categorized according to the similar H. Minsky's classification as speculative financing units, able to repay current liabilities by the means of discretionary income, but have no abilities of repaying the financial debt under current conditions without rolling it over.

It appears that discretionary income of most consumer loan borrowers in the Russian Federation is not even sufficient to cover the interest rate payment on obtained credits in full. In order to service and repay credits such borrowers have to sell assets or borrow again. H. Minsky classifies such borrowers as «Ponzi» (*U.S. Securities and Exchange Commission...*), which are borrowers, who form and service their liabilities using the pyramid principle.

Unfortunately, it is currently impossible to analyze the extent of household credit dependence in the Russian Federation based on the methodology introduced by H. Minsky through the shortcomings of the currently established credit bureau system, which underestimates borrowers' liabilities under the credits (loans) obtained (*Starostina*, 2012) and lacks interaction with tax and pension fund authorities to account for actual borrowers' discretionary income vs. their liabilities for relevant income

periods.

For the last year, the part of borrowers who have to pay loans from more than five lenders has increased from 6% to 19%. For this category of borrowers, the total sum of debt exceeds 500000 rubles per person. Meanwhile, annual income per capita in Russia was approximately 245000 rubles in 2012 (*Biyanova and Voronova, 2013*). The disproportion between consumer credit portfolio growth dynamics and actual cash income increase in 2012 was stated by the Auditor of the Accounts Chamber of the Russian Federation, Professor V. Goreglyad. In his opinion, about 10% of Russian citizens, including children and retirees, have debts under executive documents to be recovered by bailiffs (*Interregional Banking Council..., 2012. P. 38*).

Such statistics indirectly proves that numerous consumer loan borrowers in the Russian Federation may be classified as speculative and «Ponzi». Consumer lending is at risk, inasmuch as many of the borrowers had overestimated their financial resources. Besides, the banks themselves didn't put any obstacles for so-called «overload crediting» (*Biyanova and Voronova, 2013*). Still, the Russians continue to borrow actively: the retail credit portfolio has increased in July by 2,8%, that is, up to 9 trillion rubles (*Plotnova, 2013a*).

According to H. Minsky, the larger the share of speculative and «Ponzi» finance in economy is, the more likely it is for the economy to become unstable in such crediting mode. Moreover, H. Minsky proved that after a long-term period of economic welfare, economy shall shift from financial relations featuring stable system functioning to financial relations contributing to system destabilization (from economy featuring hedge financing units to the one dominated by speculative and «Ponzi» borrowers).

Having applied the Financial Instability Hypothesis by H. Minsky to the issues related to consumer lending regulation in Russian Federation, given the current boom conditions, one can conclude that taking into account larger number of households being Ponzi and speculative consumer borrowers, risks of financial instability in Russia increase (*Minsky, 1992*).

In this regard it seems insufficient to analyze the consumer credit expansion scope given only on the ratio of the aggregate consumer debt under credits obtained from banks to the GDP, cash income and savings of consumers, as proposed by numerous Russian and foreign scientists (*Balls and Lavrushin, 2013. P. 60–61*).

According to author's opinion, the level of financial instability and risks as it relates to consumer lending, should be assessed based not only on the average current debt load dynamics analysis, but also on dynamics analysis of the average current low and medium income household debt load. Unfortunately, official statistics lack data on the average current debt load of household groups according to income levels (including low and medium income households).

According to H. Minsky (*Minsky, 1985*), feasibility of such instability may be reduced by institutional state policy, aimed at:

- reduction in financing of long-term investment projects, which utilize short-term credit resources;
- restriction of speculative and «Ponzi» lending;
- stimulation of changes in production technology supporting less capital intensive consumer goods production.

Moreover, in his joint work with C. J. Whalen, H. Minsky insists on the fact that «capitalism may succeed only if its institutional structure reflects the circumstances where people have limited tolerance to uncertainty and unreliability» (*Minsky and Whalen, 1996–1997*).

Therefore, taking results of H. Minsky's research into account, one can conclude that among the major causes of credit boom's negative effects is low effectiveness of the state policy aimed at increasing of long-term credit resources of financial credit institutions which reduce unreliability and uncertainty of households in their credit relationships with banks, and stimulating targeted consumer lending for acquisition of goods and services, produced with minimum capital investments.

Based on the findings of John Morangos, the post-Keynesians recommended active public interventions in aid of institutional development, the main purpose of which was lining up private interests with civil values to support civilized capitalist society development (*Southern Cross University*).

It should be noted that Russian researchers Lavrushin O. I., Larionova I. V., Olkhova R. G. also conclude that consumer lending is connected with increased risks due to individual psychological characteristics of borrowers. These researchers consider credit booms (namely, mortgage lending boom) not only as a consequence, but also as an accelerator for cycle shift in financial markets. According to Larionova I. V. and Olkhova R. G., in order to understand and develop counter-cyclical tools, one needs to address to four groups of problems (*Lavrushin, 2012. P. 185*):

- offering of underlying assets, which serve as lending collateral;
- consumer income sufficiency and motivation of households to obtain credit;
- financial market maturity, long-terms resources availability, value and refinancing opportunities for these;
- legal support of consumer lending.

In this regard, it is vitally important that the state policy measures aimed at reduction of expensive general purpose short-term consumer loans are primarily implemented through extension of socially responsible consumer credits to households supported by the state, financial regulators, and local authorities.

According to author, socially responsible consumer credits are those, whose purpose, provision, servicing and repayment conditions initially don't decrease the welfare of the borrowing households, but rather, given efficient credit use by the borrowers, improve their financial situation. Primarily through synchronization of lending purpose with development of local communities socially responsible credits stimulate socio-economic development of urban areas (local communities), where borrowers of such credits reside. Besides, according to H. Minsky's terminology, socially responsible household credits include those provided to hedge financing units. Therefore, it may be concluded that such socially responsible credits are counter-cyclical.

The following purposes of socially responsible consumer credits can be listed:

- educational credits;
- credits for reconstruction of residential premises to increase energy efficiency;
- credits for development of entrepreneurship, personal household plots, gardening, horticulture, and for establishing work-from-home conditions for households with low income levels.

As a part of this research it would be interesting to analyze dynamics of consumer lending by Russian banks for purposes directly related to possible future income acquisition by borrowing households (educational credits, credits for personal household plots development and for other forms of informal employment: work from home, gardening, horticulture), and for purposes directly related to possible household budget expenses reduction (e.g., energy efficiency increase of residential premises, installation of gas service, seasonal fuel reserves). Unfortunately, the statistics published by the Central Bank of the Russian Federation are insufficient to determine the share of consumer credits based on their purpose.

Moreover, it appears that consumer lending policy implemented by the Central Bank of the Russian Federation does not stimulate lending by banks to households for the purposes listed above, as well as the other purposes, which promote expenses reduction or additional income for the households. Among other things, the Central Bank of the Russian Federation provide for lower standards as to formation of reserves for potential losses on consumer credits, secured by real estate and motor vehicles, which without doubt leads to increase in consumer lending for residential property and car purchases (*Consultant Plus. Table 3*).

Increase in socially responsible credits has a potential of stimulating changes in aggregate demand structure, and to increase the share of socially responsible consumption. It promotes changes in goods and services production technologies,

supports less capital intensive production of consumer goods and services production, and also leads to additional income and expenses reduction of the households.

It is important to promote socially responsible crediting which would help to develop social capital and infrastructure, for these are the dynamic criteria of efficiency (*De Soto, 2008*) of economic evolution which imply, in fact, long-term planning horizons and understanding of the necessity that institutional environment must be taken into account during economic research (*Volchik and Oganessian, 2012*). Proceeding from the dynamic efficiency criteria, the fallacy of misinterpretation of the competition as predatory, injurious and destructive, is pointed out in: (*Volchik and Oganessian, 2012*). In particular, the financial unit should not, driven for benefits only, take unsecured commitments or liabilities, or lend money in the absence of any insurance arrangements.

But, shifts in priorities of consumer lending would have been effective only if discretionary income of households corresponded to their payment liabilities. This, in turn, requires risks reduction for the socially responsible lending, along with long-term credit resources (preferably the target-specific ones) expansion in the credit system. It would result both in prolongation of credits and in reduction of households' monthly payments to cover previously obtained credits.

It appears to be reasonable therefore to study experience of various social institutes, which may be helpful to develop measures of increasing consumer lending social efficiency.

Thus, in order to restrict speculative and «Ponzi» lending it seems to be appropriate to support banks' business models valuing Relationship Banking over Product-Centric Banking (*Reinventing Retail Banking Series, 2009*).

Of special interest is the experience of foreign social banks demonstrating good results in accumulation of financial resources from socially responsible depositors, investors and government authorities for socially responsible consumer and corporate lending (*The Global Alliance for Banking on Values...*).

Even pre-revolutionary Russia practiced socially responsible lending for small commodity producers to support development of local communities («zemstvo») (*VEP Agency...*).

As it appears, a special attention deserves measures to increase consumer socially responsible lending and activities of the following institutes :

- regional guarantee funds, established with participation of the Government of the Russian Federation, to assure availability of financial resources for small and medium-size businesses (*Ministry of economic development...*);

- Russian Housing and Mortgage Finance Restructuring Agency, established as a part of crisis management measures of the Russian Federation Government, to support mortgage borrowers in hard situation; the Agency gained wide experience managing borrowing households' liabilities, and assuring that it meets the actual financial capabilities of a household (*Housing and Mortgage Finance Restructuring Agency...*);

- municipal microfinance organizations, such as small business and local development funds, established to stimulate creation of new jobs and assure job security, including jobs for former miners as a part of the coal industry reorganization program (*The Government of Rostov Region...*).

Development and implementation of counter-cyclical measures to increase social efficiency of consumer lending considering existing positive experience of consumer lending application as a social development tool, shall reduce impact of such factors as «uncertainty and unreliability» for households making a decision on funds borrowing and repayment.

REFERENCES:

Balls A. Do Lending Booms Lead to Financial Crises? The National Bureau of Economic Research. (<http://www.nber.org/digest/sep01/w8249.html>).

Banki.ru. Amendments on reporting of the MFO data to Credit Reference

Bureau Soon to be Brought to the Government, 2013. (<http://www.banki.ru/news/lenta/?id=4631702>). (in Russian).

Baragas A., Dell'Ariccia G. and Levchenko A. (2008). Credit Boom: the Good, the Bad, and the Ugly. (http://www.bcb.gov.br/Pec/Depep/Seminarios/2008_XSemAnualMetasInflBCB/Arquivos/2008_XSemAnualMetasInflBCB_GiovannDellAriccia.pdf).

Barr C. (2009). The 4\$ trillion housing headache. CNN Money. 27 May. (<http://money.cnn.com/2009/05/27/news/mortgage.overhang.fortune/index.htm>).

Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. December, 2010. (<http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>).

Berg A. G. and Ostry J. D. (2011). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? April 8. International Monetary Fund. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>).

Biyanova N. and Voronova T. (2013). The Russians have accumulated credit liabilities they can't cope with. *Vedomosti.ru*. (<http://www.vedomosti.ru/finance/news/14655761/kreditnyj-risk-rossiyan#ixzz2dNxn58V5>). 29.07.2013. (in Russian).

Borisyak D. (2013). Banks have faced with abrupt increase in overdue debts in July. *Vedomosti.ru*. Available at: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/15329911/plohomu-zaemschiku-otpusk-meshaet#ixzz2dO3zjRPB> – Access date 19.08.2013. (in Russian).

Consultant Plus. Provisions on procedure of formation by credit organizations of reserves for potential losses on loans, on loan and other equal debts. (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139493;dst=0;ts=ADD332CA0647A681B86FBE81B95B4E3A;rnd=0.3469358559232205>). (in Russian).

Credit Suisse. Global Wealth Report 2012. October 2012. (http://economics.uwo.ca/news/Davies_CreditSuisse_Oct12.pdf).

Dell'Ariccia G., Igan D. and Laeven L. (2011). Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market. *International Monetary Fund*. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08106.pdf>).

De Soto H. J. (2008). The theory of dynamic efficiency. London: Routledge.

Editorial: Consumer lending canspoverty. (2013). *Vedomosti.ru*. (<http://www.vedomosti.ru/opinion/news/13916621/bednost-v-dolg#ixzz2dOdJ2L1Z> – Access date 08.07.2013).

Elekdag S. and Wu Y. (2011). Rapid Credit Growth: Boon or Boom-Bust? *International Monetary Fund*. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11241.pdf>).

Euromonitor International. Consumer lending in Russia. February 2013. (<http://www.euromonitor.com/consumer-lending-in-russia/report>).

Express-survey: Microfinance institutes and credit reference bureaus – crossing of interests. Moscow. September, 5 2012. (http://www.nbki.ru/upload/2012_09_05_microfinans.pdf). (in Russian).

FOM-Media. Household budget planning strategies. November, 21 2011. (<http://fom.ru/Ekonomika/10261>). (in Russian).

Guriev S. and Tsyvinsky O. (2012). Russia – leader in inequality of wealth allocation. *The Vedomosti*. November, 6. (http://www.vedomosti.ru/opinion/news/5739241/pervaya_sredi_neravnyh). (in Russian).

Housing and Mortgage Finance Restructuring Agency. (<http://www.arhml.ru/>). (in Russian).

International Monetary Fund. (2004). Are Credit Booms in Emerging Markets a Concern? (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/01/pdf/chapter4.pdf>).

Interregional Banking Council at the Council of the Federation. (2012). The issues of consumer lending in regions. March, 14. (http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2012/16_459/VSF_NEW_16_459.pdf). (in Russian).

Investopedia. Definition: «Discretionary Income». (<http://www.investopedia.com/>)

terms/d/discretionaryincome.asp).

Kreditovik.ru. Who borrows, why, where and when? (<http://www.kreditovik.ru/info.php?id=336>). (in Russian).

Lavrushin O. (2012). The role of credit and bank operations modernization in lending. M.: KnoRus Publ. (in Russian).

Lavrushin O. I. (ed.) (2013). Credit expansion and management. Moscow: Federal State Educational Budget-Funded Institution of Higher Professional Education «Financial University under the Government of the Russian Federation». (<http://www.fa.ru/chair/bibm/research/Documents/Forms/AllItems.aspx>). (in Russian).

Meeting of the Interregional Banking Council at the Council of the Federation of the Federal Assembly of the Russian Federation. 12.03.2013. (<http://arb.ru/arb/press-on-arb/3172631/>). (in Russian).

Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Guarantee Fund. (http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/doc20100402_05?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e&WCM_Page.ResetAll=TRUE&CACHE=NONE&CONTENTCACHE=NONE&CONNECTORCACHE=NONE). (in Russian).

Minsky H. P. (1985). The Financial Instability Hypothesis: A Restatement / In Arestis P. and Skouras T. (eds.) Post-Keynesian Economic Theory. A Challenge to Neoclassical Economics. Brighton: Wheatsheaf Books.

Minsky H. P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. Working Paper No. 74. (<http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>).

Minsky H. P. and Keynes J. M. (1975). New York: Columbia University Press.

Minsky H. P. and Whalen C. J. (1996–1997). Economic Insecurity and the Institutional Prerequisites for Successful Capitalism. *Journal of Post Keynesian Economics*. Winter.

Noskova E. (2012). Explosive Growth. *The Russian Business Gazette*. 16 October. (<http://www.rg.ru/2012/10/16/kredit.html>). (in Russian).

Noskova E. (2013). Bank Support to be Enhanced. *The Russian Business Gazette*. 19 March. (<http://www.rg.ru/2013/03/19/kredit.html>). (in Russian).

Plotnova O. (2013a). Banks are ready for stagnation. *Vedomosti*, № 155(3417), August, 27. (<http://www.vedomosti.ru/finance/news/15617861/banki-gotovy-k-stagnacii#ixzz2dNmNRGhc> – Access date 27.08.2013). (in Russian).

Plotnova O. (2013b). Overdue debts of Russians grow in outstripping pace. *Vedomosti.ru*. (http://www.vedomosti.ru/finance/news/12139031/prosrochennaya_zadolzhennost_rossiyan_rastet_operezhayuschim#ixzz2dOHerz34 – Access date 17.05.2013). (in Russian).

Provisions on procedure of formation by credit organizations of reserves for potential losses on loans, on loan and other equal debts (approved by the Bank of Russia on 26.03.2004 N 254-II) (rev.dd. 24.12.2012) (Registered with the Ministry of Justice of Russia on 26.04.2004 N 5774) (as amended commencing from 01.01.2013). (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139493;dst=0;ts=ADD332CA0647A681B86FBE81B95B4E3A;rnd=0.3469358559232205>). (in Russian).

Rajan R. (2010). Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy. Princeton: Princeton University Press.

Reinventing Retail Banking Series. Rebuilding the Relationship Bank Delivering a complete customer experience, 2009. (http://www.deloitte.com/assets/Dcom-SouthAfrica/Local%20Assets/Documents/ZA_FSI_Rebuilding_Relationship_Bank_Study_160810.pdf).

Russian Federal State Statistics Service. Allocation of the total population income in 2011 and 2012, 2013. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm). (In Russian).

Southern Cross University. (<http://epubs.scu.edu.au/>).

Starostina N. (2012). Financing Units will be Obligated to Report the Loans to the Credit Reference Bureau. 10.12.2012. (<http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985296>

156). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2009a). Data on volumes of credits, deposits and other allocated funds, provided to organizations, individuals and credit organizations for 2009. (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_09.htm&pid=pdko&sid=dopk). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2009b). Information on risks of lending to individuals in 2009. (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_09.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2012a). Information on risks of lending to individuals in 2012. (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_12.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2012b). *The Vestnik of the Bank of Russia*, no. 78 (1396). December 29. (<http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves121229078.pdf>). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2012c). *The Vestnik of the Bank of Russia*, no. 74 (1392). December, 21. (<http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves121221074.pdf>). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2012d). Annual financial market review. 2012. (http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2012e). Data on volumes of credits, deposits and other allocated funds, provided to organizations, individuals and credit organizations for 2012. (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_12.htm&pid=pdko&sid=dopk). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2012f). Financial Stability Review. December 2009. (http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/fin-stab-2012_2-3r.pdf). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2013a). Information on risks of lending to individuals in early 2013. (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_13.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2013b). Data on volumes of credits, deposits and other allocated funds, provided to organizations, individuals and credit organizations for early 2013. (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_13.htm&pid=pdko&sid=dopk). (in Russian).

The Central Bank of the Russian Federation. (2013c). Individual values on ruble credits, provided by credit organizations to individuals. February 1. (<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=02&Year=2013&TblID=4-6>). (in Russian).

The Economist. (2008). The end of the affair. November, 20. (http://www.economist.com/node/12637090?story_id=12637090).

The Global Alliance for Banking on Values. (<http://www.gabv.org/>).

The Government of Rostov Region. Activities of Small Business Support Funds and Local Development Funds for the first half of 2011. (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=102259>). (in Russian).

The National Credit Reference Bureau. (2012). The National Credit Reference Bureau Concluded on «Overcrediting» of Individuals. 17 September. (http://www.nbki.ru/company/news/?id=959&spphrase_id=15195). (in Russian).

U.S. Securities and Exchange Commission. Ponzi Schemes – Frequently Asked Questions. (<http://www.sec.gov/answers/ponzi.htm>).

Veblen T. (1902). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York: Macmillan.

VEP Agency. Rural small loan institutions in Russia before 1917. (<http://www.vep.ru/bbl/history/cbr21-2.html>).

Russian Public Opinion Research Center (OAO «VCIOM»). (2013a). Investment perceptions of the Russians, or how to use «spare» cash? January, 4. (<http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113598>). (in Russian).

Russian Public Opinion Research Center (OAO «VCIOM»). (2013b). People begin

to spend as much as possible, but that's a terrible mistake. January, 18. (<http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=113551>). (in Russian).

The 99% Declaration. July, 2–4 2012. (<http://www.the99declaration.org/>).

Volchik V. V. and Oganessian A. A. (2012). Institutional conditions for entrepreneurship in the globalization context. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 2, part 3. (in Russian).

Wolf M. (2009). Japan's lessons for a world of balance-sheet deflation. *Financial Times*. February, 17. (http://www.ft.com/intl/cms/s/774c0920-fd1d-11dd-a103-000077b07658,Authorised=false.html?_i_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2F774c0920-fd1d-11dd-a103-000077b07658.html&_i_referer=http%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FCauses_of_the_2007%25E2%2580%25932012_global_financial_crisis).

ПОДПИСКА-2013

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



Journal of Institutional Studies

Журнал институциональных исследований

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс 82295

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2013

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс 42503

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!



Journal of Economic Regulation
ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Том 4, № 3. 2013

Сдано в набор 18.09.2013 г.
Подписано в печать 25.09.2013 г.
Тираж: 500 экз. Заказ № 97.

© Оформление: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2013