

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 2

Номер 2

2010

Журнал издается при поддержке
Международных ассоциаций институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи
и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации
средств массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.
Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор
Нуреев Р.М. (ГУ-ВШЭ)

Заместители
Дементьев В.В. (ДонНТУ),
Вольчик В.В. (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:
Аронова С.А. (Орловский ГУ),
Аузан А.А. (МГУ),
Белокрылова О.С. (ЮФУ),
Кирдина С.Г. (ИЭ РАН),
Клейнер Г.Б. (ЦЭМИ РАН, ГУУ),
Латов Ю.В. (Академия управления МВД РФ),
Левин С.Н. (КемГУ),
Литвинцева Г.П. (НГТУ),
Малкина М.Ю. (Нижегородский ГУ),
Полищук Л.И. (ГУ-ВШЭ),
Сидорина Т.Ю. (ГУ-ВШЭ),
Розмаинский И.В. (СПб. филиал ГУ-ВШЭ),
Хасанова А.Ш. (КАИ),
Шаститко А.Е. (МГУ).

Ассистент редактора
Оганесян А.А.

Адрес редакции:

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

СЛОВО РЕДАКТОРА

Нуреев Р.М. Введение в институциональную регионалистику	4
--	---

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА

Нуреев Р.М. Россия после кризиса — эффект колеи	7
--	---

Гареев Т.Р. Региональный институционализм: terra incognita или terra ficta?	27
--	----

Литвинцева Г.П., Стукаленко Е.А. Результативность социальных институтов в сфере государственной политики доходов населения России с учетом регионального фактора	38
---	----

Пыжжев И.С. Институционально-системный подход к территориальному планированию	55
---	----

Валиева О.В. Влияние институтов макро— и микроуровней на развитие региональных инновационных систем	67
---	----

Сулейменова Г.К. Социально-предпринимательские корпорации: региональные институты развития в Республике Казахстан	72
---	----

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Дементьев В.В., Вишневский В.П. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ	81
---	----

Скоробогатов А.С. «Особый путь» России в стимулировании творческой активности	96
---	----

Сысоев С. А. Институциональные особенности инвестиций в человеческий капитал в Республике Беларусь	109
--	-----

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ

Барсукова С.Ю. «Экономический патриотизм» на продовольственных рынках: импорто замещение и реализация экспортного потенциала (на примере мясного рынка, рынка зерна и рынка соков)	118
---	-----

Ермишина А.В., Клименко Л.В. Доступность жилищно-коммунальных услуг в России: мифы и реальность	135
---	-----

РЕЦЕНЗИИ

Малкина М.Ю. Эффект колеи в историческом развитии	148
--	-----

ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ РЕГИОНАЛИСТИКУ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

*доктор экономических наук,
заслуженный работник Высшей школы РФ, ординарный профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
заведующий кафедрой экономического анализа организаций и рынков
Электронный адрес: nureev@hse.ru*

Неоднородность российского экономического пространства усилилась в последние годы в процессе перехода и создания основ рыночного хозяйства в нашей необъятной стране. В этой неравномерности проявилась не только зависимость от траектории предшествующего развития, но и разная обеспеченность теми ресурсами, которые оказались востребованными в первую очередь в условиях трансформационного спада. Однако и начавшееся в XXI веке оживление не сгладило усилившиеся центробежные тенденции. А последовавший финансовый кризис их еще более усилил.

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

- Как проявляются общие тенденции на местном уровне? Какие специфические институты при этом возникают?
- Каковы причины успехов и неудач различных субъектов Российской Федерации? Какова институциональная составляющая в этом процессе?
- Что способствует и что препятствует экономическому росту? Каковы в этой связи наши тактические и стратегические задачи?
- Что сближает и что разделяет нас с глобализирующимся миром? И что доминирует в последние годы в этом непростом взаимодействии?

И, наконец, что день грядущий нам готовит: конвергенцию или углубление дифференциации? Возможен ли «расцвет через сближение» или «сближение через расцвет»?

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

Любопытно отметить, что инвестиции в основной капитала размещаются более равномерно, чем доходы от производственной деятельности, и примерно соответствуют численности занятых в экономике. Исключение составляет лишь Уральский

федеральный округ, в котором инвестиции в два раза превышают численность населения. И это легко объяснимо в условиях нарастающей сырьевой специализации страны. В начале XXI века наиболее быстрыми темпами развивался Уральский федеральный округ, в котором находится большое количество полезных ископаемых, наиболее медленными темпами — Южный, в котором отсутствуют полезные ископаемые. К тому же из 13 субъектов Южного федерального округа 8 составляют республики, уровень развития которых заметно отстает от центральной России.

Естественно, наиболее высокий уровень ВРП приходится на центр, наиболее низкий — на окраины. Обращает на себя внимание тот факт, что в Уральском, Центральном и Северо-Западном федеральных округах он заметно выше среднего российского уровня, а в Сибирском, Приволжском и в Южном округах — заметно ниже. И только в Дальневосточном федеральном округе он соответствует среднему уровню, типичному для Российской Федерации.

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

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», подготовленной МЭРТ в марте 2008 года, намечены планы развития российских регионов до 2020 года. Предполагалось, что в условиях инновационного социально-ориентированного развития при росте ВВП России к 2020 году в 2,4 раза экономический рост в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах составит 2,7–2,9 раза, а в Поволжье и на Урале — даже в 3–3,3 раза¹.

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

Для реализации инновационного сценария, считали авторы Концепции, необходим рост территориальной мобильности населения, формирование устойчивой системы расселения, развитие транспортной и энергетической инфраструкту-

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М.: МЭРТ, март 2008, 140.

ры, а также первостепенное развитие экономики Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Все это позволит укрепить экономическую целостность страны и создать предпосылки для развития проблемных регионов. В Концепции выделялось уже не 7, а 10 экономических регионов: Центральный, Центральнo-Черноземный, Северо-Западный, Северный, Южный, Поволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский и Дальневосточный.

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

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

Именно поэтому развитие институциональной регионалистики стало чрезвычайно актуальной задачей. Авторы настоящего выпуска журнала пытаются внести посильный вклад в решение этой сложной проблемы.

РОССИЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА — ЭФФЕКТ КОЛЕИ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

доктор экономических наук,
заслуженный работник Высшей школы РФ, ординарный профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
заведующий кафедрой экономического анализа организаций и рынков
Электронный адрес: nureev@hse.ru

В статье рассматривается влияние эффекта колеи на посткризисное экономическое развитие. Анализируется углубление дуализма российской экономики, а также ухудшение условий ведения частного бизнеса. Исследуется укрепление власти-собственности и тенденция к модификации института выборов в России.

Ключевые слова: институты; QWERTY-эффект; бизнес; транзакционные издержки; собственность; выборы.

The article examines Path Dependence Theory. Exacerbation of dualism of the Russian economy and aggravation of conditions for entrepreneurship are analyzed. The article is also concerned with strengthening of power-property and tendencies of modification of Russian elective institutions.

Keywords: institutions; QWERTY-effect; business; transaction costs; property; elections

Коды классификатора JEL: E02, L14, M21.

1. «ЭФФЕКТ КОЛЕИ»¹

Название теории *Path Dependence* принято в отечественной литературе переводить как «зависимость от предшествующего развития» или «эффект колеи»². Она обращает внимание на институциональные изменения и на роль институтов в технических изменениях.

История теории *Path Dependence* началась в 1985 году, когда П. Дэвид опубликовал небольшую статью (David 1985), посвященную такому, казалось бы, мелкому вопросу, как формирование стандарта клавиатур печатающих устройств (QWERTY-клавиатура). Под QWERTY-эффектами в современной научной литературе подразумевают все виды сравнительно неэффективных, но устойчиво сохраняющихся стандартов, которые демонстрируют, что «история имеет значение». Эти эффекты можно обнаружить двумя путями:

- 1) либо сравнивать реально сосуществующие в современном мире технические стандарты;
- 2) либо сопоставлять реализованные технические инновации с потенциально возможными, но не реализованными.

Хотя современная экономика давно глобализируется и унифицируется, в разных странах мира продолжают сохраняться разные технические стандарты, не совмести-

¹ При подготовке данного раздела использованы материалы § 2 и § 3 главы 1.6. Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. (2007). Институционализм в новой экономической истории. Институциональная экономика. Учебник. М.: ИНФРА-М, 256–289.

² Строго говоря, все в мире зависит от прошлого в том смысле, что ничто ни возникает из ничего. Смысл теории *Path Dependence* в другом, а именно в том, что возможности развития жестко детерминированы выбором, сделанным значительно раньше. И особенность этого выбора заключается в том, что на предыдущем этапе он мог быть сделан далеко не оптимальным образом. Однако этот неэффективный выбор может предопределить дальнейшее развитие.

мые друг с другом. Некоторые примеры общеизвестны — например, различия между левосторонним (в бывшей Британской империи) и правосторонним движением на дорогах разных стран, различия в ширине железнодорожной колеи или в стандартах передачи электроэнергии.

Быть может, QWERTY-эффекты возникали только на относительно ранних этапах экономической истории? Нет, они проявляют себя и в эпоху НТР. В качестве примеров приводят формирование стандартов телевизионного оборудования (550-линейный стандарт в США в сравнении с лучшим 800-линейным в Европе), видеокассет и компакт-дисков (победа стандарта VHS над BETA) (Arthur 1990, 92–99), развитие рынка программного обеспечения (победа DOS/WINDOWS над Macintosh) (Liebowitz and Margolis 2000) и т.д.

В сравнении с изучением соревнования разных стандартов несколько более умозрительным, но и более многообещающим является анализ «несостоявшейся экономической истории». Речь идет о том, что, по мнению многих историков-экономистов, некоторые победившие из-за конъюнктурных обстоятельств технические инновации перекрыли другие, потенциально более эффективные пути развития.

Идея сравнения эффективности реально осуществившихся и потенциально возможных технологических стратегий впервые была высказана еще в опубликованной в 1964 году скандально известной книге Р. Фогеля «Железные дороги и экономический рост Америки» (Fogel 1964).

Теория зависимости от предшествующего развития и близкие к ней научные исследования по альтернативной истории основаны не на неоклассическом «экономиксе» (как «фогелевская» новая экономическая история), а на метанаучной парадигме синергетики, связанной с идеями известного бельгийского химика Ильи Пригожина (тоже Нобелевского лауреата), создателя теории самоорганизации порядка из хаоса³. Согласно разработанному им синергетическому подходу развитие общества не является жестко предопределенным (по принципу «иного не дано»). На самом деле наблюдается чередование периодов эволюции, когда вектор развития изменить нельзя (движение по аттрактору), и точек бифуркации, в которых возникает возможность выбора. Когда «QWERTY-экономисты» говорят об исторической случайности первоначального выбора, они рассматривают как раз бифуркационные точки истории — те ее моменты, когда происходит выбор какой-либо одной возможности из веера различных альтернатив. Выбор в таких ситуациях практически всегда происходит в условиях неопределенности и неустойчивости баланса социальных сил. Поэтому при бифуркации судьбоносными могут оказаться даже совсем мелкие субъективные обстоятельства — по принципу «бабочки Брэдли».

Итак, после многочисленных исследований QWERTY-эффектов историки-экономисты с изумлением обнаружили, что многие окружающие нас символы технического прогресса приобрели хорошо знакомый нам облик в результате, в общем-то, во многом случайных обстоятельств и что мы живем вовсе не в лучшем из миров.

Самая главная из новых идей, предложенных в развитие первоначальной концепции П. Дэвида, заключается в том, что победу изначально выбранных стандартов/норм над всеми другими, даже сравнительно более эффективными, можно наблюдать не только в истории развития технологий, но и в истории развития институтов. В 1990-е году появилось немало исследований, включая работы Дугласа Норта, развивающих это новое направление использования QWERTY-подхода. Английский ученый Д. Пуфферт прямо заявил, что «зависимость от предшествующего развития для ин-

³ С. Марголис и С. Либовиц в своей энциклопедической статье о *Path Dependence* четко указывают, что «зависимость от предшествующего развития — это идея, которая пришла в экономическую теорию от интеллектуальных движений, возникших в другой сфере. В физике и математике эти идеи связаны с теорией хаоса» (Margolis and Liebowitz 1998; Бородкин 2003, 98–118).

ституты, 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; David 1994*).

Если при описании истории технических инноваций чаще пишут о QWERTY-эффектах, то в рамках анализа институциональных инноваций обычно говорят о *Path Dependence* — зависимости от предшествующего развития. Впрочем, оба этих термина многие используют как синонимичные. Сам П. Дэвид дал определение *Path Dependence* следующим образом: «зависимость от предшествующего развития — это такая последовательность экономических изменений, при которой важное влияние на возможный результат могут оказать отдаленные события прошлого, причем скорее случайные события, чем систематические закономерности» (*David 1985, 332*).

В истории развития институтов проявления зависимости от предшествующего развития можно проследить на двух уровнях — во-первых, на уровне отдельных институтов (правовых, организационных, политических и т.д.), а во-вторых, на уровне институциональных систем (особенно национальных экономических систем).

Собственно говоря, любой пример технологических QWERTY-эффектов обязательно имеет институциональную подоплеку, ведь конкурируют вовсе не технологии, а те организации, которые их применяют (*Норт 1997, 122*). Поэтому, скажем, победа стандарта узкой колеи над более эффективным стандартом широкой колеи — это победа менее эффективной (по крайней мере, по данному критерию) фирмы Д. Стефенсона над его более эффективными, но менее удачливыми конкурентами.

Таким образом, применение теории зависимости от предшествующего развития к экономической истории институтов позволяет видеть их альтернативные издержки и тем самым делать выводы об эффективности выбора, сделанного в бифуркационных точках социально-экономического развития.

В зарубежной литературе, посвященной *Path Dependence*, подчеркивается множественность порождающих его факторов⁴. Если первооткрыватели QWERTY-эффектов обращали основное внимание, в традициях неоклассики, на технические причины этого явления, то Д. Норт и другие институционалисты — на причины социальные, связанные с деятельностью людей.

П. Дэвид, основоположник теории *Path Dependence*, указывал, прежде всего, на техническую взаимозависимость. Системы оборудования (как физический капитал) и навыки работников (как человеческий капитал) образуют единую систему, состоящую из взаимодополняющих элементов, и часто оказывается нельзя качественно обновить ни одного элемента этой системы. Например, на железных дорогах не осталось ни одного винтика со времен первых железных дорог, но остался выбранный Д. Стефенсоном шаблон колеи. Причина в том, что ширина железнодорожного пути и колеса подвижных составов является элементом одной системы, поэтому когда колея или подвижной состав изнашивались, то их заменяли оборудованием старого стандарта, чтобы железнодорожные колеса подходили к колее, а колея — к колесам. Поскольку на железных дорогах почти никогда не заменяют одновременно всю колею и весь подвижной состав, то изначальный стандарт сохраняется независимо от срока жизни любой части оборудования. Б. Артур и Д. Норт истолковали этот фактор в институциональном ключе как «эффект координации» — преимущества от сотрудничества одних экономических агентов с другими. В «железнодорожном» примере в этой связи надо указать на низкие издержки (в том числе трансакционные) для фирм, следующих общепринятым стандартам, и высокие — для фирм-«робинзонов».

⁴ См., например: *Puffert, D. (2003). Path Dependence // EH.Net Encyclopedia. Ed. by R. Whaples (<http://www.eh.net/encyclopedia/contents/puffert.path.dependence.php>).*

Следующий фактор — рост отдачи от масштаба. Применение любого стандарта тем выгоднее, чем чаще его применяют. Так, при строительстве новых железных дорог использование старого стандарта колеи облегчает их подключение к старым веткам. Новые железные дороги поэтому почти всегда имеют те же стандарты, что и прежде построенные, даже если инженеры осознают устарелость прежних шаблонов. Аналогичное явление применительно к институтам называют *сетевыми эффектами*. Так, каждая страна могла бы создавать свою специфическую систему права, но это сильно затормозило бы международное разделение труда. Поэтому разные страны унифицируют регулирующие бизнес правовые нормы (например, в рамках сотрудничества по линии Всемирной торговой организации), причем выгоды из этой унификации тем выше, чем больше стран в нее включились. Если даже некоторые из этих норм неоптимальны, то они вытесняют более эффективные нормы, распространенные в небольшом количестве стран.

Наиболее тривиальный, по мнению П. Дэвида, фактор зависимости от предшествующего развития, долговечность капитального оборудования (квазинеобратимость инвестиций), связан с тем, что морально устаревший капитал (как физический, так и человеческий) могут продолжать использовать, поскольку в него сделаны крупные, еще не окупившиеся инвестиции. Продолжительность воздействия этого фактора ограничена сроком физического износа морально устаревшего капитала, который все же когда-то придется списывать. Этот фактор также допускает нетривиальное институциональное истолкование, поскольку нормы как социальный капитал также могут морально устаревать. Но поменять его гораздо труднее, чем капитал физический. Формирование личности (первичная социализация) завершается в юности, и в последующие годы адаптация к меняющимся условиям (вторичная социализация) редко качественно меняет усвоенные в юности нормы, ценности, стереотипы и привычки. Долговечность социального капитала (квазинеобратимость первичной социализации) выше, чем долговечность капитального оборудования, так как средний срок жизни людей превышает срок жизни оборудования. Поэтому успехи институциональных инноваций следуют с интервалом примерно в 10–15 лет после благотворных изменений в образовательной системе.

В ранних статьях П. Дэвида о QWERTY-эффекте его объяснение ограничивалось этими тремя факторами. Б. Артур предложил еще одно объяснение, точнее говоря, уточнил проявление роста отдачи от масштаба. Он обратил внимание на неравномерность возрастающей отдачи от адаптации. Дело в том, что когда конкурируют разные технологии/институты, то первоначально более быстрый рост предельной полезности может демонстрировать один вариант, а потом — другой. Но победа на начальных этапах конкуренции делает невозможной демонстрацию преимуществ альтернативного варианта. Например, когда в начале 1990-х гг. в нашей стране конкурировали денежные и бартерные расчеты, то на первых порах большинство фирм выигрывало от бартеризации. Но когда эта институциональная норма стала преобладающей, она буквально «закупорила» возможности реорганизации производства.

В современных исследованиях причин *Path Dependence* все чаще обращают внимание на культурологические факторы — ментальность, образование и общественное согласие⁵. Тем самым институциональная экономическая история сближается с эволюционной экономической теорией, изучающей рутины, обычаи и т.д. Посмотрим, как эффект колеи проявился в экономическом развитии России в начале XXI века.

⁵ *Культура* — это передача путем обучения и имитации от одного поколения к другому знаний, ценностей и других факторов, влияющих на поведение (Boyd R. and Richerson. P.J. 1985, 2). За рубежом современная институциональная традиция изучения культурных изменений связана прежде всего с «экономической теорией знаний» (см., например: Mokyr J. 2000). В отечественном обществоведении заслуга привлечения внимания к культуре как важнейшему фактору экономических изменений принадлежит Я.И. Кузьминову (см., например: Кузьминов Я.И. 1992).

2. УГЛУБЛЕНИЕ ДУАЛИЗМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Россия сумела выбраться из трансформационного кризиса весьма традиционным путем, углубляя свою специализацию в производстве и экспорте природных ресурсов. Это не только сохранило однобокую специализацию страны, но и даже закрепило ее. Она стала еще заметнее в ходе всемирного циклического кризиса перепроизводства. Чтобы лучше понять особенности нынешнего развития, кратко проанализируем сложившиеся перед кризисом тенденции развития.

Россия занимает первое место в мире по добыче природного газа и нефти; второе место — по производству картофеля; третье место — по вывозу деловой древесины, производству строительного кирпича, бурого угля, чугуна, сахарной свеклы (см. табл. 1).

Россия имела в 2007 г. среднегодовую численность населения, равную 2,2% от мирового уровня. Однако по ряду видов товарной продукции ее вклад в мировое производство заметно выше ее доли в мировом населении: 27,2% мировой добычи природного газа, 12,6% мировой добычи нефти, 6% мировой добычи железной руды и 5% добычи угля (см. табл. 2).

Таблица 1

Место России в мире (2008 г.)

Виды промышленной и сельскохозяйственной продукции	Место, занимаемое Россией
Естественный газ, нефть добытая (включая газовый конденсат)	1
Картофель	2
Вывоз деловой древесины, строительный кирпич, бурый уголь, чугун, сахарная свекла	3
Электроэнергия, сталь, готовый прокат черных металлов, минеральные удобрения, хлопчатобумажные ткани, зерновые и зернобобовые культуры	4
Железная руда, цемент, молоко	5
Каменный уголь, пиломатериалы, скот и птица на убой (в убойном весе)	6
Целлюлоза, животное масло	7
Улов рыбы и добыча других морепродуктов	8
Шерстяные ткани, обувь	10
Легковые автомобили (включая сборку), бумага и картон	11

Рассчитано по: *Mineral Commodity Summaries 2009*, Российский статистический ежегодник, Международное энергетическое агентство

Таблица 2

Доля России в добыче полезных ископаемых (в% к мировому итогу)

Годы	1995	2000	2007
Среднегодовая численность населения, человек	2,6	2,4	2,2
Добыча			
♦ нефти (включая газовый конденсат), т	9,9	9,7	12,6
♦ газа (естественного), м³	27	23	27,2
♦ угля, т	5,7	5,7	5,0
♦ железной руды (товарной), т	8,5	9,1	6,0

Источник: Международное энергетическое агентство

Заметны позиции России и в производстве таких видов продукции, как минеральные удобрения (9, 3% от мирового производства в 2007 г.), чугуна (7 %), стали (6, 2%),

электроэнергии (5,3 %), пиломатериалов (5,3 %) и хлопчатобумажных тканей (3,5 %), (см. табл. 3). Из года в год повышается доля России в мировой сборке легковых автомобилей. В 2007 г. на Россию уже приходилось 2,4% от мирового производства.

Успехи России последних лет были связаны с изменением ее места в мировой специализации. Она все больше и больше превращается в сырьевую страну, что находит отражение в товарной структуре экспорта (см. табл. 4). Если в 1995 году минеральные продукты составляли 42,5% в структуре экспорта Российской Федерации, то в 2008 году они выросли более чем в полтора раза — до 69,6%, тогда как доля машин и оборудования упала в 2 раза — с 10,2 до 4,9%. Если к минеральным продуктам добавить древесину, металлы и драгоценные камни, то доля этих изделий в товарной структуре экспорта превысит 80% (см. табл. 4).

Таблица 3

Доля России в промышленном производстве (в% к мировому итогу)

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	1995	2000	2007
✧ электроэнергия:	6,5	5,7	5,3
✧ чугун, млн т	7,6	7,7	7
✧ сталь, млн т	6,9	7	6,2
✧ легковые автомобили (включая сборку):	2,1	2,3	2,4
✧ минеральные удобрения, млн т	7,1	8,5	9,3
✧ древесина (вывозка), млн м ³	3,6	2,8	3,3
✧ пиломатериалы, млн м ³	6,5	5,3	5,3
✧ бумага и картон, млн т.	1,5	1,6	2
✧ цемент, млн т	2,6	2	2,1
✧ хлопчатобумажные ткани, м ²	1,9	2,7	3,5
✧ шерстяные ткани, м ²	2,8	2,4	2,0
✧ обувь, пар	1,3	0,9	...
✧ сахар-песок (из отечественного сырья), млн т	1,8	1,3	1,4
✧ улов рыбы и добыча других морепродуктов, млн т	4,2	4	3,2

Источник: Росстат

Таблица 4

**Товарная структура экспорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)**

Годы	1995	2000	2005	2008
Экспорт — всего	100	100	100	100
в том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,8	1,6	1,9	2,0
минеральные продукты	42,5	53,8	64,8	69,6
продукция химической промышленности, каучук	10,0	7,2	6,0	6,5
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,4	0,3	0,1	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	5,6	4,3	3,4	2,5
текстиль, текстильные изделия и обувь	1,5	0,8	0,4	0,2
металлы, драгоценные камни и изделия из них	26,7	21,7	16,8	13,3
машины, оборудование и транспортные средства	10,2	8,8	5,6	4,9
прочие товары	1,3	1,5	1,0	0,9

Источник: Федеральная таможенная служба РФ

И, наоборот, за последние годы существенно вырос импорт машин, оборудования и транспортных средств (с 33,6 в 1995 году до 52,7% в 2008-м) и продукции химиче-

ской промышленности и каучука с 10,9% в 1995-м до 13,1% в 2008-м (см. табл. 5). Наметившаяся в последнее десятилетие тенденция свидетельствует не только о сохранении, но и об углублении сырьевой специализации России.

Таблица 5

**Товарная структура импорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)**

Годы	1995	2000	2005	2008
Импорт — всего	100	100	100	100
в том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	28,1	21,8	17,7	13,2
минеральные продукты	6,4	6,3	3,1	3,1
продукция химической промышленности, каучук	10,9	18,0	16,5	13,1
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	0,4	0,3	0,4
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4	3,8	3,3	2,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	5,7	5,9	3,7	4,4
металлы, драгоценные камни и изделия из них	8,5	8,3	7,7	7,3
машины, оборудование и транспортные средства	33,6	31,4	44,0	52,7
прочие товары	4,1	4,1	3,7	3,4

Источник: Федеральная таможенная служба РФ

Возможности маневра в настоящее время ограничены тем, что значительная часть ресурсов уже перешла из собственности государства в частные руки. В настоящее время 92% нефти уже переданы недропользователям, в нераспределенном фонде недр осталось только 8% трудноизвлекаемых запасов. Правда, считается, что дефицит запасов можно покрыть за счет геологоразведочных работ в Восточной и Западной Сибири, на Дальнем Востоке, а также в акваториях морей. Однако себестоимость добычи в этом случае будет гораздо выше.

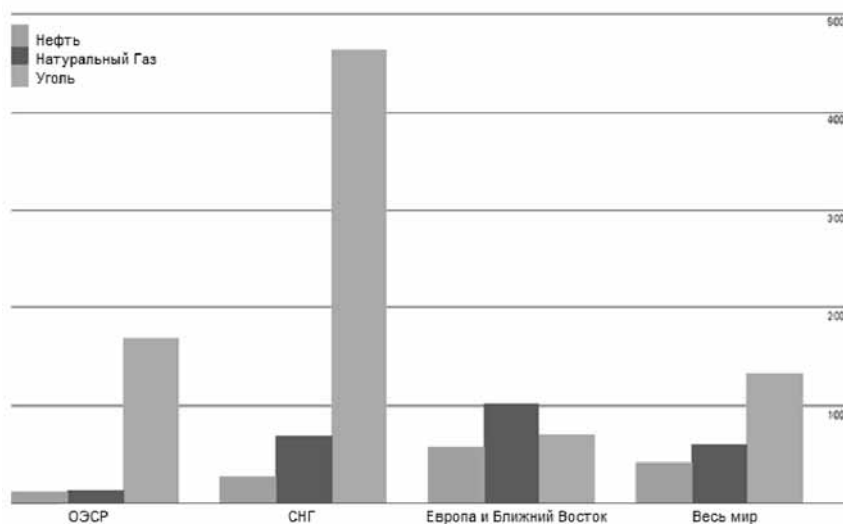


Рис. 1. Обеспеченность добычи запасами нефти, газа и угля в регионах мира по данным на конец 2007, (на сколько лет хватит разведанных запасов при данном уровне добычи)

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2008

По разведанным запасам газа Россия занимает первое место, обладая 32% мировых запасов и 30% мировой добычи этого вида сырья. Суммарные ресурсы газа

составляют 236 трлн м³. Накопленная добыча составляет 6%, или 13,5 трлн м³. На долю разведанных запасов приходится 20%, или 48 трлн м³. При этом 73% находятся в 22 крупных месторождениях, которые обеспечивают около 90% добычи газа. В 2003 г. в России было добыто 595 млрд м³. Согласно оценкам⁶, объем добычи газа в России при благоприятных условиях социально-экономического развития может составить порядка, 710–730 млрд м³ к 2020 г.

Таблица 6

Возрастная структура оборудования в России

Годы		1970	1980	1990	1995	2000
Все оборудование		100	100	100	100	100
Из него возраст (лет)	0-5	40,8	35,5	29,4	10,1	4,7
	6-10	30	28,7	28,3	29,8	10,6
	11-15	14	15,6	16,5	21,9	25,5
	16-20	6,9	9,5	10,8	15	21
	> 20	8,3	10,7	15	23,2	38,2
Средний возраст (лет)		8,42	9,47	10,8	14,25	18,7

Составлено по: Росстат, 2008

По обеспеченности природными энергетическими ресурсами резко выделяются страны СНГ. Нефти им хватит на 30 лет, газа — на 70 лет, а угля — на 460 лет при современном уровне потребления (см. рис. 1).



Рис. 2. Потенциал экспорта российской высокотехнологичной продукции (млрд долл.)

Источник: Реализация конкурентных преимуществ — основа экономического роста в долгосрочной перспективе. М.: ЦМАКП, 2007, слайд 17

Страны ОЭСР наиболее обеспечены углем, которого хватит на 170 лет, а остальные страны Европы и Азии — газом, которого хватит на 100 лет, нефтью (60 лет) и углем (70 лет). В условиях истощаемости природных энергетических ресурсов резко возрастает роль других факторов развития, и прежде всего человеческого капитала.

Неудивительно, что такая односторонняя сырьевая специализация боком оберну-

⁶ См.: <http://www.kolokol.ru/Economy/m.66273.html>

лась для России в условиях кризиса: снижение цен на нефть нанесло значительный урон российскому экспорту и резко снизило возможности импорта машин и оборудования. В этих условиях большое значение имеет научно-технический потенциал страны и факторы, способствующие инновационному развитию. Однако в последние годы мы наблюдаем не ускорение научно-технического прогресса в России, а его замедление (см. табл. 6).

Если в 1970 году свыше 70% приходилось на оборудование до 10 лет, то в 2000 году почти 60% оборудования было старше 16 лет. К сожалению, официальные данные о возрастной структуре оборудования после 2000 года отсутствуют, однако косвенные расчеты показывают, что ситуация за последние годы не изменилась в лучшую сторону⁷.

В этой связи для повышения роли высокотехнологической продукции в экспорте (см. рис. 2) необходимы прямые иностранные инвестиции. Действительно, в программе 2020 предполагается их значительный рост (см. рис. 3). Однако для ее реализации необходимо создать соответствующие условия, заинтересовав иностранных инвесторов в прямых инвестициях в российскую экономику. К сожалению, и здесь проявляется эффект колеи. Впрочем, остановимся на этом вопросе подробнее.

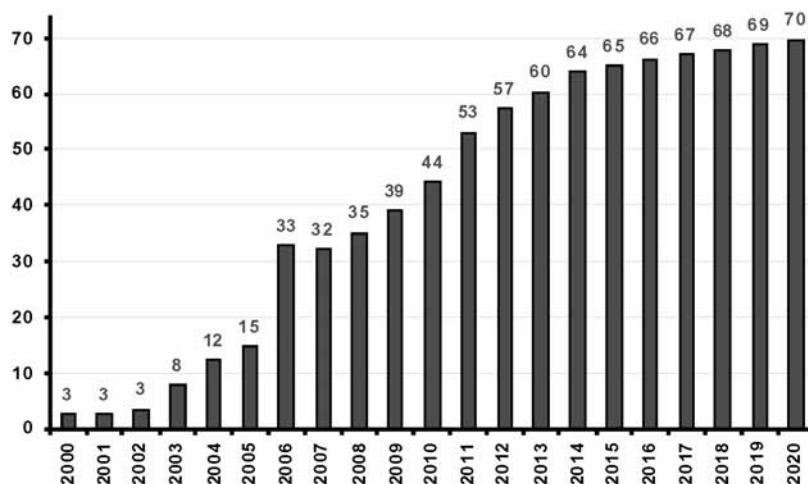


Рис. 3. Динамика прямых иностранных инвестиций (млрд долл.)

Источник: О потенциале экономического роста в России. М.: ЦМАКП, 2007. Слайд 9

3. УХУДШЕНИЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА

С 2004 года Всемирный банк публикует доклады Doing Bisness, посвященные опыту проведения реформ в различных странах. Он охватывает 181 страну мира. Все страны ранжируются с точки зрения набора показателей, включающего 10 областей ведения бизнеса, а именно:

1. Создание новой компании;
2. Получение лицензий и разрешений;
3. Трудовые отношения;
4. Регистрация собственности;
5. Получение кредитов;
6. Защита интересов инвесторов;
7. Уплата налогов;
8. Международная торговля;

⁷ См. подробнее: Лившиц В.Н. (2009). О методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов. М.: Институт экономики РАН.

9. Принудительное обеспечение выполнения контракта;

10. Ликвидация компании.

Российская Федерация по индексу благоприятности условий для предпринимательской деятельности занимает 120-е место из 181 наблюдаемой страны. Более того, в последние годы ситуация не улучшилась, а ухудшилась: Россия переместилась с 96-го места в 2007 году на 112-е в 2008-м и 120-е в 2009 году (см. табл. 7).

Таблица 7

Ухудшение условий ведения частного бизнеса

Легкость	2007	2008	2009
1. Создания новой компании	33	52	65
2. Получения лицензий и разрешений	163	180	180
3. Найма работников	87	100	101
4. Регистрации собственности	44	46	48
5. Получения кредитов	159	102	109
6. Защиты интересов инвесторов	60	84	88
7. Уплаты налогов	98	136	134
8. Ведения международной торговли	143	162	161
9. Принудительного обеспечения выполнения контрактов	25	18	18
10. Ликвидации компании	81	83	89
Место России в общем индексе ведения бизнеса	96 из 175	112 из 180	120 из 181

Составлено по: *Doing Business 2007, 2008, 2009*

По условиям для создания компании Россия занимает 65-е место, а по условиям получения лицензий и разрешений даже замыкает список. Запутанные и сложные процедуры регистрации компании не только усложняют жизнь бизнесменов, но и способствуют росту коррупции, особенно в развивающихся странах. Чем сложнее процедура, тем проще нажиться и получить взятку при каждом затруднении, возникающем при регистрации компании.

Следующим показателем являются трудовые отношения. Здесь важно соблюсти меру и найти правильный баланс между гибкостью рынка труда и стабильностью рабочих мест. К сожалению, большинство стран грешат чрезмерной зарегулированностью трудовых отношений, что наносит ущерб и нанимателям, и наемным работникам. Не составляет исключения и Россия. По трудовым отношениям она в середине рейтинга, находясь на 101-м месте.

Рейтинг условий регистрации собственности рассчитывается как средняя величина рейтингов по количеству процедур, сроков регистрации и финансовым затратам. По этому показателю Россия занимает 48-е место. Чем сложнее процедура регистрации собственности, тем больше активов остается в неформальном секторе. Чем больше нелегальной собственности, тем сложнее ее использовать в качестве обеспечения привлекаемых кредитов. Чем ниже оценочная стоимость собственности, тем меньше стимулов для вложения в нее средств.

Для ведения бизнеса чрезвычайно важно не только получить лицензию, зарегистрировать собственность и наладить трудовые отношения, но и получить кредиты для развития собственного бизнеса. Самый простой способ получения кредитов — это распространение доступной и исчерпывающей информации о кредитоспособности потенциальных ссудозаемщиков, а также упрощение правил, заключение исполнения соглашения о предоставлении залога. По показателю получения кредитов Россия занимает только 109-е место в рейтинге.

Важным параметром ведения бизнеса является защита интересов инвесторов. Опыт показывает, что финансовые рынки процветают там и тогда, где законы карают за жульничество и нечистоплотность. Поэтому в развитых странах существуют жесткие требования к раскрытию информации и у инвесторов есть возможность действовать через суд. Россия по показателю защиты интересов инвесторов занимает 88-е место в рейтинге.

Следующим показателем, характеризующим успешное ведение бизнеса, является выплата налогов. По показателю уплаты налогов Россия занимает 134-е место. В 2009 году среднее число платежей в год составляло 22. На уплату налогов уходило примерно 448 часов в год, и совокупный налог достигал 48,7% валовой прибыли. Для того, чтобы сократить коррупцию в этой сфере, надо прежде всего упростить налоговую систему путем сокращения налоговых ставок и устранения налоговых льгот.

Важным показателем ведения международного бизнеса является участие страны в международной торговле. По показателю международной торговли Россия занимает 161-е место в рейтинге. Среднее количество документов, необходимых как для экспорта, так и для импорта, составляло в 2009 году по 8 соответственно. На них уходило в среднем по 36 дней. Операционные издержки по экспорту и по импорту составляли по 2150 долл. США за контейнер (как в том случае, когда контейнер экспортируется, так и в том случае, когда он импортируется).

Настоящий бизнес невозможен без обеспечения выполнения контрактных обязательств. В обществе, где высокий уровень доверия, контракты выполняются, как кажется сторонним наблюдателям, сами собой. Однако в реальной действительности существуют механизмы обеспечения соблюдения контрактов. Сроки осуществления принудительного выполнения контрактов сильно различаются по странам.

Эффективная система принудительного обеспечения выполнения контрактов состоит из трех разделов: количества процедур принудительного обеспечения выполнения контрактов, времени, необходимого для осуществления этих процедур, и издержек (в% от суммы иска), которые несут фирмы, добивающиеся выполнения контракта.

Важным фактором сокращения сроков и издержек является упрощение судебной процедуры. В специализированных судах, как правило, многие формальности упрощены. Например, допускается устное изложение доводов сторонами, что невозможно в судах общей юрисдикции, которые используют только письменные процедуры. Россия по показателю принудительного обеспечения выполнения контрактов занимает довольно высокое (18-е) место. Количество процедур в 2009 году в среднем составляло 37, на них уходило в среднем 281 день, что составляло 13,4% от стоимости иска.

Завершая характеристику показателей успешного ведения бизнеса, мы должны хотя бы несколько слов сказать об особенностях ликвидации компаний в разных странах. Наиболее высокие нормы возмещения характерны для стран ОЭСР с высоким уровнем дохода, наиболее низкие характерны для стран тропической Африки и Южной Азии. Россия по показателю ликвидации компании занимает 89-е место в рейтинге. В 2009 году на это в среднем уходило 3,8 года и обходилось в 9% от стоимости имущества. Норма возмещения была равна 28,2 цента на один доллар США.

Итак, мы видим, что в России существуют значительные препятствия для успешного развития рыночной экономики. И общий вывод напрашивается сам собой: необходимо снизить транзакционные издержки ведения бизнеса. Это не только повысит эффективность экономики, но и создаст предпосылки для роста прямых иностранных инвестиций, быстрого выхода из кризиса, повышения благосостояния и ускорения экономического развития России. Очевидно, что это будет невозможно в условиях инерционного пути развития. Однако для того, чтобы выбраться из колеи, необходимо ослабление и последовательное разрушение института власти-собственности.

4. УКРЕПЛЕНИЕ ВЛАСТИ–СОБСТВЕННОСТИ

Современные проблемы России в значительной мере предопределяются зависимостью от траектории предшествующего развития (*Path Dependence*), траектории, восходящей к традициям восточного деспотизма⁸. Учитывая это обстоятельство, мы попытались раскрыть феномен власти–собственности, когда не власть определяется собственностью, а собственность властью, т.е. положением человека в государственной иерархии (см. табл. 8). Характерно, что феномен власти–собственности сохраняется даже в деятельности современных российских интегрированных бизнес-групп (управленческие ИБГ).

Таблица 8

**Сравнительная характеристика систем собственности:
власть–собственность и частная собственность**

Признаки сравнения	Система власти–собственности	Система частной собственности
1. Форма собственности	Общественно-служебная собственность	Частная собственность
2. Субъекты прав собственности	Государственные чиновники	Индивидуальные владельцы ресурсов, домохозяйства
3. Тип правомочий собственности	Властные общественно-служебные правомочия гос. чиновников	Индивидуальные правомочия владения, пользования, распоряжения и др.
4. Характер распределения правомочий между субъектами и степень исключительности	Правомочия размыты между всеми хозяйствующими субъектами. Реализация правомочий имеет форму службы	Отдельные пучки правомочий принадлежат независимым частным собственникам
5. Целевая функция субъектов	Максимизация разницы между полученными раздачами и произведенными сдачами	Максимизация приведенной текущей стоимости активов или дивидендов по акциям
6. Система стимулов	Административный контроль и принуждение	Индивидуальные стимулы к повышению личного благосостояния
7. Механизмы и инструменты передачи прав собственности	«Сдачи» и «раздачи»	Контракты между независимыми участниками
8. Субъекты — гаранты прав собственности	Специальные административно-карательные подразделения центр. и регион. власти	Суды, правоохранительные органы
9. Механизмы гарантий прав собственности	Административные жалобы	Исковые заявления против нарушителей контрактных обязательств
10. Структура и состав транзакционных издержек а) спецификация прав собственности; б) передача и перераспределение; в) защита	а) права собственности намерено размыкаются чиновниками в целях извлечения ренты; б) издержки влияния в рамках иерархич. структур; в) защита прав производится гос. чиновниками «в индивидуальном порядке»	а) права собственности четко специфицированы с помощью легальн. процедур; б) издержки заключения и выполнения контрактов; в) гос-во защищает в рамках установленных законом процедур права индивид. собственников

С точки зрения власти–собственности, переход реальных прав собственности к предприятиям предопределил распад СССР. Однако упадок централизованного государства еще не означал развития настоящей частной собственности, потому что доминирующими владельцами стали не настоящие частные собственники, а бывшие директора предприятий и руководство региональных администраций (советская партийно-хозяйственная номенклатура), сохранившие традиции власти–собственности.

Государство может способствовать развитию института частной собственности, однако его главной функцией в этом случае должна стать защита прав собственности. Деприватизация неизбежна, если мы возвращаемся к усилению институтов восточ-

⁸ Подробнее см.: Нуреев Р.М. (2009). Россия: особенности институционального развития. М.: Норма.

ного деспотизма. Тогда азиатский цикл войдет в фазу подъема, произойдет усиление власти–собственности и начнется спонтанная национализация, что приведет к краху рыночных реформ и замедлению экономического развития России.

Напротив, масштабной деприватизации не произойдет, если мы создадим предпосылки развития рынка и, в первую очередь, эффективно работающие права частной собственности. Только эффективное соотношение де-юре и де-факто прав собственности между государством и частными собственниками, подкрепленное механизмами принуждения и гарантиями долгосрочной государственной защиты, создаст предпосылки для развития рыночной экономики в России.

Между тем, если мы сравним группы, заинтересованные в построении новой системы власти–собственности, с группами, заинтересованными в создании настоящей частной собственности (см. табл. 9), мы вынуждены будем констатировать, что первые обладают в настоящее время большей реальной властью, чем вторые. Их власть сложилась отнюдь не вчера. Однако в начале XXI века она значительно усилилась. И в этом тоже проявилась зависимость от траектории предшествующего развития.

Таблица 9

Формирование прав собственности и деятельность групп интересов

Группы, заинтересованные в построении новой системы власти–собственности	Группы, заинтересованные в системе частной собственности
Новая государственная номенклатура: чиновники федеральных органов власти	Владельцы машиностроительных предприятий комплекса гражданских отраслей
Новая гос. номенклатура: чиновники региональных органов власти	Собственники предприятий в сфере услуг
Гос. номенклатура: чиновники муниципалитетов	Большинство промышленных фирм потребительского комплекса
Владельцы экспортно-сырьевых отраслей — «новые олигархи»	Домохозяйства (подавляющее большинство зажиточных рабочих)
Владельцы машиностроительных предприятий оборонно-промышл. комплекса	Владельцы среднего и малого бизнеса
Военная номенклатура	
Силловые структуры (МВД, ФСБ и т.д.)	
Преступный бизнес	

5. ТЕНДЕНЦИЯ К МОДИФИКАЦИИ ИНСТИТУТА ВЫБОРОВ В РОССИИ⁹

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

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

⁹ В данном параграфе использованы материалы докладов: *Нуреев Р.М. и Шульгин С.Г.* Административный ресурс и его роль в формировании политического и делового цикла, сделанного на VII-й Международной конференции «Модернизация экономики и государство» ГУ-ВШЭ, апрель 2006; *Nureev R. and Shulgin S.* (2009). Focal points on Russian federal elections. Report for Annual Public Choice Society meeting. Las Vegas, March.

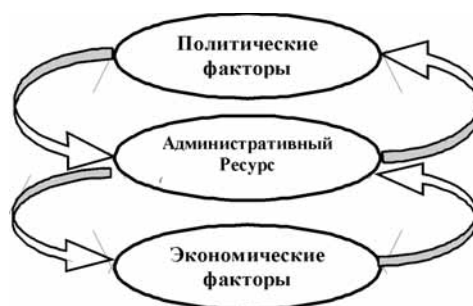


Рис. 4. Факторы, формирующие административный ресурс

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

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

Политические факторы могут рассматриваться как барьер входа на политический рынок, ограничивающий политическую конкуренцию. А неконкурентный политический рынок, в свою очередь, становится фактором формирования административного ресурса (см. рис. 4)¹⁰. В каждом субъекте Федерации в настоящее время губернаторы создают свои компании, через которые распределяют государственные средства (в том числе и в свой карман).

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

В настоящее время намечается новая тенденция, которая требует своего объяснения: тенденция падения интереса к выборам и падение явки сменяется в начале XXI века на тенденцию роста явки на федеральных выборах в первую очередь в национальных республиках, приближаясь в отдельных регионах, к явке на уровне, типичном для Советского Союза (99,9%). Это особенно парадоксально при сокращении политической конкуренции: однопартийная система, один реальный кандидат на президентские выборы и назначаемые губернаторы. Выборы сопровождаются формальным ростом явки (см. рис. 5).

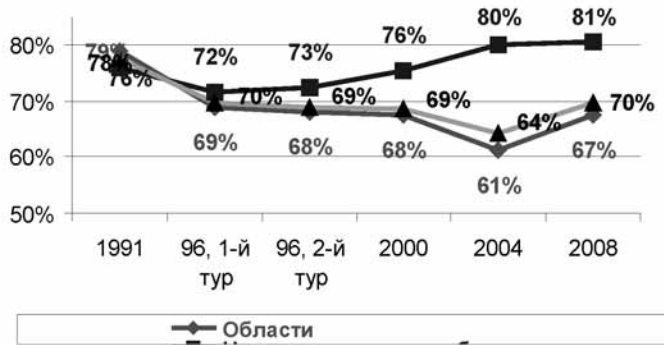


Рис. 5. Явка избирателей на выборах президента России 1991–2008 гг.
Источник: по данным ЦИК РФ.

¹⁰ Подробнее см.: Нуреев Р.М. (2001). Экономические субъекты постсоветской России // Мир России. № 3.

В ситуации выборов глав исполнительной власти задача кандидатов заключалась в завоевании популярности среди избирателей, в то время как назначаемый глава должен быть популярным не среди населения, а среди вышестоящих начальников. Отсюда демократический механизм, в котором выборы являются формой контроля граждан над властью, перерождается в свою противоположность.

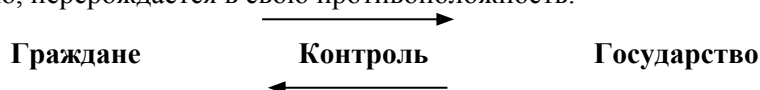


Рис. 6. Выборы как форма взаимного контроля граждан и государства

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

Выборы в демократическом государстве — это главное средство контроля государства со стороны граждан. С другой стороны, государство также контролирует граждан. Д. Мэдисон как-то заметил, что «если бы люди были ангелами, никакого государства не требовалось бы. Если бы ангелы управляли людьми, не было бы нужно ни внешнего, ни внутреннего контроля государства» (*Madison 1788*). Эту взаимную связь можно изобразить простой схемой (см. рис. 6).

Основные черты демократии проявляются в участии в управлении государством, реализации конституционных свобод (совести, слова, собрания, печати, и т.д.), равенстве возможностей для развития каждого индивидуума. Все эти основные черты демократии воплощаются в голосовании и обычно закреплены в конституции (см. табл. 10).

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

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

Таблица 10

Основные черты демократии

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

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

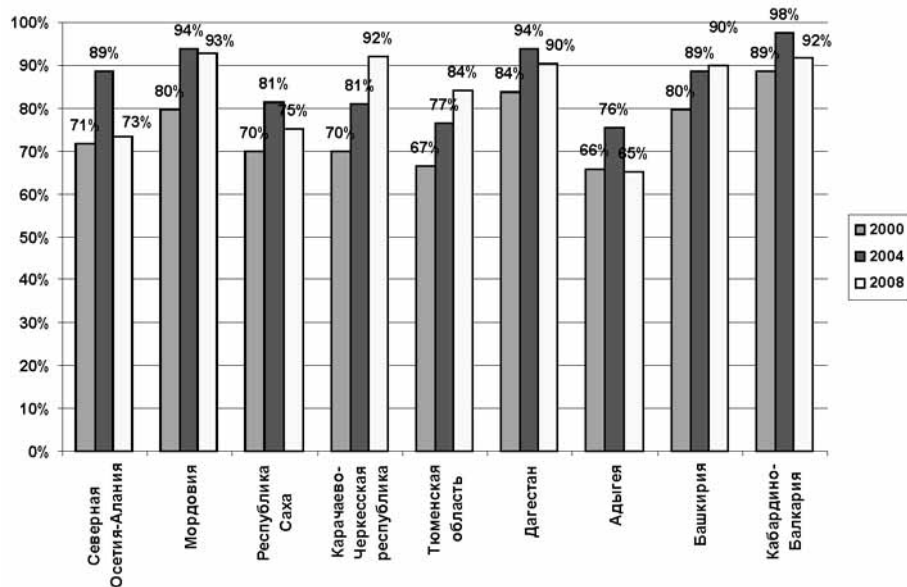


Рис. 7. Рост явки на президентских выборах России в 2000–2008 гг.
Источник: по данным ЦИК РФ

На последних выборах наметилась любопытная тенденция, когда на фактически безальтернативных выборах отмечен рост явки избирателей. Общероссийская явка выросла с 64 до 70%, при этом уровень явки в республиках остался на уровне 2004 года (порядка 80%), а наибольший вклад в рост явки внесли российские регионы (области), в которых явка с 2004 по 2008 г. выросла с 61 до 67% (см. рис. 5).

Таблица 11

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

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

Источник: по данным ЦИК РФ

«Локомотивами роста» явки стали уже другие регионы (см. табл. 11). Движение началось от «периферии» к центру. Значительное число регионов смогло существенно (на 10 и более процентов) увеличить явку избирателей на выборы президента.

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

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

Обращает на себя внимание тот факт, что регионы как бы соревнуются друг с другом в увеличении явки избирателей 60%, 70%, 80%, 90, 100% (см. рис. 8 и 9). Особенно ярко это проявляется в ходе президентских выборов в нашей стране (см. рис. 10 и 11). Любопытно отметить, что в странах Центральной и Восточной Европы такие явления не наблюдаются (см., напр., рис. 12).

Означает ли это, что высокая явка избирателей в российском регионе будет становиться своеобразным сигналом?

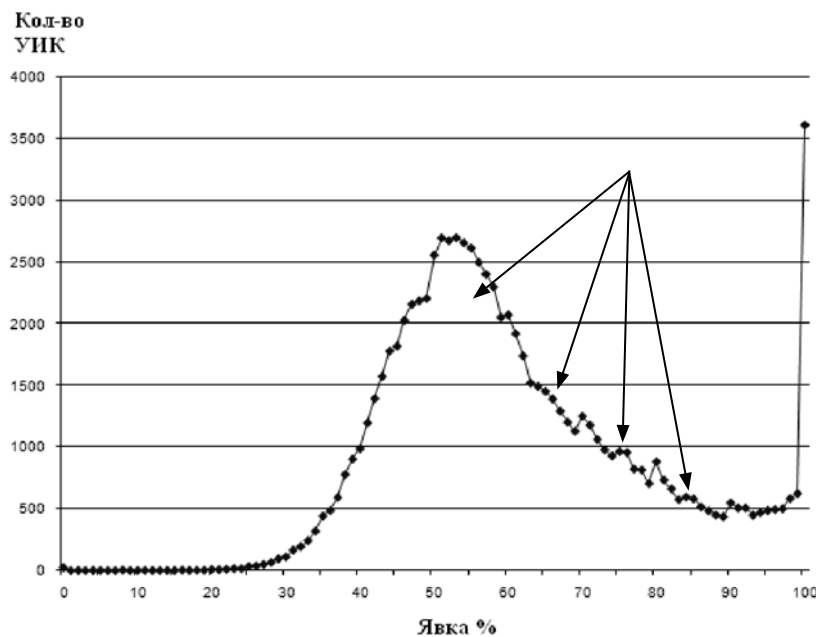


Рис. 8. Распределение участковых комиссий по явке избирателей на выборах в Государственную Думу России в 2003 г.

Источник: основано на данных cikrf.ru

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

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

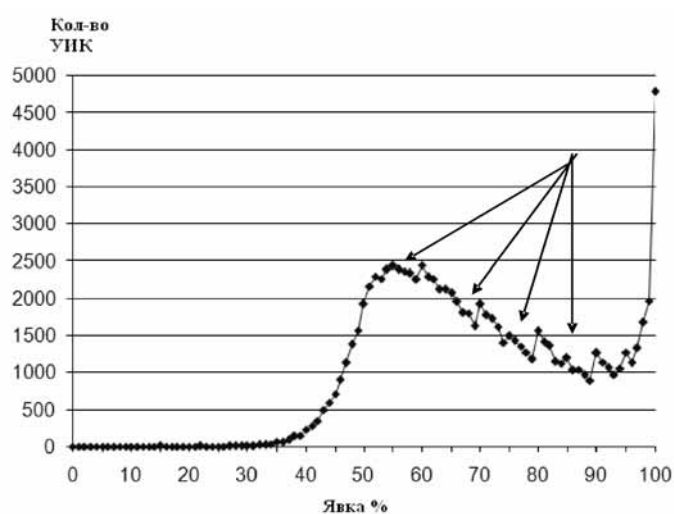


Рис. 9. Распределение участковых комиссий по явке избирателей на выборах в Государственную Думу России в 2007 г.

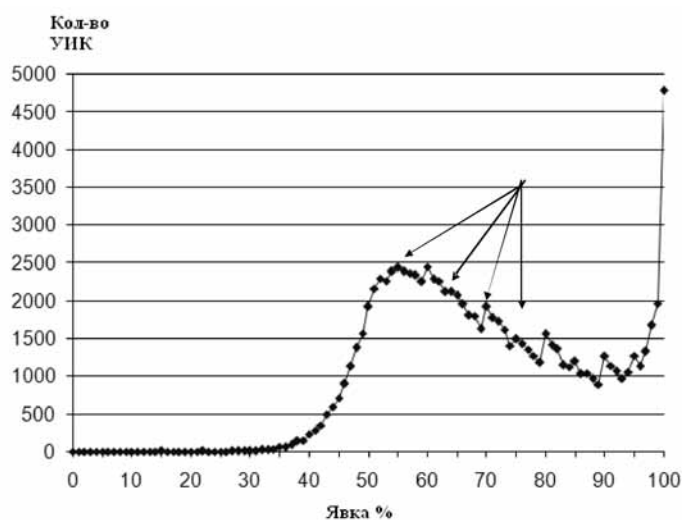


Рис. 10. Распределение участковых комиссий по явке избирателей на выборах президента России в 2004 году
Рассчитано по данным ЦИК РФ (<http://www.cikrf.ru>)

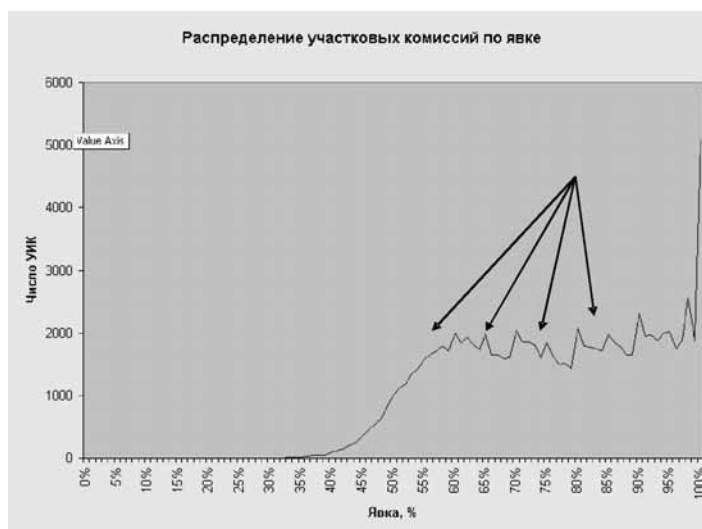


Рис. 11. Распределение участковых комиссий по явке избирателей на выборах президента России в 2008 году
Рассчитано по данным ЦИК РФ / (<http://www.cikrf.ru>)

В условиях укрепления вертикали власти это становится важным фактором получения прямых и косвенных благ. Прямые заключаются в сохранении и укреплении власти — в результате большинство губернаторов сохраняют свои места, доходы и привилегии. В результате выборы перестают быть механизмом контроля граждан за деятельностью властей, превращаясь в механизм контроля государства за деятельностью региональных и местных бюрократов и общества в целом. Отсюда падение интереса у граждан к формальным демократическим институтам вообще и к выборам в частности.

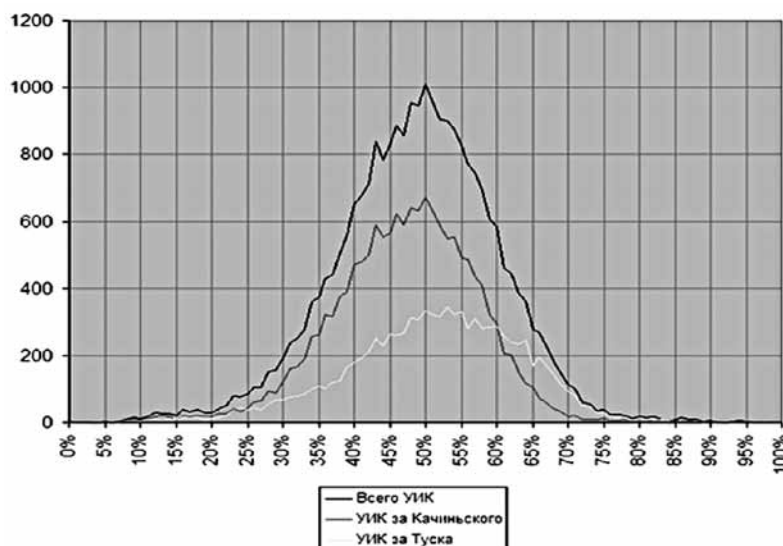


Рис. 12. Распределение УИК по явке в Польше, 2005
Источник: <http://podmoskovnik.livejournal.com/>

Важными экономическими факторами, определяющими административный ресурс, являются финансовое благополучие региона, уровень государственного сектора, а также связь с местными олигархами. Чем выше финансовое благополучие социальные выплаты, чем лучше обеспечены бюджетные расходы собственным налоговым потенциалом, тем больше возможностей у местной власти для переизбрания, тем больше экономических средств оседает в карманах местных предпринимателей. По экономическим показателям регионы России могут быть разделены на регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры. Первые характеризуются более высоким душевым валовым региональным продуктом и высоким соотношением душевых доходов населения и прожиточного минимума (более чем в 2 раза).

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

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

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

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

Установление факта существования политического монополизма, объяснение его основных причин создает предпосылки для преодоления монополизма и развития политической конкуренции. Более того, развитие подлинной демократии может создать предпосылки для выхода из тупика и преодоления эффекта колеи — зависимости от траектории предшествующего развития. Развитие и укрепление свободных институтов свободного общества позволит создать принципиально новую институциональную среду российского бизнеса. А она, в свою очередь, создаст предпосылки для ускорения экономического и социального развития. Только в этом случае нам, наконец, удастся преодолеть инерционное развитие по накатанной колее.

ЛИТЕРАТУРА

- Бородкин Л.И.* (2003). «Порядок из хаоса»: концепции синергетики в методологии исторических исследований // Новая и новейшая история. № 2. 98–118.
- Лившиц В.Н.* (2009). О методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов. М.: Институт экономики РАН.
- Норт Д.* (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».
- Нуреев Р.М.* (2009). Россия: особенности институционального развития. М. Норма.
- Нуреев Р.М.* (2001). Экономические субъекты постсоветской России // Мир России. № 3.
- Нуреев Р.М. и Латов Ю.В.* (2007). Институционализм в новой экономической истории. Институциональная экономика. Учебник. М.: ИНФРА-М, 256–289.
- Arthur, W. Brian* (1990). Positive Feedbacks in the Economy // Scientific American, Vol. 262, February, 92–99.
- David, Paul A.* (1985). Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review, Vol. 75, № 2.
- David, P.* (1994). Why are institutions the «carriers of history»? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions // Structural Change and Economic Dynamics, Vol. 5, № 2.
- Fogel, R.* (1964). Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History. John Hopkins University Press.
- Liebowitz, S.J. and Margolis, S.E.* (2000). Winners, Losers and Microsoft. Oakland: The Independent Institute.
- Madison, J.* (1788). Federalist, no. 51, 347–353, 6 Feb.
- Margolis, S.E. and Liebowitz, S.J.* (1998). Path Dependence // The New Palgrave Dictionary of Economics and Law, Ed. by P. Newman. L.: Macmillan.
- Nureev, R. and Shulgin, S.* (2009). Focal points on Russian federal elections. Report for Annual Public Choice Society meeting. Las Vegas, March.
- Puffert, Douglas J.* (2003). Path Dependence, Network Form and Technological Change // History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change. Ed. by W. Sundstrom, T. Guinnane, and W. Whatley. Stanford: Stanford University Press (http://www.vwl.uni-muenchen.de/ls_komlos/nettech1.pdf).
- <http://www.kolokol.ru/Economy/m.66273.html>

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: TERRA INCOGNITA ИЛИ TERRA FICTA?

ГАРЕЕВ ТИМУР РУСТАМОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный университет
им. И. Канта, г. Калининград
Электронный адрес: tgareev@gmail.com

В основу статьи положен вопрос о правомерности использования понятия региональный институционализм для характеристики особого направления в социально-экономических науках. Данная область затрагивается в работах по регионалистике и мезоэкономике, но не столь отчетливо, чтобы определить, является ли она «областью непознанной» или «областью мнимой». Рассматривается субрегиональный уровень региональных исследований с его объектом — локальными экономическими системами, — для того, чтобы оценить степень влияния институциональных (шире гетеродоксальных) подходов на его развитие, и наоборот. Высказывается гипотеза, что данное направление из-за мультидисциплинарности и сложности является скорее областью «непознанной», но представляющей значительный интерес.

JEL: B52; R12; P49;

Ключевые слова: регион, институт, мезоэкономика, локальная экономическая система, нечеткие концепции, кумулятивная причинность

In the paper we consider the notion of regional institutional studies («regional institutionalism») as a special dimension in social and economic research. This study area is touched in such disciplines as regional science and mesoeconomics. But not that intensive to be sure if this area is «terra incognita» or «terra ficta» of institutional studies. We focus on studies of local economic systems to see influence of institutional (and, broadly, heterodox) thinking. We believe that «regional institutionalism» is rather «terra incognita» due to high complexity of its main object.

Keywords: region, institution, mesoeconomics, local economic systems, fuzzy concepts, cumulative causation

ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ: ГДЕ «ПЕРЕСЕКАЮТСЯ» РЕГИОНЫ И ИНСТИТУТЫ?

Проблема уровней (*scales*) анализа традиционно волновала региональных исследователей, к которым условно можно отнести представителей экономической географии и региональной экономики (по сути, иерархическая логика уровней анализа заложена в само существование региональной науки как самостоятельной области исследований).

Региональная экономика наряду с экономикой отраслевых рынков тесно ассоциируется с мезоуровнем экономического анализа. Для характеристики данного направления иногда используется термин «мезоэкономика».

Так, Л. Марков и М. Ягольницер замечают, что «особое место в мезоэкономике — разделе экономической науки, связанный с изучением ... промежуточных, стоящих между микро- и макроэкономикой, систем национального хозяйства — отводится изучению проблем региональной экономики» (2008, 19).

Можно утверждать, что региональная экономика и экономическая география традиционно находились на периферии экономической науки в целом. Упрощенное объяснение этой ситуации заключается в том, что экономика мейнстрима традиционно фокусируется на анализе экономических систем на микро- и макроуровнях и игнорирует мезоуровень, а экономическая география — наоборот (*Ettlinger* 2007).

Вероятно, самыми фундаментальными достижениями традиционной экономики в области изучения мезоэкономических систем стали теории оптимального размещения, а также разработки моделей «затраты–выпуск» (межотраслевых балансов). Однако даже огромного влияния данных моделей оказалось недостаточно для того, чтобы поставить мезоэкономику в один ряд с неоклассическим тандемом «микроэкономика–макроэкономика». Одной из показательных попыток сформулировать неоклассический подход к мезоэкономике является, например, монография «*Mesoeconomics: a micro-macro analysis*» (*Yew-Kwang Ng* 1986), в которой модели основаны на понятии репрезентативной фирмы.

Сложившаяся ситуация удивительна еще и тем, что проблема понимания мезоэкономических систем и управления ими вызывает огромный практический интерес на уровне региональных сообществ.

Поэтому на мезоуровень экономического анализа обратили внимание представители гетеродоксальных экономических направлений (в первую очередь, представители институционально-эволюционной парадигмы)¹. С другой стороны, среди исследователей, работающих в рамках смежных с экономикой дисциплин (например, экономгеографов и экономсоциологов), наблюдается повышенный интерес к институциональным направлениям в экономике² (о междисциплинарном характере исследования мезоэкономических систем, например, *Гареев* 2010).

На наш взгляд, центральная проблема, интересующая исследователей двух встречных направлений — условно регионалистов и институционалистов, — заключается в следующем: «как связаны между собой организационная модель (структура) мезоэкономической системы и характеристики институционального пространства?» (*Марков* и др. 2009, 6).

На наш взгляд, институционализм (в широком смысле) как направление в рамках экономической науки³, которое исследует отношения концепций института (институции) и экономической системы для понимания социальной действительности, должен находить отражение на различных уровнях агрегирования. Тем не менее, институционализм на субрегиональном уровне, или институциональный подход к исследованию мезоэкономических систем, пока не сформировался как четко очерченная исследовательская область (*Amin* 1999; *Legendijk, Cornford* 2000).

В прорисовку данного направления значительный вклад внесли отечественные ученые (*Львов* 2001; *Клейнер* 2001; 2003; *Нуреев* 2006; 2009; *Попов* 2007; *Марков, Ягольницер* 2008, и др.). Так, в знаковой монографии отмечается, что «системный подход к анализу экономики предусматривает многоуровневую стратификацию хозяйственного пространства» (*Клейнер* 2001, 6). Принципиальный подход к моделированию развития экономических систем предложен Е.В. Поповым и Д.С. Дорошенко, которые для данного направления предлагают использовать неологизм — эволюционная региономика⁴. Уральские исследователи рассмотрели влияние институциональ-

¹ По мнению Г. Грабера, внимание к мезоуровню анализа в рамках экономической науки привлекли именно представители гетеродоксальных подходов (старая институциональная школа, эволюционная экономика, политическая экономика и другие) (*Ettlinger* 2007).

² В первую очередь, речь идет о течениях, не связанных с «экономическим империализмом», по отношению к которому многие «неэкономисты» могут быть настроены критически.

³ О современном состоянии дискуссии в отечественной науке см.: (*Московский* 2009; *Попов, Сергеев* 2010). А. Московский (2009) предостерегает от излишнего расширения границ институционализма (кстати, утверждая, что эта проблема касается в основном отечественных исследователей).

⁴ «Это научное направление эволюционной экономики, изучающее закономерности функционирования

ных факторов (оцененных социологическими методами) на степень неопределенности региональной экономической системы, а также действия подсистемы управления. Сибирские исследователи с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа попытались оценить связь институциональной среды (которая также оценивалась на основе социологических обследований) и характеристик мезоэкономических систем (Марков и др. 2009). В работах под руководством Р.М. Нуреева также предложен ряд методов идентификации формальных и неформальных правил, влияющих на экономические системы различного уровня агрегирования (2001).

На сегодняшний момент ситуация с развитием данного междисциплинарного направления, на наш взгляд, может быть выражена «формулой Клейнера»: «Фактически изучение мезоэкономических структур эквивалентно изучению институтов... Мезоэкономика — естественное поле формирования и действия экономических институтов» (Клейнер 2003. С. 16).

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТОВ НА МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Применение институциональных концепций на субрегиональном уровне осложнено⁵: во-первых, мультидисциплинарностью (экономика, экономические социология и география, влияние эволюционного подхода и системной парадигмы), а во-вторых, пересечением сложных категорий, которые имеют множество интерпретаций, даже взятые в отдельности (регион, институт, группа, развитие, пространство и т.д.).

Результатом такой аналитической сложности стали тяготение к индуктивным методам исследования, размытость концепций и объекта исследования.

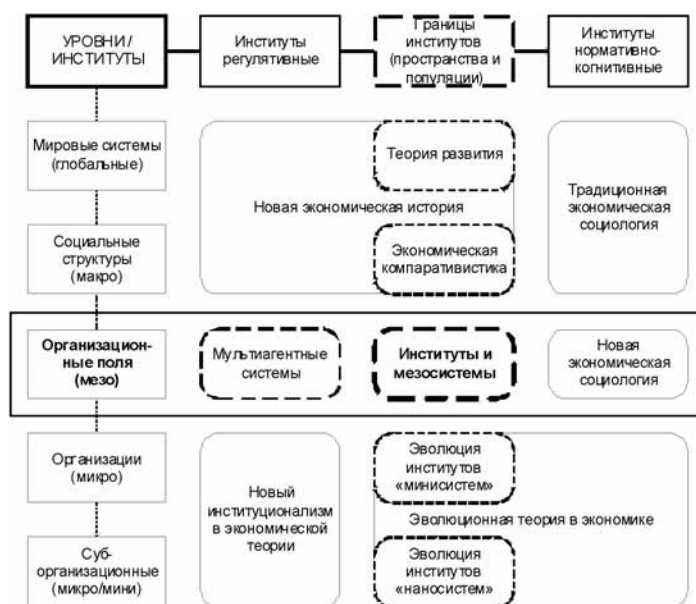


Рис. 1. Распределение теорий по уровням и институтам
Источник: адаптировано из (Гареев, 2010)

Нами предлагается следующая схема распределения теорий по уровням агрегирования и типам институтов (см. рис. 1). Центральное направление, которое находится на мезоуровне агрегирования, пока только намечено. Какое бы название ни закрепилось у данного направления, его предмет и объект — институциональное развитие мезоэкономических систем.

региональной социоэкономической системы с позиции современного (синергетического) эволюционизма» (Попов 2007, 387).

⁵ В первую очередь, речь идет о течениях, не связанных с «экономическим империализмом», по отношению к которому многие «неэкономисты» могут быть настроены критически.

Здесь важно подчеркнуть (принимая во внимание «формулу Клейнера»), что понятия «региональной» и «мезо» системы далеко не тождественны. В региональной экономике выделяется, как минимум, три проекции мезоэкономических систем:

- ◆ регион является территориально-социальной средой развития субрегиональных (мезоэкономических) систем;
- ◆ регион является целостным объектом мезоуровня для сравнения с другими такими объектами в рамках макроструктуры;
- ◆ мезоэкономические (над-, суб- и внерегиональные) структуры носят отраслевой характер.

Нас в основном интересует именно первая проекция, хотя само понятие мезоэкономической системы в данной проекции не является четким⁶ (см. рис. 2).

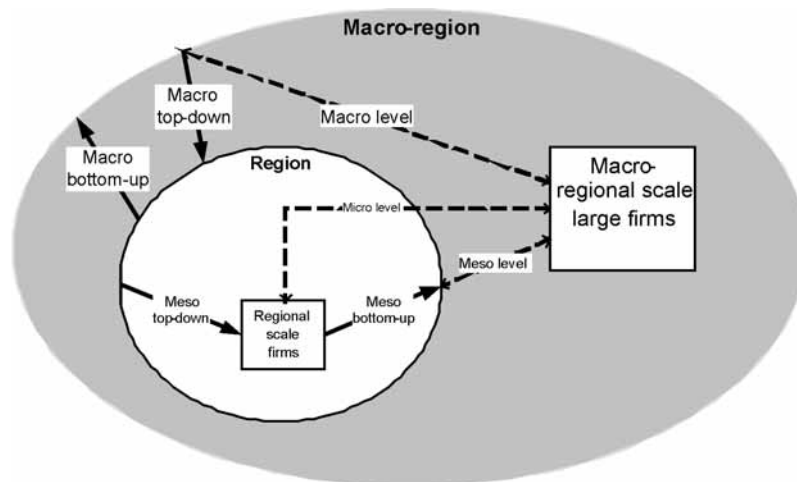


Рис. 2. Некоторые аналитические проекции мезоуровня
Источник: материалы автора

Таким образом, мы имеем дело с несколькими концепциями, которые можно охарактеризовать как «нечеткие» — регион, институт, мезо. С точки зрения логики, пересечение нечетких концепций будет давать нечеткую область исследований — это является проблемным моментом с точки зрения методологии.

Тем не менее, мезоэкономические системы будут притягивать интерес гетеродоксально мыслящих исследователей. Причин этому, на наш взгляд, можно выделить несколько.

Во-первых, понятие «мезо» и понятие «институт» помогают друг другу обрести большую выразительность и четкость (если мы принимаем «формулу Клейнера»). Предположительно, разнообразие мезоэкономических систем может объясняться разнообразием институтов (если мы принимаем методологические принципы институционализма, сформулированные В.Г. Гребенниковым и Д.С. Львовым⁷, и в первую очередь, принцип несводимости, который противостоит технократической редукции).

Во-вторых, выделение ареала действия института (локализация носителей института) может являться признаком существования мезоэкономической системы, а также границей локальности (зоны, района, региона).

⁶ В известной статье Э. Маркузен (Markusen 1999) вводит понятие нечетких концепций (*fuzzy concepts*).

⁷ Если следовать методологии институциональной теории, предложенной В.Г. Гребенниковым, то область региональных (и субрегиональных) исследований должна находиться под мощным влиянием институционализма. Напомним, что выделяются принципы институциональной методологии: институтоцентризма; несводимости; коллективизма; единства и историзма. Напомним, что институт в научном смысле определяется как действующая рефлексивная норма. Социальная система — это институционально упорядоченная совместная деятельность (Львов 2001, 37–38).

В-третьих, сравнение жизнеспособности (конкурентоспособности) регионов все чаще происходит на уровне мезоэкономических систем (а экономическая история, как конкуренция регионов, все больше рассматривается как эволюция конкурирующих институтов)⁸.

В-четвертых, несмотря на концептуальную и аналитическую сложность, проекции мезоэкономических систем, как правило, доступны эмпирическому наблюдению.

В-пятых, на мезоуровне происходит взаимообогащение экономической теории, экономической географии и экономической социологии, а также политической регионалистики и теории управления.

По нашему убеждению, сформированному на основе работ представителей эволюционной школы — институты формируют как понятие социальной группы, так и понятие экономической системы. Данные аналитические проекции пересекаются не только на микро-, но и на мезоуровне (например, если речь идет об организационных полях, сетях в экономической социологии или региональных кластерах в экономической географии).

ИНСТИТУТЫ В РЕГИОНАЛЬНОЙ НАУКЕ: ДИСКУССИЯ «О НЕЧЕТКИХ КОНЦЕПЦИЯХ»

Как отмечалось, мезоэкономические системы описываются концепциями, которые обильно заимствуются из гетеродоксальных направлений. Например, А. Лагендик предложил схему связи теорий и типов мезоэкономических систем, сгруппированных под общей маркой «территориальных инновационных моделей» (ТИМ).

В целом развитие мезоэкономических систем отражает «сдвиг интереса от пространственных и экономических противоречий и классовой борьбы к конкурентоспособности, основанной на знании, и смежным подходам, уделяющим повышенное внимание социальным и институциональным основам «экономики»» (Lagendijk 2003, 722; пер. — Т. Г.).

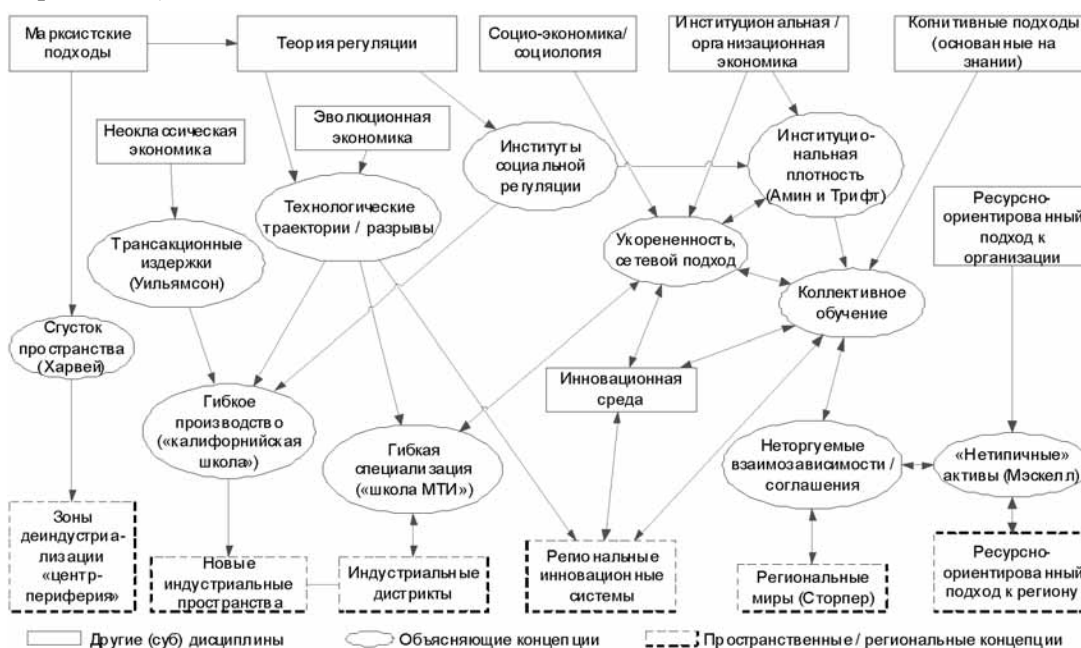


Рис. 3. Семейство «территориальных инновационных моделей»

⁸ Например, предпринимаются активные попытки сравнения конкурентоспособности современных глобальных экономических систем на уровне мезоэкономических систем (правда, третьего типа в принятой нами типологии) (Дементьев 2002).

ТИМ является обобщением для моделей регионального [инновационного] развития, «в которых локальная институциональная динамика играет значительную роль» (Moulaert, Sekia 2003, 291).

Принимая во внимание условность классификации А. Лагендийка, можно обратить внимание, что у большинства современных концепций операционального уровня просматриваются корни в институциональной экономической теории и смежных дисциплинах.

Важно отметить, что ТИМ развиваются с конца 80-х годов, поэтому их исследователей интересуют инновационные типы систем⁹ и эндогенные источники конкурентоспособности¹⁰. Среди институциональных факторов эндогенного [инновационного] развития в моделях чаще всего используются понятия *кооперации* и *партнерства* [доверия] (Moulaert, Sekia 2003, 291).

При этом зачастую преобладает технократический взгляд на инновации (что ослабляет принцип несводимости, согласно которому необходим равноправный учет технологических и институциональных факторов в развитии экономических систем). Такие модели часто критикуются за экономический детерминизм и стремление «быстро создать теорию» (Markusen 1999).

Схема ТИМ отражает большое разнообразие и известную эклектичность в понятийном аппарате для описания мезоэкономических систем. Важно подчеркнуть, что проникновение гетеродоксального тезауруса в региональную науку многие связали с «культурным и институциональным поворотом» (Barnett 1998; Amin 1999; Lagendijk 2003, 723)¹¹.

Не случайно статья А. Лагендийка стала одним из откликов на широко обсуждаемую статью Э. Маркузен о нечетких концепциях (*fuzzy concepts*) в пространственной науке (Markusen 1999)¹². Напомним, что в качестве характерных примеров таких концепций в оригинальной работе Э. Маркузен рассматриваются «гибкая специализация», «мировые города» и «конкурентная кооперация» (и содержится критика относительно концепции «обучающихся регионов»).

Суть критики со стороны Э. Маркузен заключается в том, что в региональных исследованиях стали использоваться трудно идентифицируемые понятия, что приводит к злоупотреблению методом ситуационного анализа (описанием ситуаций), к недоиспользованию специфицированных понятий (например, понятия агломерации), а также количественных методов (Markusen 1999).

В известном смысле получается, что источником «нечеткости» в региональной науке является влияние направления, которое оппоненты Э. Маркузен (Lagendijk 2003; Peck 2003) характеризуют как «культурный» и «институциональный» поворот в региональной науке.

Тем не менее, сказанное не означает, что Э. Маркузен критикует институциональное влияние. Напротив, распространение «нечетких» концепций в региональных исследованиях она связывает с «акцентом скорее на процесс, чем на институты и поведение» (Markusen 1999, 870. — Т.Г.). Ее критику вызывает сдвиг исследований от агентов, организаций, социальных групп и структур, в которых они действуют, к про-

⁹ «Инновационный дискурс» также вносит свой вклад в увеличение терминологического разнообразия.

¹⁰ Концептуальный переход от экзогенных к эндогенным источникам конкурентоспособности часто характеризуется как переход от «нисходящей» к «восходящей» модели развития (*bottom-up development*).

¹¹ По иронии, Э. Маркузен (1999) протестует против процесса размывания дисциплинарных стандартов региональной науки и призывает вернуться к анализу акторов и институтов. Другие же авторы связывают критикуемый ей процесс «размывания стандартов» с влиянием институционального направления.

¹² Подробнее см. дискуссионный форум SECONS: <http://www.giub.uni-bonn.de/grabher/>.

цессам, которым приписывается функция агентов (это достигается использованием «процессного» языка).

Э. Маркузен подчеркивает, что «абстракции такого рода иногда обосновываются ссылкой на институты и культуры как «дополнительные обстоятельства» (*contingencies*) и выведением их за границы анализа... Но хорошая теория должна включать вместе процесс и институты, вместе структуру и агентские отношения (*agency*). Если активность государства, связанная со сложной политикой межведомственной конкуренцией, является центральной для эволюции регионов, она должна быть встроена в наши теории» (*Markusen 1999, 871*).

В ответ на критику А. Лагендик отмечает, что появление новых концепций, которые имеют признаки «нечетких», дает возможность применять отношенческий анализ (*relational analysis*) для их уточнения и, в конечном итоге, для улучшения взаимного перехода от абстрактного к конкретному и обратно (*Lagendijk 2003, 723*). Такой отношенческий подход предполагает, что концепции являются не столько достижением авторов, сколько результатом их отбора и уточнения в процессе интерпретации. При этом признается множество взаимных пересечений и тавтологии (*circularity*) при формировании концепций.

К примеру, М. Сторпер вводит понятие региональный мир (*regional world*), чтобы подчеркнуть важность «неторгуемых», неявных, социальных измерений в противовес материальному подходу к экономическим связям.

Напротив, Дж. Пэк считает «скользким» (*slippery*) использование концепции «института» в экономической географии. В частности, он считает, что ранние концепции регуляционистов, основанные на макро-мезоподходе, в региональной науке трансформировались в микро-мезоподход к конкурентоспособности.

Эта известная дискуссия регионалистов напоминает дебаты, идущие между представителями ортодоксального и гетеродоксального направлений в экономике. В экономике «институциональные» концепции, не интегрированные в формализованную модель, также рассматриваются в качестве «нечетких». Важность институтов (институций) признают практически все, однако оценки в степени «четкости», и как следствие, удовлетворительной формализации демонстрируют изрядную расхожимость (*Гареев 2009*).

В рамках экономической географии похожая дискуссия разворачивается вокруг понятия «нечеткости» новых концепций пространственной экономики. Однако не следует забывать, что само понятие региона остается одним из самых многозначных и дискуссионных (*Гранберг 2004*).

Показательна также дискуссия о типологии и конкурентоспособности региональных систем через призму понятия кластера (*Markusen 1996; Марков, Ягольницер 2008; Марков и др., 2009*)¹³. Так, у М. Портера «конкурентоспособность» используется для связи множества уровней анализа: фирм, отраслей, кластеров, стран. В этой связи Мартин и Санлей ставят вопрос: насколько вся сложность экономических, социальных, институциональных факторов и процессов, объясняющих динамику кластеров, может быть сведена к концепции «конкурентоспособности»? (*Martin, Sunley 2003, 14*)

Такая же проблема редукции и возможного искажения заимствованных концепций отмечается в экономической социологии: региональные исследователи слишком быстро интерпретировали «социальные» понятия (сетей, укорененности) в терминах пространственных аналогий (*social to spatial*).

¹³Об исследовании понятия кластера как гибридного механизма координации с позиции НИЭТ см.: (*Шаститко 2010*).

ПРЕДПОСЫЛКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОВОРОТА В РЕГИОНАЛЬНОЙ НАУКЕ

По мнению А. Амина, предпосылками «институционального поворота» в региональной науке являются признание влияния экономической социологии (укорененность экономического действия), когнитивной психологии (различные отношения субъект–институт задают разные режимы координации) и непосредственно «старого» институционализма («институты важны») на экономическую деятельность (*Amin* 1999, 365).

Отличительными особенностями институционального подхода к проблемам регионального развития являются ориентация на групповые методы поддержки в противовес индивидуальным, ориентация на переговорный процесс и достижение долгосрочных соглашений, стимулирование различных гибридных форм координации (выходящих за рамки чисто рыночных и государственных институтов), повышение разнообразия, учет локального контекста и зависимости от пройденного пути (*Amin* 1999).

Основными трудностями на пути современных институциональных концепций регионального развития, как часто бывало с более ранними концепциями доминирования (например, Ф. Перру), являются проблема перехода в практическую плоскость, многообразие заимствованных или сконструированных концепций и их редукция во множестве интерпретаций (*Legendijk* 2003).

Для нашего исследования в данной дискуссии важен следующий вывод: взаимное переплетение взглядов свидетельствует о том, что понятие институтов важно для развития региональной науки. Не случайно доклад о мировом развитии 2009 года, предлагающий новый взгляд на экономическую географию, ставит институты на первое место среди трех компонентов успешной пространственной интеграции — институтов, инфраструктуры и интервенций (*World bank* 2009).

В ряде недавних работ предпринимались любопытные попытки на основе междисциплинарного статистического анализа количественно оценить воздействие качества институтов на экономические показатели на макроуровне, а также сравнить важность влияния географических и институциональных факторов (сведенных к правам собственности и верховенству закона) на экономику различных стран (*Acemoglu et al.* 2002; *Rodrik et al.* 2002).

Дискуссии же по вопросу правомерности использования той или иной основы для выделения институтов во многом напоминают полемику, которая происходит вокруг концепции институтов в рамках экономической науки в целом.

Однако на более ранних этапах гетеродоксальные направления (в том числе институционализм) в экономической науке концептуально также заимствовали у региональных исследований. Вспомнив, что на мезоуровень обратили внимание представители гетеродоксального направления, еще раз выделим его основные принципы в трактовке О'Хары (2009): историчности (зависимости от пройденного пути); круговой и кумулятивной причинности (источника неравновесного развития); неоднородности агентов (разнообразия); неравномерного развития.

Можно обратить внимание, что они дополняют принципы В. Гребенникова в части учета эволюционного характера развития (*Львов* 2001). В данном списке особое внимание привлекает понятие *кумулятивной причинности*, так как кумулятивная причинность является одним из важнейших понятий именно в региональной экономике (*Berger* 2008) (см. рис. 4).

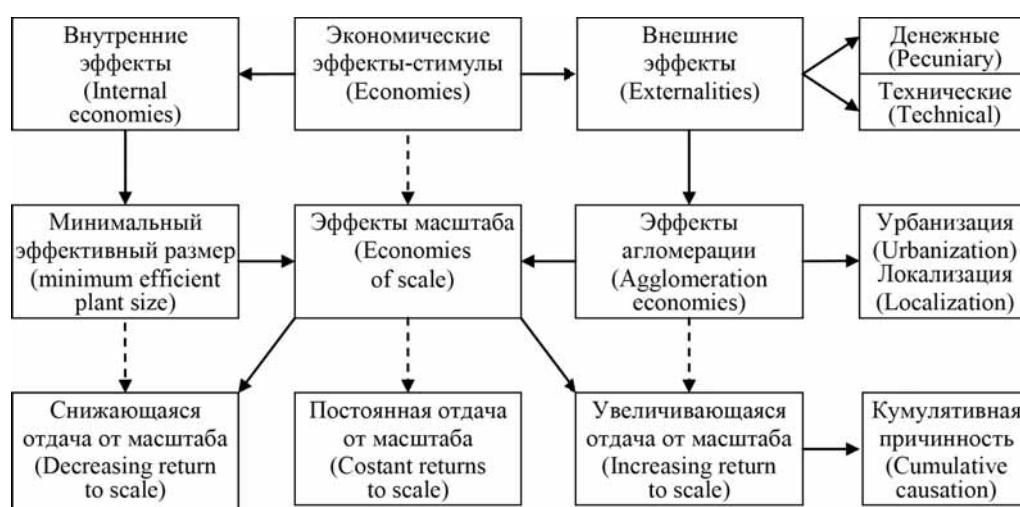


Рис. 4. Связь «внешних эффектов» и кумулятивной причинности в региональной науке

Источник: материалы автора

На наш взгляд, понятие кумулятивной причинности ранее заимствовано институциональным направлением в региональной экономике в результате эмпирических наблюдений за распространением хозяйственной деятельности в пространстве (т.е. в результате индуктивного подхода).

Принцип круговой и кумулятивной причинности разработали Г. Мюрдаль и Н. Калдор, а также сторонники теории кругооборота, предложенной Марксом и французской школой. В теории круговой причинности исследуется открытая система с переменными и коэффициентами связи, меняющимися со временем. Определить природу взаимодействий и переменных можно, изучая исторические и институциональные условия (О'Хара 2009, 43).

П. Кругман в духе неоклассики решил проблему кумулятивной причинности путем введения в модель «возрастающей отдачи от масштаба» (*increasing returns*). Однако по этому поводу можно сделать несколько замечаний.

Во-первых, сам П. Кругман, подчеркивает, что его модели находились под мощным влиянием ранних теорий развития, которые лежат в рамках институциональной традиции (например, идеи А. Хиршмана).

Во-вторых, концепция возрастающей отдачи от масштаба сама по себе является достаточно сложной, и ее можно интерпретировать в терминах институциональной традиции. Например, в терминах зависимости от пройденного пути (Scott 2008).

В-третьих, критика моделей П. Кругмана, с которой он в целом соглашается, связана с недостатком эмпирических исследований.

В то же время именно потребности региональных сообществ заставляют исследователей все больше внимания уделять поиску путей корректной идентификации институтов, влияющих на развитие мезоэкономических систем. Сегодня в среде региональных исследователей основными объектами анализа становятся «локальные экономические взаимосвязанности», самыми популярными репрезентациями которых являются сети и кластеры.

На методологическом уровне только институциональные исследования могут ответить на вопрос, почему мезоэкономические системы переходного периода не принимают «образ и подобие» западных архетипов.

Развитие, разнообразие и конкурентоспособность (в целом эволюция) мезоэкономических систем могут быть объяснены только с включением в анализ концепции института и связанных с ней принципов и подходов.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Можно утверждать, что на протяжении последних двух десятилетий вслед за теориями концентрации и доминирования (неравновесного развития) приходит новая волна «институционализации теорий регионального развития» (Amin 1999). С прежними теориями регионального развития их связывает индуктивный подход, а также общее неприятие постулатов ортодоксии.

Однако влияние институционализма на региональную науку не документируется достаточно выпукло (не говоря уже об обратном влиянии), за исключением нескольких работ (Amin 1999; Legendijk 2000, 2001), которые, скорее, подтверждают общую тенденцию.

Влияние гетеродоксальных теорий пока не привело к формированию четкой мезоэкономической теории, и подвергается довольно жесткой критике за нечеткость концептуализации и редукционизм. Более того, признается, что новые модели в ближайшее время не заменят традиционную политику развития, сформированную на ортодоксальных представлениях. Институциональное влияние пока лишь дополняет традиционный подход в региональной науке и практике. Тем не менее можно показать, что принципы институциональной (гетеродоксальной) методологии совместимы с характеристиками современных объектов региональной науки.

На наш взгляд, региональный институционализм имеет право на существование и может развиваться как мультидисциплинарное направление. Объектом его исследования являются мезоэкономические системы, имеющие экономические, социальные, культурные и пространственные измерения.

Исследователям еще предстоит найти ответы на вопросы о том, как:

- ◆ идентифицировать на региональном уровне релевантные институты;
- ◆ идентифицировать релевантные мезоэкономические системы;
- ◆ установить связь и влияние институтов на характеристики системы;
- ◆ установить обратное влияние систем на эволюцию институтов;
- ◆ разработать методы прогнозирования изменения мезоэкономических систем под воздействием институциональных изменений.

Способность осуществить задуманное может помочь региональным исследователям и практикам избежать многих институциональных ловушек, поджидающих регионы на пути модернизации.

ЛИТЕРАТУРА

Гаджиев Ю.А. (2009). Зарубежные теории регионального экономического роста и развития // Экономика региона. № 2.

Гареев Т.Р. (2010). Институты и экономическое развитие на субрегиональном (мезо) уровне // Общественные науки и современность. № 5 (в печати).

Гареев Т.Р. (2009). Экономическое зонирование: классические и институциональные аспекты развития (на примере ОЭЗ в Калининградской области) // TERRA ECONOMICUS. Том 7. № 3.

Гранберг А.Г. (2004). Основы региональной экономики. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Дементьев В.Е. (2002). Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория // Российский экономический журнал. № 4.

- Дорошенко С.В., Попов Е.В.* (2002). Об эволюционной региономике // Экономическая наука современной России. 2002. № 1.
- Клейнер Г.Б.* (ред.) (2001). Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. М.: Наука.
- Клейнер Г.Б.* (2003). Мезоэкономические проблемы российской экономики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 1. № 2.
- Левин С.Н.* (2007). Формирование конституционных правил в экономике России. — Кемерово: Кузбассвуиздат.
- Лексин В.Н.* (2009). К методологии исследования и регулирования процессов регионального развития // Регион: экономика и социология. № 3.
- Марков Л.С., Ягольницер М.А.* (2008). Мезоэкономические системы: проблемы типологии // Регион: экономика и социология. № 1.
- Марков Л.С., Ягольницер М.А., Маркова В.М., Теплова И.Г.* (2009). Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных мезоэкономических систем // Регион: экономика и социология. № 3.
- Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. (2001). М.: Наука.
- Московский А.* (2009). Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики // Вопросы экономики. № 3.
- Нуреев Р.М.* (ред.) Постсоветский институционализм-2006: Власть и бизнес. Ростов-на-Дону: Наука Пресс. 2006.
- Нуреев Р.М.* (2009). Регионалистика: резервы институционального подхода // TERRA ECONOMICUS. Т. 7. № 2.
- О'Хара Ф.* (2009). Современные принципы неортодоксальной политической экономии // Вопросы экономики. № 12.
- Попов Е.В.* (2007). Эволюция институтов миниэкономики. М.: Наука.
- Попов Е., Сергеев А.* (2010). Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. № 2.
- Ходжсон Дж.* (2003). Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело.
- Шаститко А.Е.* (2009). Кластеры как форма пространственной организации экономической деятельности: теория вопроса и эмпирические наблюдения // Балтийский регион. № 2.
- Amin, A.* (1999). An Institutional Perspective on Regional Economic Development // International Journal of Urban and Regional Research. № 23: no. 2.
- Barnett, C.* (1998). The cultural turn: fashion or progress in human geography? // Antipode. № 30.
- Berger, S.* (2008). Circular Cumulative Causation (CCC) à la Myrdal and Kapp — Political Institutionalism for Minimizing Social Costs // Journal of economic issues. Vol. XLII. № 2.
- Ettlinger, N.* (2007). Unchaining the Micro // SECONS Discussion Forum Contribution. № 11.
- Lagendijk, A., Cornford, J.* (2000). Regional institutions and knowledge: tracking new forms of regional development policy // Geoforum. № 31.
- Lagendijk, A.* (2003). Towards Conceptual Quality in Regional Studies: The Need for Subtle Critique — A Response to Markusen // Regional Studies. Vol. 37 (6–7).
- Markusen, A.* (1999). Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigour and policy relevance in critical regional studies // Regional Studies. Vol. 33(9).
- Markusen, A.* (1996). Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts // Economic Geography. Vol. 72 (3).
- Martin, R., Sunley, P.* (2003). Deconstructing clusters: chaotic concepts or policy panacea? // Journal of Economic Geography. № 3.
- Moulaert, F., Sekia, F.* (2003). Territorial innovation models: a critical survey // Regional Studies. Vol. 37(3).
- Peck, J. Fuzzy.* (2003). Old World: A Response to Markusen // Regional Studies. Vol. 37(6–7).
- World Bank. (2009). Reshaping economic geography: World development report. Quebec World.
- Yew-Kwang Ng.* (1986), Meso-economics: A Micro-Macro Analysis, St. Martin's Press, New York.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОГО ФАКТОРА¹

ЛИТВИНЦЕВА ГАЛИНА ПАВЛОВНА,

доктор экономических наук, профессор,
Новосибирский государственный технический университет
Электронный адрес: litvintseva-g@mail.ru

СТУКАЛЕНКО ЕЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА,

старший преподаватель кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный технический университет
Электронный адрес: estukalenko@gmail.com

В статье проанализирован уровень дифференциации доходов населения. Рассмотрено влияние социальных институтов на формирование доходов населения в современной России. Исследован вопрос возможности введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов населения в России.

Ключевые слова: коэффициент Джини, социальный институт, минимальная заработная плата, дифференциация доходов, социальные трансферты

The article analyzed the level of incomes differentiation. The influence of social institutions on the formation of incomes in modern Russia is considered. The possibility issue of introduction the progressive tax incomes in Russia is investigated.

Keywords: Gini coefficient, social institution, the minimum wage, incomes differentiation, social transfers

Коды классификатора JEL: B52, J3, O15.

Развитие современной рыночной экономики привело к усилению неравенства денежных доходов населения, в том числе в региональном аспекте. По данным, характеризующим социально-экономическое положение стран «Группы восьми», степень неравенства населения и доля доходов пятой (самой богатой) группы в России больше, чем в других странах, а доля первой, второй и третьей групп меньше². Анализ данных по уровню жизни населения 50-ти стран свидетельствует о том, что более высокий, чем в России, уровень дифференциации денежных доходов наблюдается только в Китае, Турции, на Филиппинах, в Боливии, Бразилии, Мексике, Чили, Нигерии, ЮАР³.

Для решения проблемы неравенства денежных доходов населения требуется вмешательство государства. В связи с этим представляется целесообразным проанализировать результативность социальных институтов в сфере регулирования доходов населения в России.

¹ Исследование проводилось при финансовой поддержке Федерального агентства по науке и инновациям, государственный контракт № 02.740.11.0354.

² См.: «Группа восьми» в цифрах. 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009, 53.

³ См.: Россия и страны мира. 2008 / Росстат. (URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_39/Main.htm) (дата обращения: 11.09.2009).

Информационной базой исследования являлись данные Росстата за 2000–2007 гг.⁴. Расчеты выполнялись в разрезе 78-ми субъектов РФ (без Чеченской Республики и выделения автономных округов) и пяти квинтильных групп населения в каждом из субъектов, т.е. анализировалось 390 групп населения.

Для каждого года анализируемого периода и субъекта РФ рассчитывались среднедушевые месячные денежные доходы для каждой квинтильной группы населения в среднероссийских ценах 2007 г. Для этого денежные доходы населения сначала приводились к ценам 2007 г. при помощи региональных индексов-дефляторов, а затем умножались на паритет покупательной способности рубля (ППСР) в 2007 г. в данном регионе. ППСР — отношение среднероссийской стоимости фиксированного набора товаров и услуг к стоимости этого набора в данном регионе (в среднегодовых ценах).

На втором этапе расчетов анализируемые группы населения сортировались в порядке возрастания среднедушевых доходов, после чего рассчитывались коэффициенты Джини, фондовые коэффициенты и другие, необходимые для анализа по федеральным округам (ФО) и России в целом, показатели. Различаются *региональные квинтильные группы* населения и *общероссийские квинтильные группы*. Региональные группы формируются по уровням доходов граждан регионов, а общероссийские — по уровням доходов граждан всей страны. При сортировке региональных групп населения по возрастанию среднедушевых доходов многие из них перемещаются из своих исходных квинтильных групп в другие группы. Так, 4-е квинтильные группы г. Москвы и Тюменской области попадают в 5-ю квинтильную группу населения РФ, а 2-е квинтильные группы республик Ингушетия, Калмыкия, Тыва, Адыгея, Ивановской области и даже 3-я квинтильная группа населения Ингушетии — в первую группу РФ и т.п. Исследование возможности введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов населения осуществлялось по модифицированной модели Лоренца.

В результате проведенного исследования получены более высокие оценки уровня дифференциации доходов населения, чем представлено в официальных данных Росстата (см. табл. 1). Выявлены следующие тенденции: 1) по мере роста доходов населения растет и неравенство; 2) во всех квинтильных группах населения имело место снижение неравенства внутри группы; 3) чем выше уровень доходов в регионах России, тем выше темп их роста.

Таблица 1

Индексы Джини по региональным квинтильным группам населения России в 2000–2007 гг. (процентов; в среднероссийских ценах 2007 г.)

Группа населения	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Прирост
1-я группа (самая бедная)	12,5	12,5	11,2	10,5	10,2	10,5	8,5	8,0	– 4,5
2-я группа	12,8	12,9	11,5	11,9	12,1	12,2	10,2	10,1	– 2,7
3-я группа	14,6	14,7	13,1	14,5	14,9	15,0	12,6	12,5	– 2,1
4-я группа	18,6	18,3	16,8	19,0	19,4	19,4	16,1	15,8	– 2,8
5-я группа	30,0	29,2	27,0	27,4	27,6	27,0	23,7	22,6	– 7,4
Все население	42,1	42,2	42,0	43,4	43,9	43,8	42,7	43,3	1,2
Оценка Росстата	39,5	39,7	39,7	40,3	40,9	40,9	41,6	42,2	2,7

⁴ См.: Регионы России: Стат. сб. в 2 т. / Госкомстат России. М., 2001; Регионы России: Стат. сб. в 2 т. / Госкомстат России. М., 2002; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / ФСГС. М., 2004; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Росстат. М., 2005; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Росстат. М., 2006; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Росстат. М., 2007; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Росстат. М., 2008.

Рассмотрим влияние социальных институтов на формирование доходов населения в современной России.

Основными институтами, влияющими на первичное распределение, являются минимальная заработная плата (МЗП) и индексация доходов населения. В результате рыночных реформ ликвидировано централизованное регулирование оплаты труда, во внебюджетном секторе экономики решение основных вопросов оплаты труда передано на уровень предприятий, развиваются новые формы денежных доходов населения — доходы от предпринимательской деятельности, от собственности. Однако ведущую роль для большинства россиян продолжает играть оплата труда, составлявшая в 2007 г. чуть больше 70% в структуре денежных доходов населения.

Основной целью установления минимальной заработной платы, как это определено Международной организацией труда (МОТ), должно быть предоставление лицам, работающим по найму, необходимой социальной защиты с позиции прожиточного минимума работника и его семьи. По данным МОТ, минимальная заработная плата применяется как один из инструментов социально-экономической политики более чем в 100 странах мира. Критериями для установления МЗП являются: прожиточный минимум работника и его семьи; соотношение со средней заработной платой в стране; возмещение потерь от инфляции; уровень производительности труда; размер душевого дохода; уровень безработицы среди работников низкой квалификации; размеры социальных пособий, в том числе пенсий.

В течение прошедших 17 лет перестройки экономической системы регулирование заработной платы, в том числе МЗП, оставалось приоритетным направлением государственной политики доходов населения. В 1992 г. введена Единая тарифная сетка (ЕТС) для работников бюджетной сферы, установлен единый уровень минимального размера оплаты труда (МРОТ) для всей страны. В 2003 г. санкционированы региональные МРОТ. Право принимать законы о региональной МЗП получили только те субъекты Российской Федерации, которым не предоставлялись дотации из Федерального фонда финансовой поддержки. Так как 80% субъектов РФ являлись дотационными, региональный МРОТ не имел особого распространения. После 1992 г. ЕТС видоизменялась несколько раз, и в 2006 г. введены такие оклады и межразрядные тарифные коэффициенты, что ставки 15 разрядов (из 18) оказались ниже установленного властями прожиточного минимума (ПМ). В 2007 г. в соответствии с Федеральным законом № 54-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» и другие законодательные акты РФ» повышен минимальный размер оплаты труда и определен новый порядок установления региональных МРОТ. Региональный МРОТ вводится региональным соглашением, заключенным представителями работников, работодателей и органами государственной власти субъекта РФ.

В результате указанных и других мер получены следующие результаты. Абсолютный размер МЗП в РФ характерен для стран с самым низким ее уровнем. Вместе с Россией в эту группу стран (с уровнем МЗП от 30 до 99 долл.) входят страны Азии (Китай, Индия, Пакистан, Индонезия и Казахстан), большинство стран Африки (Египет, Мали, Нигер, Чад, Ангола, Мозамбик, Мадагаскар и др.), отдельные страны Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Уругвай, Эквадор)⁵. Согласно рекомендациям МОТ МЗП должна составлять не ниже 130% от величины прожиточного минимума. Величина прожиточного минимума является уровнем бедности, а доход на уровне 80% прожиточного минимума — критерий нищеты. Представляют интерес расчет и анализ динамики покупательной способности минимальной заработной платы, которая рассчитывается как отношение величины МЗП к величине ПМ (см. рис. 1).

⁵ Актуальные вопросы совершенствования законодательства в сфере заработной платы и доходов населения // Аналитический вестник, № 11 (328). Москва, 2007 (URL: <http://www.council.gov.ru>) (дата обращения: 07.10.2007).

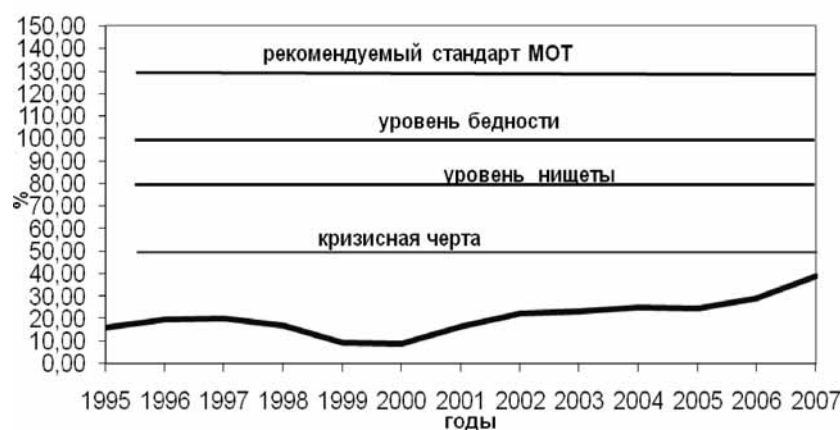


Рис. 1. Динамика покупательной способности МЗП

Несмотря на существенный прирост МЗП с 2005 г. и увеличение до 4330 руб. в 2009 г., ее покупательная способность сохраняется в диапазоне «кризисная черта — уровень бедности» в зависимости от региона России.

В 2009 г. в РФ вступили в силу новые условия оплаты труда работников бюджетной сферы, которые дают большой простор руководителям бюджетных организаций по стимулированию результатов труда сотрудников. Особенностью этой реформы является возрастание роли профсоюзных организаций и коллективных договоров. Время покажет эффективность реформы, но, на наш взгляд, возлагать большие надежды на такой институт, как профсоюзы, который в современном российском обществе не сформирован и активно не функционирует, является большой ошибкой.

Важным критерием, свидетельствующим о степени регулирования заработной платы в стране, служит показатель соотношения минимальной и средней заработной платы, или так называемый индекс Кейтца. Пропорция данного соотношения, рекомендованная МОТ, равна 50%, а Евросоюзом — 60%. Как правило, в развитых странах индекс Кейтца составляет 40–50 %. Наиболее высокие индексы Кейтца в Италии и Норвегии, где они превышают 60% от средней заработной платы. Значительно ниже средних величин этот показатель в Испании — немногим более 30%. В ряде латиноамериканских стран, таких как Венесуэла, Сальвадор, Парагвай и Гондурас, степень регулирования заработной платы достаточно высокая. В Венесуэле отношение минимальной оплаты труда к средней ее величине составляет 87%, что превышает показатель европейского лидера — Италии. В других латиноамериканских странах, таких как Уругвай, Боливия, Бразилия, Аргентина и Чили, индекс Кейтца находится в низком диапазоне показателей — 19–35% (Вишневецкая 2006, 51–52). Как видно из табл. 2, индекс Кейтца в России достиг 13% только в 2008 г., что свидетельствует о разбалансированности механизмов регулирования заработной платы на всех уровнях управления.

Индексация доходов населения в первую очередь направлена на защиту заработной платы и других видов доходов от повышения цен. Порядок индексации денежных доходов и сбережений граждан в связи с ростом цен на потребительские товары и услуги установлен в 1991 г. Законом РСФСР 24.10.91 № 1799-1 «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан в РСФСР». В соответствии с названным Законом индексации подлежат: 1) оплата труда работников предприятий, учреждений и организаций, кроме работников предприятий, самостоятельно определяющих цены на производимые ими товары и оказываемые услуги; 2) государственные пенсии, стипендии, социальные пособия (семьям с детьми, по безработице, временной нетрудо-

способности и другие), кроме единовременных; 3) вклады граждан в Сберегательном банке РФ; 4) государственные займы и иные государственные ценные бумаги, взносы в организации государственного страхования. Для индексации денежных доходов и сбережений граждан используется индекс потребительских цен на продовольственные товары и индекс цен на платные услуги населению. Из табл. 3 видно, что реальный рост тарифной ставки первого разряда Единой тарифной сетки превысил индексы потребительских цен лишь в 2001–2002 гг. и в 2006 г. Необходимо отметить, что в России наблюдается постоянное отставание роста заработной платы от инфляции из-за неопределенности в сроках и размерах индексации.

Таблица 2

Индекс Кейтца

Показатель	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
МЗП (руб. в месяц в текущих ценах, до 1998 г. — тыс. руб.)	42,52	107,0	250,0	400,0	487,5	600,0	746,7	1000	1500	2300
Средняя номинальная зарплата (руб. в месяц в текущих ценах, до 1998 г. — тыс. руб.)	472,4	2223,4	3240,4	4360,3	5498,5	6739,5	8554,9	10633,9	13527,4	17226
Индекс Кейтца (%)	9	4,8	7,7	9,2	8,9	8,9	8,7	9,4	11	13

Таблица 3

Динамика индекса потребительских цен и тарифных ставок первого разряда ЕТС по оплате труда работников бюджетной сферы

Показатель	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Тарифная ставка (оклад) 1-го разряда ЕТС по оплате труда работников бюджетной сферы (с учетом доплаты; в среднем за год), руб. (до 2000 г. — тыс. руб.)	58,5	126,5	262,5	450,0	487,5	600,0	746,7	1000,0
Реальный размер тарифной ставки (оклада) 1-го разряда ЕТС, в процентах к предыдущему году	71,5	99,8	170,8	148,1	95,3	111,0	110,4	122,1
Индексы потребительских цен (тарифов) на товары и платные услуги населению, в процентах к предыдущему году	231,3	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9	109,0

Основными институтами перераспределения доходов являются прогрессивное налогообложение физических лиц и социальные трансферты в денежной форме. До 1 января 2001 г. в России применялся прогрессивный налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Подоходное налогообложение регулировал Закон РФ от 7 декабря 1991 г. «О подоходном налоге с физических лиц» с последующими изменениями и дополнениями. Хотя предельная ставка налогообложения согласно этому закону варьировалась от 12 до 35% в зависимости от дохода, однако на практике 95% россиян платили подоходный налог по минимальной ставке — 12% (Зименкова 2003, 29). При переходе к рыночной экономике административные и институциональные условия ведения экономической деятельности в России стали таковы, что для лиц с высоким уровнем доходов в условиях прогрессивной шкалы стало намного выгодней уклоняться от налогообложения. Способы уклонения можно назвать трансформацию заработной платы в проценты по вкладам и страховые выплаты, маскировку доходов под корпоративные издержки, осуществление оплаты труда неучтенными наличными деньгами и др. В результате подоходное налогообложение стало носить регрессивный характер при прогрессивных налоговых ставках.

В качестве решения проблемы правительством был выбран способ пропорционального налогообложения доходов физических лиц по единой 13-процентной ставке, т.е. отказ от прогрессивного налогообложения. В настоящее время ведутся дискуссии о целесообразности пропорционального налогообложения при имеющемся уровне дифференциации доходов населения. И, несмотря на множество рекомендаций об изменении шкалы подоходного налога, правительство считает, что НДФЛ в целом оправдал себя и не требует серьезных изменений. Представляется интересным проанализировать результаты данной реформы. Динамика доли НДФЛ в ВВП представлена в табл. 4.

Таблица 4

Динамика доли НДФЛ в ВВП

Показатель	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
НДФЛ (% от ВВП)	3,0	3,0	2,3	2,6	2,9	2,7	2,4	2,4	3,4	3,3	3,4	3,4	3,3	3,5	3,8

В результате проведенной реформы в 2001 г. зафиксирован существенный рост налоговых поступлений. Одним из факторов роста является то, что до реформирования налог уплачивался по ставке 12%, поэтому ее увеличение на 1 процентный пункт (п.п.) при предположении о неизменности налоговой базы или ее расширении привело к заметному росту поступлений (по различным оценкам, приблизительно на 0,1% ВВП), даже, несмотря на снижение предельной ставки налога для той части населения, которая платила налог по более высокой ставке (снижение поступлений приблизительно на 0,05% ВВП). Кроме того, по оценкам аналитиков, около 0,2% ВВП роста поступлений подоходного налога было обусловлено расширением налоговой базы. Последующий рост был обусловлен ростом доходов населения, а также их частичной легализацией.

Кроме того, данные Росстата по удельному весу налогов в общем объеме доходов консолидированного бюджета показывают, что НДФЛ увеличился в 9,5 раза в номинальном исчислении, а его доля в консолидированном бюджете возросла всего на 2,1 п.п. Доля НДС, снизившись на 8,5 п.п., равна 13,3% и превышает поступления от НДФЛ (см. табл. 5).

Таблица 5

Удельный вес налогов в общем объеме доходов консолидированного бюджета

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Прирост
Доля НДФЛ	8,3	9,5	10,2	11	10,6	8,2	8,8	9,5	10,4	2,1
Доля НДС	21,8	23,8	21,4	21,3	19,7	17,2	14,2	16,9	13,3	-8,5

Рассчитано по: Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики. М., 2008. (URL: <http://www.gks.ru>) (дата обращения: 13.04.2009)

Таким образом, с нашей точки зрения, введение пропорциональной шкалы не привело к желаемым результатам по легализации доходов, а только лишь усилило и обострило дифференциацию населения по уровню доходов. Следует отметить, что в большинстве стран используется прогрессивное налогообложение доходов населения⁶. Пропорциональное налогообложение с меньшей, чем в России, ставкой применяется лишь в Черногории (12%) и Болгарии (10%) (см. табл. 6).

⁶ См.: Tax Rates Around the World. / The Complete WorldWide Tax & Finance Site (URL: <http://www.worldwide-tax.com/index.asp#partthree>) (дата обращения: 20.10.2009 г.).

Таблица 6

Подходный налог в некоторых странах мира (%)

Страна	Ставка	Страна	Ставка	Страна	Ставка
Германия	14–45	Болгария	10	Дания	38–59
Италия	23–43	Черногория	12	Нидерланды	0–52
Канада	15–29	Чехия	15	Швеция	0–57
Россия	13	Венгрия	18 и 36	Китай	5–45
Великобритания	0–40	Латвия	23	Турция	15–35
США	15–35	Литва	15 и 20	Бразилия	7,5–27,5
Франция	5,5–40	Украина	15	Мексика	0–28
Япония	5–50	Эстония	20	Филиппины	5–32

Мы исследовали вопрос возможности введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов населения в России, применив следующий подход.

Население страны подразделялось на две части. Для этого 390 групп сортировались по возрастанию среднедушевых денежных доходов. Далее кумулятивно рассчитывались суммарный доход и суммарный прожиточный минимум в процентах к суммарному доходу всего населения. К первой части населения относились те субъекты, суммарные доходы которых не покрывают суммарного минимума. Никакое перераспределение доходов внутри этой части населения, называемого нами несостоятельным, не позволяет преодолеть бедность. Остальные субъекты относились ко второй части населения, называемого нами состоятельным. Редистрибутивное преодоление бедности возможно за счет перераспределения денежных доходов от состоятельных граждан к бедным. После этого рассчитывались численность и доходы каждой группы. На рис. 2 показана модифицированная кривая Лоренца, дополненная кривой кумулятивного прожиточного минимума, построенная по результатам расчета для 390 групп населения РФ. Абсцисса точки пересечения этих двух кривых показывает долю несостоятельного населения. Ордината этой точки — это суммарный прожиточный минимум несостоятельного населения в процентах к суммарному доходу всего населения (кумулятивная черта бедности). Если вычесть из 100% долю суммарного прожиточного минимума всего населения, то получим верхнюю оценку величины доходов, которые потенциально можно перераспределить в пользу бедных, не уменьшая, ниже черты прожиточного минимума, доходы граждан.

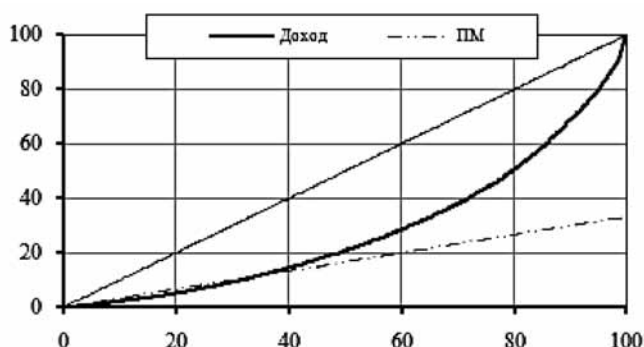


Рис. 2. Кривые Лоренца и кумулятивного прожиточного минимума по группам населения регионов России в 2007 г. (в среднероссийских ценах 2007 г.)

Состоятельная часть населения РФ в 2007 г. составила 65,5%, или 92,3 млн чел. В нее вошли преимущественно 3-я, 4-я и 5-я квинтильные региональные группы, а также некоторые региональные представители 2-й группы (г. Москва, г. Санкт-Петербург,

Тюменская, Кемеровская и Магаданская области, Республики Коми, Татарстан и др.). В 5-ю общероссийскую группу населения вошли представители 4-й группы Тюменской области и г. Москвы.

К несостоятельному населению относилось 34,5% граждан РФ (48,6 млн чел. без Чеченской Неспублики), преимущественно 1-х и 2-х региональных квинтильных групп. В число этих граждан попали также представители 3-й группы восьми бедных регионов (Республики Ингушетия, Калмыкия, Тыва, Адыгея, Мордовия, Марий Эл, Ивановская область, Еврейская АО) и 4-й квинтильной группы Неспублик Ингушетия, Калмыкия.

Суммарный месячный денежный доход состоятельной части населения составил в среднероссийских ценах 2007 г. 1507,76 млрд руб. Суммарный дефицит денежных средств населения за чертой бедности — 26,12 млрд руб. Для покрытия этого дефицита достаточно было бы увеличить подоходный налог для состоятельной части населения на 1,7 п.п. Если исключить из состава состоятельного населения представителей 3-й квинтильной общероссийской группы, то для оставшихся 56,3 млн чел. налог необходимо было бы увеличить на 2,1 п.п., а если исключить и 4-ю группу, то на 3,1 п.п. (для 28,2 млн человек 5-й квинтильной общероссийской группы), т.е. до 16,1% против 13,0%? установленных в настоящее время.

Вторым институтом перераспределения доходов служат трансфертные платежи, которые выплачиваются малообеспеченным группам населения. Прогрессивное налогообложение, сокращая доходы высокодоходных групп населения, само по себе не оказывает влияния на материальное положение малоимущих. Поэтому оно должно сочетаться с трансфертными выплатами.

Социальные трансферты в денежной форме отражены в Системе национальных счетов в счете вторичного распределения доходов сектора «Домашние хозяйства» (ДХ). Динамика и структура этого показателя приведены в табл. 7.

Основным институтом конечного распределения являются социальные трансферты в натуральной форме. Социальные трансферты в натуральной форме — это предоставление бесплатных услуг социально-культурного характера или бесплатное предоставление товаров отдельным лицам или группам лиц. Например, бесплатное предоставление инвалидам лекарств, инвалидных колясок, автомашин и т.д.; возмещение некоторых расходов населения из фондов социального страхования, например, расходов на оплату услуг медицинских учреждений. Они поступают домашним хозяйствам от органов государственного управления (ОГУ) и некоммерческих организаций (НКО), обслуживающих домашние хозяйства. Доля социальных трансфертов в натуральной форме в 2000–2006 гг. всегда была меньше 10% ВВП (см. табл. 8).

Данные Росстата на данный момент времени позволяют рассматривать социальные трансферты в натуральной форме в региональном разрезе по 2006 г. включительно, а денежные доходы населения — по 2007 г.

Назовем фактическими доходами (ФД) сумму денежных доходов и социальных трансфертов в натуральной форме. Наши расчеты показывают, что доля социальных трансфертов в натуральной форме в фактических доходах граждан во всех регионах РФ снижается (см. табл. 9). Особенно в Приволжском, Уральском и Северо-Западном округах.

В Сибирском и Дальневосточном округах доля социальных трансфертов выросла в 2002 г., но в последующем эта тенденция изменилась. Хотя нужно отметить, что в 2000–2006 гг. объемы социальных трансфертов, предоставленных населению в натуральной форме, во всех федеральных округах и в РФ в целом выросли. Особенно существенно в Южном и Центральном округах.

Таблица 7

Текущие трансферты в денежной форме, полученные сектором домашних хозяйств

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Текущие трансферты полученные (в тек. ценах, млн руб.)	531608,9	798484,7	1098443	1296359	1589891,3	1786663,6	2175099,7	2713881,2
Социальные пособия, кроме соци- альных трансфертов в натуральной форме	517088,5	764387,3	1055977,7	1240879,2	1474420,6	1680112,3	2045665,8	2555356,7
– пособия по социальному обеспе- чению	494680,2	717080,4	993881,7	1178202,7	1421290,6	1628576,2	1993535,5	2490671,6
– социальные пособия наемным работникам без создания специаль- ного фонда	22408,3	47306,9	62096,0	62676,5	53130,0	51536,1	52130,3	64685,1
Другие текущие трансферты по- лученные	14520,4	34097,4	42465,1	55479,6	115470,7	106551,3	129433,9	158524,5
Текущие трансферты в% к ВВП	7,28	8,93	10,04	9,79	9,32	8,26	8,08	8,20

Таблица 8

Социальные трансферты в натуральной форме

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Социальные трансферты в натуральной форме, предоставляемые НКО (млн руб.)	98781,9	131518,5	154035,1	148376,2	138221,9	152632,9	182299,4	207475,5
в том числе:								
здравоохранение*		20980,5	24675,9	22554,3	13347,9	14146,7	14906,1	16993,0
отдых и культура		24527,1	29672,8	28710,1	36942,7	40893,6	51984,0	59262,3
образование		10118,2	12046,4	8138,9	7584,4	6127,3	5346,6	6095,1
социальная защита		...	...	9789,6	8453,9	11038,1	13107,2	14942,2
прочие услуги		75892,7	87640,0	79183,3	71893,0	80427,2	96955,5	110182,9
Социальные трансферты в натуральной форме, предоставляемые ОГУ (млн руб.)	596915,3	858159,1	1015496,4	1260365,8	1662905,0	2120234,6	2659248,0	3185270,8
в том числе:								
жилищно-коммунальные услуги		38222,1	66756,4	84881,4	105159,9	150083,5	164447,7	184325,4
здравоохранение*		460509,2	528959,4	440945,6	585854,6	753916,6	973492,8	1071711,4
отдых и культура		54807,8	68265,8	81987,9	111738,0	139709,5	181438,1	231311,9
образование		304620,0	351514,8	437456,8	551609,9	694775,9	875789,1	1076995,4
социальная защита		...	...	215094,1	308542,6	381749,1	464080,3	620926,7
Социальные трансферты в натуральной форме, % к ВВП	7,78	9,14	8,83	8,26	8,33	8,45	8,58	8,14

* До 2004 г. социальная защита была включена в здравоохранение.

Таблица 9

**Доля социальных трансфертов в натуральной форме в фактических
среднедушевых доходах населения России в 2000–2006 гг.
(процентов; в среднероссийских ценах 2007 г.)**

Федеральный округ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Прирост
Центральный	11,70	11,21	11,19	9,35	9,14	9,62	8,23	–3,47
Северо-Западный	16,33	14,89	14,50	12,16	11,83	11,89	10,85	–5,48
Южный	12,80	12,47	12,44	10,51	10,33	10,22	9,02	–3,78
Приволжский	16,67	15,26	15,04	12,25	11,62	10,58	9,49	–7,18
Уральский	17,06	14,49	13,94	11,65	11,57	10,79	10,18	–6,88
Сибирский	15,71	15,20	15,48	13,32	13,28	12,70	11,64	–4,07
Дальневосточный	15,42	15,57	15,76	13,51	13,28	12,18	11,01	–4,41
Российская Федерация	14,58	13,62	13,53	11,31	11,02	10,76	9,60	–4,98

Анализ соотношения между среднедушевыми денежными доходами и социальными трансфертами в натуральной форме показал, что в четырех федеральных округах наибольшие социальные трансферты имели те регионы, у которых наибольшие среднедушевые доходы: в Центральном ФО — г. Москва, в Северо-Западном — г. Санкт-Петербург, в Приволжском — Пермский край, в Уральском — Тюменская область (см. табл. 10). В двух округах наименьшие социальные трансферты получали регионы с наименьшими среднедушевыми доходами: в Южном — Республика Ингушетия, в Уральском — Курганская область. И только лишь в Сибирском ФО наибольшие социальные трансферты направлялись в регион с наименьшими среднедушевыми доходами — Республику Тыва, а в Дальневосточном — наименьшие трансферты в регион с наибольшими среднедушевыми доходами — Приморский край. В целом, в региональном разрезе, Республика Ингушетия, характеризующаяся самым низким среднедушевым денежным доходом по РФ, имеет и самую маленькую величину социальных трансфертов по РФ (540 руб.), а наибольшие социальные трансферты имеет Тюменская область, характеризующаяся второй после г. Москвы величиной среднедушевых доходов. Индекс Джини по социальным трансфертам составлял в 2006 г. в России в целом 14%, а квинтильный коэффициент — 4,1 раза.

Вместе с тем расчеты показывают, что в целом уровень межрегионального неравенства среднедушевых фактических доходов граждан, включающих социальные трансферты в натуральной форме, значительно ниже, чем без трансфертов (см. табл. 11).

В 2000–2006 гг. индексы Джини по фактическим среднедушевым доходам населения во всех федеральных округах и в РФ в целом всегда были ниже соответствующих индексов среднедушевых доходов, не включающих социальные трансферты. Так в 2006 г. индекс Джини в РФ равнялся 42,7% без учета социальных трансфертов и 38,9% — с их учетом. Кроме того, во всех ФО и РФ в целом уровень неравенства увеличивается (по фактическим доходам больше, чем по денежным), за исключением Центрального округа, в котором уровень неравенства остается по-прежнему самым высоким⁷.

⁷ См. также: Стукаленко Е.А. (2009). Государственное регулирование доходов населения / Качество жизни населения в России и ее регионах: кол. монография. / Под ред. С.В. Кущенко, Г.П. Литвинцевой, Л.А. Осьмук. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 71–94.

Таблица 10

Показатели уровня неравенства среднедушевых доходов и социальных трансфертов по отдельным субъектам России в 2006 г. (в среднероссийских ценах 2007 г.)

Федеральный округ	Среднедушевой денежный доход, руб.	Среднедушевые социальные трансферты, руб.	Отношение максимальной величины социальных трансфертов к минимальной, раз	Индекс Джини по социальным трансфертам, процентов
Центральный	Ивановская область	5559	1,7	9,5
	г. Москва	22455		
	Воронежская область	8136		
Северо-Западный	Псковская область	7896	1,8	10,6
	г. Санкт-Петербург	14785		
	Калининградская область	9068		
Южный	Республика Ингушетия	3631	1,9	5,8
	Волгоградская область	9358		
	Республика Калмыкия	831		
Приволжский	Республика Мордовия	6337	1,5	7,1
	Пермский край	12188		
	Пензенская область	7281		
Уральский	Курганская область	8212	2,2	17,2
	Тюменская область	16155		
	Республика Тыва	5321		
Сибирский	Кемеровская область	11734	1,8	8,1
	Алтайский край	7772		
	Амурская область	6845		
Дальневосточный	Приморский край	11682	2,3	16,4
	Республика Саха (Якутия)	10456		
	Республика Ингушетия	3631		
Российская Федерация	г. Москва	22455	4,1	14,0
	Тюменская область	16155		
	г. Москва	1358		

Таблица 11

**Показатели уровня неравенства среднедушевых фактических доходов
по отдельным субъектам России в 2006 г.
(в среднероссийских ценах 2007 г.)**

Федеральный округ	Минимальный и максимальный фактический доход, руб. (1-я и 5-я квинтильные группы)		Отношение максимального ФД к минимальному, раз	Индекс Джини, процентов
Центральный	Воронежская область	3051	22,8	44,7
	г. Москва	69622		
Северо-Западный	Псковская область	3664	10,3	35,7
	г. Санкт-Петербург	37624		
Южный	Республика Ингушетия	1829	11,8	33,9
	Волгоградская область	21560		
Приволжский	Республика Марий Эл	3149	9,8	35,3
	Пермский край	30737		
Уральский	Курганская область	3370	12,8	37,6
	Тюменская область	43090		
Сибирский	Республика Бурятия	3216	8,8	34,3
	Кемеровская область	28425		
Дальневосточный	Еврейская АО	3632	7,6	32,7
	Сахалинская область	27575		
Российская Федерация	Республика Ингушетия	1829	38,1	38,9
	г. Москва	69622		

Существо сегодняшней политики в области социальных трансфертов содержится в «Основных направлениях социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу», подготовленных Центром стратегических разработок в 1999–2000 гг. и называемых иногда программой Г. Грефа. В качестве главной цели предполагается «переход к модели «субсидиарного государства», которое обеспечивает перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении социальных трансфертов обеспеченным семьям. При таком подходе граждане, которые обладают самостоятельными источниками финансирования социальных потребностей, сами, за счет собственных доходов, должны оплачивать практически все расходы по оплате жилья и коммунальных услуг, а также часть расходов на медицинское обслуживание, образование, пенсионное страхование».

Однако по Конституции РФ (ст. 7) Россия объявлена социальным, а не субсидиарным государством. Отечественные ученые категорию «социального государства» определяют с позиции справедливого распределения и обеспечения благосостояния каждого члена общества, а понятие «социальное государство» рассматривают как «правовое демократичное государство, проводящее сильную социальную политику и развивающее отечественную социальную рыночную экономику, направленную на стабильное обеспечение высокого жизненного уровня и занятости населения, реальное осуществление прав и свобод граждан, создание современных и доступных всем гражданам систем образования, здравоохранения, культуры, социального обеспечения и обслуживания, поддержания неимущих и малоимущих слоев населения».

К устоявшимся характеристикам социальной модели государства относятся (Роик 2006):

- ◆ высокие расходы общества на заработную плату (40–60% ВВП);

- ◆ сбалансированные системы доходов населения, которые позволяют предупреждать высокую их дифференциацию (не более 1 к 10 раз по крайним децильным группам);
- ◆ развитая система социальной защиты, расходы на которую составляют не менее 20–25% ВВП;
- ◆ существенная доля социальных расходов в государственном бюджете на здравоохранение (7–9% ВВП) и образование (4–6% ВВП).

Проанализируем показатели социальной модели государства применительно к Российской Федерации (см. табл. 12, 13).

Таблица 12

Расходы общества на оплату труда (в% к ВВП)

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оплата труда: (включая скрытую и отчисления на социальное страхование)	40,2	43,0	46,8	47,1	46,0	43,8	44,1	45,6
в том числе: скрытая оплата труда и смешанные доходы	11,1	11,1	11,5	11,3	11,7	11,8	11,9	11,9
Оплата труда резидентов: (включая скрытую и отчисления на социальное страхование)	40,3	43,1	46,8	47,0	46,0	43,7	43,6	45,0
в том числе: сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам (%)	0,1	0,04	0,1	-0,03	-0,04	-0,2	-0,4	-0,6

Рассчитано по: Национальные счета России в 2000–2007 гг.: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 21.

Из табл. 12 видно, что доля оплаты труда (включая отчисления на социальное страхование) не превышает 45%. При этом доля скрытых доходов не уменьшается, а вот сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам, с 2003 г. становится отрицательным и уменьшается с каждым годом. На основании этого можно предположить, что доля оплаты иностранных рабочих ежегодно возрастает.

Коэффициент фондов увеличился согласно официальной статистике в 1991–2008 гг. в 3,76 раза, а коэффициент Джини — с 0,26 до 0,423. Уровень бедности по официальным данным сократился до 12,4% в 2008 г. (см. табл. 13). Выполненные нами альтернативные расчеты показателей, характеризующих дифференциацию доходов населения и уровень бедности в России с учетом регионального аспекта, значительно отличаются от представленных данных (Литвинцева, Воронкова и Стукаленко 2009).

Анализ документов Правительства РФ показывает, что современная политика в области регулирования доходов направлена на «подтягивание» беднейших слоев населения до уровня бедных и игнорирует проблему дифференциации доходов населения. Об этом свидетельствуют целевые показатели, отраженные в «Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2012 года». Рост реальных располагаемых доходов населения в 2012 г. по отношению к уровню 2008 г. должен составить не менее 139%, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2012 г. — не более 10%, соотношение уровня трудовой пенсии и прожиточного минимума пенсионера — 1,96 раза (при показателе 1,17 в 2008 г.).

Таблица 13

Динамика коэффициента фондов, коэффициента Джини и уровня бедности в РФ

Показатель	1991	1994	1997	1999	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Коэффициент фондов (раз)	4,5	15,1	13,5	14,0	14,0	14,0	14,5	15,2	14,9	16,0	16,8	16,9
Коэффициент Джини	0,260	0,409	0,381	0,399	0,397	0,397	0,403	0,409	0,406	0,416	0,422	0,423
Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (в% от численности населения)	—	22,4	20,8	28,4	27,5	24,6	20,3	17,6	17,7	15,2	13,4	12,4

В Программе антикризисных мер Правительства РФ на 2009 г. отмечаются следующие задачи: «Сокращение дифференциации по уровню доходов, включая уменьшение разрыва по уровню жизни работающего и нетрудоспособного населения. Последовательная политика адресной социальной поддержки малообеспеченных слоев населения, борьбы с бедностью, формирования и реализации эффективной политики занятости». Однако никакие целевые индикаторы по снижению коэффициента фондов или коэффициента Джини не указываются⁸.

Обобщим выполненный анализ, характеризуя существующую в России модель по сравнению с социальной моделью государства (см. табл. 14).

Таблица 14

Социальная модель государства и модель, существующая в современной России

Характеристика	Социальная модель	Модель, существующая в России
1. Расходы общества на заработную плату (% ВВП)	40–60	Оплата труда (включая скрытую и отчисления на социальное страхование) — 45,6 (2007 г.)
2. Дифференциация доходов населения	не более 1 к 10 раз по крайним децильным группам	Коэффициент фондов — 16,9 раза, коэффициент Джини — 0,423 (2008 г.)
3. Расходы на систему социальной защиты (% ВВП)	не менее 20–25	Социальные трансферты в денежной форме — 7,72 (2007 г.); социальные трансферты в натуральной форме — 8,58 (2007 г.); расходы на коллективные услуги по социальной политике — 1,83 (2007 г.)
4. Расходы на здравоохранение (% ВВП)	7–9	Расходы на коллективные услуги здравоохранения и спорта — 3,13 (2007 г.)
5. Расходы на образование (% ВВП)	4–6	Расходы на коллективные услуги образования — 3,42 (2007 г.)

Следует отметить, что если расходы на образование, здравоохранение и спорт выросли в России с 2005 по 2007 г. с 3,27 до 3,42% ВВП и с 2,87 до 3,13% ВВП соответственно, то расходы государства на коллективные услуги по социальной политике существенно сократились — с 2,03 до 1,83% ВВП⁹.

⁸ См.: Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. / Сайт председателя Правительства РФ В.В. Путина. (URL: <http://premier.gov.ru/anticrisis/>) (дата обращения: 19.03.2009).

⁹ Рассчитано по: Национальные счета России в 2001–2008 гг.: Стат. сб./ Росстат. М., 2009. (URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_15/Main.htm) (дата обращения: 05.10.2009).

ВЫВОДЫ

1. Из всего многообразия социальных институтов в сфере государственной политики доходов населения в России активно используется только институт минимальной заработной платы, а сама государственная политика доходов направлена на сокращение бедности. Активная политика по снижению дифференциации доходов населения не проводится. Самоустранение государства из сферы регулирования дифференциации доходов населения приводит к все большей поляризации общества.
2. Положительное влияние на снижение дифференциации доходов населения оказывают социальные трансферты в натуральной форме, которые помогают 17,81 млн чел. по крайней мере достичь границы бедности. При реализации социальной политики трансфертный механизм следует не сворачивать, а совершенствовать, так чтобы трансферты предоставлялись нуждающимся, а не «категориям».
3. Уровень бедности населения РФ в 2007 г. оценен в 19,9%, а уровень состоятельности в 65,5%. Для преодоления бедности в России редистрибутивным путем было бы достаточно увеличить подоходный налог в 2007 г. для 28,2 млн наиболее состоятельных граждан на 3,1 п.п., т.е. увеличить его до 16,1%.
4. В Программе антикризисных мер Правительства РФ главной задачей является сохранение докризисного уровня бедности, а также сокращение разрыва по уровню жизни работающего и нетрудоспособного населения.
5. В целом на современном этапе для России характерна не социальная модель государства, а субсидиарная, при которой обеспечивается перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения и сокращение социальных трансфертов семьям, имеющим доход выше прожиточного минимума.

ЛИТЕРАТУРА

Актуальные вопросы совершенствования законодательства в сфере заработной платы и доходов населения (2007) // Аналитический вестник. № 11 (328). Москва. (URL: <http://www.council.gov.ru>) (дата обращения: 07.10.2007).

Вишневская Н.Т. (2006). Особенности минимальной заработной платы в странах ОЭСР // Труд за рубежом. № 1(69).

«Группа восьми» в цифрах. (2009): Стат.сб. / Росстат. М.

Зименкова Е.Р. (2003). Политика перераспределения доходов в России // ЭКО. № 6.

Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики. (2008). М. (URL: <http://www.gks.ru>) (дата обращения: 13.04.2009).

Литвинцева Г.П., Воронкова О.В. и Стукаленко Е.А. (2009). Региональная дифференциация денежных и фактических доходов населения России с учетом покупательной способности рубля // Вестник ИНЖЭКОНа. № 7.

Национальные счета России в 2000–2007 годах: Стат. сб. / Росстат. (2008). М. С. 213.

Национальные счета России в 2001–2008 годах: Стат. сб. (2009) / Росстат. М. (URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_15/Main.htm) (дата обращения: 05.10.2009).

Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. / Сайт председателя Правительства РФ В.В. Путина. (URL: <http://premier.gov.ru/anticrisis/>) (дата обращения: 19.03.2009).

Регионы России: Стат. сб. в 2 т. (2001) / Госкомстат России. М.; Регионы России: Стат. сб. в 2 т. (2002) / Госкомстат России. М. С. 2002; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. (2003) / Госкомстат России. М.; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. (2004) / ФСГС. М.; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. (2005) / Росстат. М.; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. (2006) / Росстат. М.; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. / Росстат. М., 2007; Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. (2008) / Росстат. М.

Роиук В.Д. (2006). Социальная модель государства: опыт стран Европы и выбор современной России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, № 6 (294). (URL: <http://www.budgetrf.ru>) (дата обращения: 06.10.2007).

Россия и страны мира. (2008). / Росстат. (URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_39/Main.htm) (дата обращения: 11.09.2009).

Стукаленко Е.А. (2009). Государственное регулирование доходов населения / Качество жизни населения в России и ее регионах: кол. монография. / Под ред. С.В. Кущенко, Г.П. Литвинцевой, Л.А. Осьмук. Новосибирск: Изд-во НГТУ.

Tax Rates Around the World. / The Complete WorldWide Tax & Finance Site. (URL: <http://www.worldwide-tax.com/index.asp#partthree>) (дата обращения: 20.10.2009 г.).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ТЕРРИТОРИАЛЬНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ

ПЫЖЕВ ИГОРЬ СЕРГЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук,
Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск
Электронный адрес: igsep@yandex.ru

В статье рассмотрены сущность и структура организационной системы. Предложена структура методики исследования и проектирования институциональной среды территориального планирования региона.

Ключевые слова: институты, транзакционные издержки, организационная система

The article considers the nature and structure of the organizational system. The structure of research and design methodology of the territorial planning institutional environment in the region is offered.

Keywords: institutions, transaction costs, organizational system.

Коды классификатора JEL: B52, L14, O21.

Планирование, в общем случае, как один из известных способов познания представляет собой разработку предполагаемых действий, определяющих будущее состояние некоторой системы. В некоторых случаях считается, что в план как набор искомых действий должны быть включены пути, способы и средства его достижения. Обычно процесс планирования есть попытка зафиксировать все возможные действия по достижению результата в будущем.

«Территориальное планирование — планирование развития территорий, в том числе для установления функциональных зон, зон планируемого размещения объектов капитального строительства для государственных или муниципальных нужд, зон с особыми условиями использования территорий»¹.

«Устойчивое развитие территорий — обеспечение при осуществлении градостроительной деятельности безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколений»².

«Зоны с особыми условиями использования территорий — охранные, санитарно-защитные зоны, зоны охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации (объекты культурного наследия), водоохранные зоны, зоны санитарной охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения, зоны охраняемых объектов, иные зоны, устанавливаемые в соответствии с законодательством Российской Федерации»³.

¹ Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст]: [Фед. закон: принят Гос. Думой 22 декабря 2004 г.; по состоянию на 22 июля 2008 г.].

² Там же.

³ Там же.

«Функциональные зоны — зоны, для которых документами территориального планирования определены границы и функциональное назначение»⁴.

«Градостроительное зонирование — зонирование территорий муниципальных образований в целях определения территориальных зон и установления градостроительных регламентов»⁵.

«Территориальные зоны — зоны, для которых в правилах землепользования и застройки определены границы и установлены градостроительные регламенты»⁶.

Территориальное планирование предназначено для обеспечения сбалансированного развития экономики и жизнеобеспечения в интересах нынешних и будущих поколений.

Уникальность любой схемы территориального планирования состоит в том, что это официальный документ общественного согласия со значительным горизонтом (десятилетия). Документ разрабатывается в соответствии со стратегией развития территории, в нем планируется развитие самой консервативной и дорогостоящей части инфраструктуры пространственной организации экономики, систем жизнеобеспечения и рекреации.

Проекты развития субъектов экономики регионального и муниципального масштаба и планы развития региональной и муниципальной инфраструктуры жизнедеятельности и жизнеобеспечения должны быть согласованы. Местный бизнес и местное самоуправление должны получить ресурсы и со своей стороны обеспечить адекватные потребностям условия жизни населения, воспроизводство социального капитала и развитие экономики.

Смысл территориального планирования, по мнению большинства исследователей, состоит в определении основных направлений социально-экономического развития субъектов территориального управления. При этом индикативное территориальное планирование как система, лежащая в основе построения планов и программ социально-экономического развития территориальных образований, должно базироваться на некотором наборе принципов, соблюдение которых обязательно для плановых и прогнозных работ на всех административно-территориальных уровнях (*Лапушинская и Петров 2003*).

Базовые принципы территориального планирования включают в себя (*Лапушинская и Петров 2003*):

- принцип непрерывности;
- принцип совместности (субсидиарности);
- принцип комплексности.

Принцип непрерывности планирования предусматривает постоянный мониторинг реальной ситуации и соответствующую корректировку параметров плановых и прогнозных документов.

Принцип совместности (субсидиарности) заключается в том, что территориальное образование планирует свою деятельность совместно с другими образованиями в логике системных приоритетов государства.

Принцип комплексности есть формирование плановых и прогнозных документов в виде единого пакета — комплекса взаимоувязанных постановок задач, выбора стратегических приоритетов, долговременных, среднесрочных и текущих целей развития территории, а также планов и программ их реализации.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

Выступая на заседании Правительства РФ, а затем и на заседании Совета Федерации РФ в феврале 2008 г., министр регионального развития Д. Козак отметил следующее:

«По данным проводимого нами мониторинга, из 86 схем территориального планирования, которые должны быть утверждены на региональном уровне, к настоящему времени утверждено лишь 7, что составляет в целом менее 10 процентов от того, что требует от нас закон. Из 24 тысяч документов территориального планирования, подлежащих разработке на муниципальном уровне, утверждено чуть более 3 тысяч — 3029 генеральных планов и схем территориального планирования муниципальных районов. Это составляет около 12 процентов от общего числа.

Еще недавно базовый документ, проект постановления Правительства Российской Федерации, который регулирует порядок принятия на федеральном уровне решений о подготовке схем территориального планирования, был внесен в правительство и отозван в связи с тем, что в результате многочисленных полугодовых согласований в нем была предусмотрена настолько громоздкая процедура принятия решения (решения только о необходимости разработки соответствующей схемы территориального планирования, то есть разрабатывать ее или нет, делать такие схемы в соответствующей отрасли или нет), что уходило минимум 7–8 месяцев на то, чтобы дать задание федеральным органам исполнительной власти, разрабатывать соответствующую схему территориального планирования или нет, в то время как в соответствии с частью 3 статьи 10 Градостроительного кодекса все федеральные органы исполнительной власти, которые имеют планы по размещению объектов капитального строительства в соответствующей сфере, обязаны иметь утвержденную правительством схему территориального планирования».

Совет Федерации ФС РФ 20 февраля 2008 года (№ 67-Ф) обозначил ключевые проблемы территориального планирования России:

«Территориальное планирование является важным элементом системы стратегического планирования и прогнозирования развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, позволяющим осуществлять выбор приоритетных направлений развития общественной инфраструктуры, специализации территорий, а также эффективное планирование бюджетных инвестиций на долгосрочный период. К сожалению, оно сдерживается рядом существующих проблем.

1. Схемы территориального планирования Российской Федерации до сих пор не утверждены. Разработка документов территориального планирования в субъектах Российской Федерации тормозится из-за отсутствия необходимой нормативной базы на федеральном уровне.
2. На федеральном, региональном и муниципальном уровнях недостаточно скоординированы работы, связанные с подготовкой проектов документов территориального планирования (в части их содержания, объемов и сроков финансирования) для размещения объектов капитального строительства федерального, регионального или местного значения на территориях нескольких субъектов Российской Федерации или муниципальных образований.
3. Субъекты Российской Федерации и муниципальные образования планируют развитие территорий и размещение объектов государственной и муниципальной инфраструктуры на долгосрочный период без учета стратегических ориентиров социально-экономического развития страны, целей и задач реализуемых федеральных, региональных и муниципальных долгосрочных целевых программ.

4. Согласно нормам Градостроительного кодекса Российской Федерации, не утвердив схемы территориального планирования, органы государственной власти и органы местного самоуправления с 1 января 2010 года не смогут принимать решения о резервировании земель, об изъятии земельных участков (в том числе путем выкупа) для государственных или муниципальных нужд и о переводе земель из одной категории в другую.
5. Правоприменительная практика свидетельствует, что предусмотренные процедуры подготовки, согласования, утверждения и опубликования документов территориального планирования требуют упрощения.
6. Сроки подготовки проектов документов территориального планирования сдерживаются отсутствием достоверных картографических материалов, квалифицированных специалистов в сфере архитектуры и градостроительства, способных организовывать эту работу в муниципальных образованиях, а также отсутствием соответствующих методических материалов.
7. Кроме того, подготовка проектов документов территориального планирования муниципальных образований усложняется отсутствием необходимых финансовых ресурсов»⁷.

Далее Совет Федерации ФС РФ постановил:

«1. Предложить Правительству Российской Федерации:

- ◆ ускорить подготовку и утверждение схем территориального планирования Российской Федерации с учетом ориентиров, установленных долгосрочными программными документами развития отраслей экономики и социальной сферы страны;
- ◆ разработать и принять нормативные правовые акты, предусматривающие порядок проведения государственной экспертизы проектов документов территориального планирования;
- ◆ подготовить изменения в Градостроительный кодекс Российской Федерации в части уточнения порядка взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления при подготовке проектов документов территориального планирования, упрощения процедуры их подготовки и утверждения, установления порядка разработки и утверждения консолидированной схемы территориального планирования нескольких субъектов Российской Федерации или муниципальных образований;
- ◆ подготовить карты (схемы), отображающие границы зон планируемого размещения объектов капитального строительства федерального значения, уделив особое внимание размещению автомобильных и железных дорог, объектов энергетики с последующей их передачей органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления;
- ◆ проработать вопрос о финансировании работ по подготовке проектов документов территориального планирования муниципальными образованиями;
- ◆ подготовить и направить в органы государственной власти субъектов Российской Федерации необходимые методические и справочные материалы по вопросам территориального планирования субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

2. Рекомендовать органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления разрабатывать и утверждать схемы территориального планирования субъектов Российской Федерации и муниципальных обра-

⁷ См.: О территориальном планировании в Российской Федерации [Текст] : постановление Совета Федерации Федерального Собрания Рос. Федерации 20 февраля 2008 г. № 67-СФ.

зований с учетом ориентиров, определенных в стратегиях долгосрочного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации»⁸.

Можно сделать вывод, что в России в целом имеются серьезные проблемы при реализации территориального планирования, лежащие в нескольких плоскостях.

Во-первых, медленно формируется и модернизируется нормативно-правовая база на уровне реализации федеральных и региональных законодательных актов. В результате не принимаются схемы территориального планирования РФ, сдерживаются и плохо координируются с федерацией разработка и утверждение соответствующих схем субъектов Федерации. И это, например, уже в ближайшее время может создать существенные препятствия в хозяйственной практике для перераспределения прав собственности на земельные участки.

Во-вторых, существующие нормы и правила территориального планирования всех уровней включают в себя избыточное число процедур как разработки, так и реализации планов. Можно предположить, что имеется значительный и неоправданный рост транзакционных издержек, сдерживающих развитие территориального планирования.

В-третьих, явный недостаток действующих механизмов реализации норм и правил территориального планирования. Причем речь идет и о работе организационных структур на всех уровнях власти, и об их качественном состоянии.

Для социально-экономических систем планирование представляет собой труднейшую задачу. Трудность заключается в том, что социально-экономическая система состоит из людей, часто объединенных в группы — подсистемы и люди определяют-ся как элементы системы. Точно предугадать поведение людей на практике пока не представляется возможным, а на уровне групп людей, особенно больших со сложной иерархией отношений, ко всему прочему возникают еще и синергетические эффекты. В результате трудности в планировании обозначаются в момент начала формирования собственно плана. Тем более это касается территориального планирования региона.

Любой федеративный субъект, любая территория является своеобразной площадкой хозяйствования и взаимодействия большого числа субъектов различного характера деятельности, масштаба и форм собственности. С другой стороны, институциональная среда территории состоит из значительного числа правил поведения формального и неформального характера. Естественно, что планирование на любом уровне, особенно на территориальном, требует понимания как мотивов, так и механизмов самих взаимодействий. Современная институциональная экономическая теория, как известно, основывается на изучении предпосылок и результатов поведения индивидов, а также различных организаций индивидов в процессе экономических и социальных взаимодействий.

Таким образом, практика территориального планирования, на наш взгляд, должна основываться на институциональном и системном подходах с учетом соответствующих базовых принципов. В связи с этим требуется выработка институционально-системного подхода к территориальному планированию региона.

Известно, что любая социально-экономическая система является сложной (Багриновский 1973; Денисов и Колесников 1982; Кобринский, Майминас и Смирнов 1982; Шаракианэ, Железнов и Ивницкий 1977). Она обладает соответствующими основными свойствами, присущими сложным системам (Шаракианэ, Железнов и Ивницкий 1977), а именно:

- сложную систему можно расчленить на конечное число подсистем, а каждую подсистему, в свою очередь, — на конечное число более простых подсистем,

⁸ См.: О территориальном планировании в Российской Федерации [Текст] : постановление Совета Федерации Федерального Собрания Рос. Федерации 20 февраля 2008 г. № 67-СФ.

и так далее, до тех пор, пока не получим элементы системы. Под элементами системы понимаются объекты, которые в заданных условиях не подлежат расчленению на части;

- элементы сложной системы функционируют во взаимодействии друг с другом;
- свойства сложной системы определяются не только свойствами отдельных элементов, но и характером взаимодействия между элементами.

В процессе функционирования системы ее элементы могут быть представлены в самых различных сочетаниях. Каждое конкретное сочетание называют состоянием системы.

Приведем некоторые общие признаки поведения организационной системы, (Пыжев 2000). Такие признаки необходимы, на наш взгляд, как исходные критерии при исследовании.

1. Развитие организационных структур и механизмов, а также их составляющих может происходить неравномерно, но и достаточно динамично.
2. Не менее динамично, чем организационные структуры и механизмы системы, может развиваться и окружающая систему среда, от которой зависят состояния, в коих может находиться рассматриваемая система.
3. Социально-экономические организационные системы консервативны по своей сути. Их консервативность объясняется тем, что в качестве основного активного элемента системы выступает человек. Человек, как существо биосоциальное, имеет циклы развития, и его адаптация к изменяющимся внешним условиям может происходить неадекватно изменению этих условий.
4. Развитие любой социально-экономической системы является необратимым однонаправленным процессом. Реальную систему подобного рода нельзя вернуть в исходное состояние, то есть с ней нельзя производить эксперименты.

Анализ соответствующих исследований (Багриновский 1973; Денисов и Колесников 1982; Бурков и Ириков 1994; Бусленко 1978; Зимин 1981) показывает, что при описании организационной системы большинство исследователей, в конечном счете, выделяют организационную структуру и организационный механизм (см. рис. 1).

Описание организационной структуры должно содержать описание состава системы и описание структуры связей между объектами системы.

То есть отношения между объектами (в конечном счете — элементами) и организацию их связей в сложной системе определяет ее структура (Лопатников 1979). Это значит, что структура — суть неотъемлемая часть самой системы. Строго говоря, структура понимается как совокупность устойчивых связей между элементами системы (Новиков 2003). Под организационной структурой может подразумеваться как структура процесса организации, так и структура организационной системы (Новиков 2003). В рассматриваемом контексте имеется в виду структура организационной системы.



Рис. 1. Схема первичной декомпозиции организационной системы

Структура во многом определяет функционирование системы, но и свойства самой структуры определяются назначением и функциональными особенностями самой системы.

Социально-экономические системы имеют множество характерных особенностей, отличающих их от других систем, в том числе чисто искусственных (технических и т.д.). С одной стороны, люди или группы людей могут создавать социально-экономические системы естественным или искусственным путем, но преследуют при этом более или менее определенные цели. С другой стороны, такая система всегда содержит множество искусственных (например, средства производства) и естественных (например, материальные ресурсы) элементов, в том числе самого человека. То есть природа социально-экономических систем всегда имеет и естественный, и искусственный оттенки. Все это может означать, что временная нестационарность структуры такой системы, наряду с другими особенностями, лежит в ее сущности.

Понятие стационарности вообще предполагает неизменность во времени состояния чего-либо. Если мы при формировании или изменении организационной структуры социально-экономической системы фиксируем модель такой системы в определенном состоянии, при этом определяя ее вид и характеристики (состав и связи в системе), то в следующий момент времени созданная структура становится автоматически неадекватной состоянию системы (и соответствующей ей модели). Это происходит потому, что состояние системы уже изменилось. Заметим, что речь может идти не только об одновременном изменении в составе и связях системы, но и об изменениях только в составе или только в связях. То есть о любом локальном изменении.

Возникает вопрос: до какой степени при моделировании состояний социально-экономической системы и соответствующих организационных структур определять упомянутые моменты времени или с какой периодичностью рассматривать состояния системы? Если период времени устремить к нулю, то временная ось при моделировании станет в пределе непрерывной, и мы получим ситуацию, когда потребуется создавать модель системы, абсолютно идентичную оригиналу. Для социально-экономических систем такое невозможно. Если период времени устремить к бесконечности, то в пределе мы получим бесконечно стационарную модель системы, что для реально действующих социально-экономических систем тоже невозможно.

Все это означает, что период времени, через который изменяются состояние системы и соответствующая структура, лежит между рассмотренными предельными случаями. То есть находится некий компромисс, удовлетворяющий закону адекватности (Пыжжев 2000). Такое положение может быть достигнуто организацией работы системы при адекватном упрощении ее структуры.

Процесс упрощения организационной структуры имеет фундаментальный характер и является отправной точкой при моделировании структур.

В кибернетике число различаемых при изучении системы объектов или состояний того же объекта называют *разнообразием* (Эшби 1959). Под объектами здесь понимаются элементы или подсистемы системы. Причем конкретное определение объектов зависит от поставленной при исследовании задачи.

Закон У. Эшби о разнообразии систем определяет, что абсолютное управление может быть обеспечено только в том случае, если разнообразие всей системы управления, по крайней мере, не меньше, чем разнообразие управляемой ситуации (Эшби 1959). В других случаях можно говорить о неудовлетворительном управлении. Для решения проблемы управления существует, очевидно, два пути.

Первый путь состоит в увеличении разнообразия системы до разнообразия управляемой ситуации. Однако для социально-экономических систем, с одной стороны,

видимо, этот путь бесконечен. При постоянном увеличении разнообразия ситуации необходимо постоянно увеличивать разнообразие системы управления. С другой стороны, в конечном итоге система управления должна быть сопоставимой по размерам с окружающим ее миром, а это невозможно.

Второй путь состоит в уменьшении разнообразия управляемой ситуации средствами системы управления. То есть система должна уменьшить число собственных состояний. Этот путь для социально-экономических систем является реально происходящим. Установлено, что такая задача решается путем организации самой системы (Бир 1991). Для решения данной задачи человечество научилось создавать в своей среде организационные системы с соответствующими структурами.

В результате при исследовании конкретных систем сложилось традиционное понимание формирования организационных структур управления (Бурков и Ириков 1994; Вяля 1984; Гхосал, 1982; Дункан Джек 1996; Negoita 1981). Исследователи считают, что организационная структура управления должна строиться на основании выявления содержания и стандартизации процесса управления. Проблема снижения разнообразия в системе решается здесь предположением, что почти все разнообразие необходимых функций управления можно скомбинировать в незначительное число типовых задач и технологий их решения. При решении же типовых задач могут использоваться одинаковые виды моделей.

Таким образом, налицо две стороны одной «медали». Создание и функционирование организационной структуры обеспечивается упрощением набора функций управления и соответственно компонентов структуры относительно максимальной потребности реальной системы. Однако, с другой стороны, как видно, наверное, и невозможно создание организационной структуры для конкретной действующей социально-экономической системы, также как и искусственной модели этой системы, которые полностью обеспечивают реализацию управления, адекватного конкретному состоянию такой системы.

Организационные структуры можно обозначить как комплекс относительно независимых подсистем и объектов социально-экономической системы, отношения между которыми устанавливаются самостоятельно, в соответствии с собственными целями и в рамках существующего в государстве правового пространства. Можно именовать такую разновидность, как гибко-ориентированные организационные структуры.

Следует отметить, что не существует абсолютно независимых экономических объектов в современном рыночном механизме с его колоссальным разнообразием. Тем более известно, что чем крупнее социально-экономическая система, тем больше разнообразие ее состояний и связей.

Решение проблемы содержательного наполнения внутренними отношениями для рассматриваемой разновидности организационных структур осуществляется путем специального формирования набора связей между объектами системы. В данном случае связи в таком наборе могут быть самыми разнообразными. То есть перед использованием рассматриваемой разновидности организационных структур достаточно, на наш взгляд, определить только возможные типы связей в системе.

Исследователями по-прежнему не выработаны количественные характеристики причинно-следственных связей между разнообразием объектов в социально-экономических системах и разнообразием отношений (связей) между ними. Поэтому, учитывая разнообразие объектов в рассматриваемых системах как с точки зрения форм собственности, так и с точки зрения разнообразия целей и выполняемых этими объектами или подсистемами функций, можно предположить следующее.

Для реально действующих систем теоретическое определение жестко классифицированного ряда типов связей в системах не имеет смысла, так как при дальнейших попытках привязать реальное разнообразие связей к конкретному типу будут упускаться из вида некоторые особенности конкретных связей. Наиболее приемлемым, на наш взгляд, с теоретической точки зрения может являться предельный подход для определения разнообразия типов связей (Пыжеев 2000). В реальных условиях функционирования социально-экономических систем связи между объектами представляют собой разнообразные комплексы отношений, лежащих между предельными типами связей.

Известно, что, с системной точки зрения, организационный механизм, или механизм функционирования организационной системы, определяется как набор правил (процедур, функций), регламентирующих действия элементов организационной системы в процессе функционирования (Берлянд 1987; Бурков и Ириков 1994; Бурков и Кондратьев 1981; Валья 1984; Зимин 1981). Организационный механизм может пониматься неоднозначно и допускает декомпозицию системы по различным признакам (структурному, функциональному, временному и др.). Выделяют механизмы целеполагания и управления (см. рис. 1). Механизм целеполагания определяется как набор процедур, позволяющих сформировать комплекс целей и задач функционирования и развития организационной системы на основе оценки состояний, в которых данная система может находиться. Механизм управления — совокупность связанных между собой воздействий, обеспечивающих определенное развитие системы во времени (Бурков и Ириков 1994).

При ближайшем рассмотрении видно, что системный подход в чистом виде не позволяет исследовать атрибуты организационного механизма. Смешивание понятий правил и функций неприемлемо при раскрытии сути действия механизма и объяснении результатов такого действия. Функция сама по себе не несет действия, а значит, не выявляет взаимодействия. Выделение механизма целеполагания создает дополнительные издержки при реализации. Механизм управления не несет в себе возможности экономической оценки результатов воздействия.

Для рассмотрения сущности организационных механизмов имеет смысл использовать современную институциональную методологию.

В современной экономической теории исходными предпосылками институционального анализа служат одновременно методологический индивидуализм и методология холизма (Фуруботи и Рихтер 2005). Методологический индивидуализм определяет первичность индивида. Институты объясняются через интересы и поведение индивидов. При этом появляется возможность рассматривать экономические организации (предприятия, фирмы, корпорации и т.п.) как сложные образования, для которых институты играют координирующую роль. Методология холизма заключается в объяснении поведения индивидов через институты, т.е. институты первичны.

Базовыми единицами анализа в институциональной экономике, как известно, выступают:

- ◆ индивиды и их поведение;
- ◆ институты, определяющие поведение индивидов или определяемые через поведение индивидов;
- ◆ транзакция как единица обмена.

Формулируя общие принципы современной теории институтов и институциональных изменений, Д. Норт определил: «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике» (Норт 1997).

Сегодня подавляющее большинство институционалистов используют именно это определение понятия «институт» в качестве базового, в той или иной мере модернизируя его. По выражению А.Н. Нестеренко, современный институционализм «считает институтами нормы экономического поведения, возникающие непосредственно из взаимодействия индивидов... в реальной современной жизни они принимают форму правовых норм, традиций, неформальных правил, культурных стереотипов... образующих рамки, ограничения для деятельности человека». Именно использование понятий «норма» и «правило» при описании институтов придает им системный и операционный характер.

В.Л. Тамбовцев формулирует связку «правило–институт», формулируя логическую схему института следующим образом: «Институт — это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правил.

В составе правила выделяются: ситуация (условия приложения правила), индивид (адресат правила), предписываемое действие (содержание правила), санкции за неисполнение предписания, а также субъект, применяющий эти санкции к нарушителю, или гарант правила»⁹. При этом автор признает: «Очевидно, что полная структура (или формула) правила в реальности может часто и не существовать. Иными словами, она есть лишь логическая реконструкция, модель сложной совокупности поведенческих актов, подсознательных представлений, образов, чувств и т.п.»¹⁰.

Суммируя известные интерпретации, можно выстроить следующую обобщенную логическую схему современного понятия «институт». Правило отличается от нормы наличием санкций за неследование норме. Норма в данном случае будет интерпретирована как предписанное адресату периодически повторяемое действие или действия. Такие действия составляют поведение. Теоретически и практически имеет место существование нормы и правила как в качестве самостоятельных образований, так и совместно (правило формируется из нормы добавлением санкций). Из правила, в свою очередь, может быть сформирован институт через реализацию такого правила с помощью механизма (механизмов) принуждения к исполнению соответствующей нормы или норм. Механизм принуждения делает правило действующим. Таким образом, создается возможность анализа на трех уровнях: нормы, правила, института.

Особую важность играет транзакция. Вместо игнорирования процесса обмена при взаимодействии (экономическом, социальном, политическом) со стороны неклассической теории транзакция сегодня рассматривается как обмен собственностями. Это, в свою очередь, открывает широкие возможности для анализа механизмов обмена через институты и издержек обмена через транзакционные издержки.

Базируясь на подходе В.Л. Тамбовцева, мы можем анализировать наборы институтов, обеспечивающих реализацию территориального планирования любого уровня по компонентам логической схемы.

Предлагается следующая структура методики исследования и проектирования институциональной среды территориального планирования региона:

- сбор и селекция описаний формальных и неформальных правил, необходимых для обеспечения территориального планирования региона;
- сбор и селекция описаний механизмов реализации (принуждения к исполнению) формальных и неформальных правил, необходимых для обеспечения территориального планирования региона;

⁹ См.: Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория 2007 (2005). [Текст]: учебник. / В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шаститко, Г.В. Калягин, Е.Н. Кудряшова; под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 416.

¹⁰ Там же.

- декомпозиция формальных и неформальных правил на компоненты в соответствии с логической схемой института;
- декомпозиция механизмов реализации (принуждения к исполнению) формальных и неформальных правил на компоненты в соответствии с логической схемой института;
- анализ компонентов формальных и неформальных правил и механизмов принуждения на предмет их дублирования;
- оценка трансакционных издержек функционирования действующих институтов;
- проектирование институциональных изменений территориального планирования региона;
- оценка издержек проектируемых институциональных изменений в территориальном планировании региона.

В результате анализа институтов, проектирования соответствующих институциональных изменений а также оценки выгод и издержек следования правилам и изменений правил мы получим управленческие решения по формированию и устойчивому функционированию всей системы территориального планирования.

ЛИТЕРАТУРА

Адрианов В.Д. (2005). Эволюция основных концепций государственного регулирования экономики (от теории меркантилизма до теории функциональных экономических систем) // Общество и экономика. № 4.

Багриновский К.А. (1973). Модели и методы экономической кибернетики. М.: Экономика.

Берлянд Е.Л. (1987). Модели и методы оптимизации экономических систем. Новосибирск: Наука.

Бир С. (1991). Мозг Фирмы: перевод с английского. М.: Радио и связь.

Бурков В.Н. и Ириков В.А. (1994). Модели и методы управления организационными системами. М.: ИПУ.

Бурков В.Н. и Кондратьев В.В. (1981). Механизмы функционирования организационных систем. М.: Наука.

Бусленко Н.П. (1978). Моделирование сложных систем. М.: Наука.

Винер Н. (1968). Кибернетика. М.: Советское радио.

Вяля М.К. (1984). Системы управления. Развитие и проблемы их центрирования. — Таллин: Валгус.

Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст] : [Федер. закон: принят Гос. Думой 22 декабря 2004 г.: по состоянию на 22 июля 2008 г.].

Гхосал А. (1982). Прикладная кибернетика и ее связь с исследованием операций / перевод с английского под ред. Ушакова И.А. / М.: Радио и связь.

Денисов А.А. и Колесников Д.Н. (1982). Теория больших систем управления. Учебное пособие. Л.: Энергоиздат ЛО.

Дункан Джек У. (1996). Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики: пер. с англ. М.: Дело.

Зимин Ю.М. (1981). Методология системного подхода к разработке организационных структур управления большими системами. М.: Мин. Радиопром.

Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория 2007 (2005) [Текст]: учебник. / В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шаститко, Г.В. Калягин, Е.Н. Кудряшова; под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М.

Кнорринг В.И. (1997). Искусство управления: Учебник. М.: Издательство БЕК.
Кобринский Н.Е., Майминас Е.З. и Смирнов А.Д. (1982). Экономическая кибернетика. М.: Экономика.

Комплексные программы социально-экономического развития муниципальных образований: опыт, проблемы, рекомендации (2006) / И.С. Головкин, Т.В. Псарева, Е.В. Репина-Гаврикова, И.А. Назаренко. Под общ. ред. Т.В. Псаревой. Новосибирск.

Кузьминов, Я.И., Бендукидзе, К.А. и Юдкевич, М.М. (2006). Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты [Текст] : учебник для студентов вузов. / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Лапушинская Г.К. и Петров А.Н. (2003). Планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К».

Лесной кодекс Российской Федерации [Текст] : [Федер. закон: принят Гос. Думой 8 ноября 2006 г.: по состоянию на 22 июля 2008 г.].

Лопатников Л.И. (1979). Краткий экономико-математический словарь. М.: Наука.

Новиков Д.А. (2003). Сетевые структуры и организационные системы [Текст] Д.А. Новиков. М.: ИПУ РАН.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала».

О территориальном планировании в Российской Федерации [Текст] : постановление Совета Федерации Федерального Собрания Рос. Федерации 20 февраля 2008 г. № 67-СФ.

Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Текст]: [Федер. закон: принят Гос. Думой 6 октября 2003 г.: по состоянию на 10 июня 2008 г.].

Пчелинцев О.С. (2004). Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука.

Пыжев И.С. (2000). Проблемы теории организационных структур и возможное направление ее развития в социально-экономических системах // Современная экономика: проблемы и решения: Сб. науч. тр./ Краснояр. гос. ун-т; Красноярск.

Сухарев М.В. (2008). Эволюционное управление социально-экономическими системами [Текст]: / М. В. Сухарев. Петрозаводск: КарНЦ РАН.

Фуруботн Э.Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории [Текст] / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. гос. ун-та.

Черныш Е.А. (1999). Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. / Е.А. Черныш, Н.П. Молчанова, А.А. Новикова, Т.А. Салтанова. М.: ПРИОР.

Шаракианэ А.С., Железнов И.Г. и Ивницкий В.А. (1977). Сложные системы. Учебное пособие. М.: Высшая школа.

Щитинский В.А. (2005). Градостроительная деятельность — важное условие устойчивого развития современной России // *Мир строительства и недвижимости*, № 9.

Эшби, Р.У. (1959). Введение в кибернетику. М.: ИЛ.

Negoita, C.Y. (1981). Применение теории систем к проблемам управления (Management applications of system theory): пер. с англ. М.: Мир.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТОВ МАКРО- И МИКРОУРОВНЕЙ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

ВАЛИЕВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА,

кандидат экономических наук,

Новосибирский государственный университет

Электронный адрес: o_valieva@mail.ru

В статье приведены результаты исследования по выявлению влияния институциональных условий макро- и микроуровня на параметры формирования и развития региональной инновационной системы России.

Ключевые слова: инновации, институты, региональные инновационные системы, трансакционные издержки.

The article shows results of research on revealing influence institutional conditions macro- and micro levels on parameters of formation and development of regional innovational systems of the Russian Federation.

Keywords: innovation, institutions, regional innovation systems, the transaction costs.

Коды классификатора JEL: B52, O31, P25.

Развитие постиндустриального общества в эпоху процессов глобализации сопряжено с целым рядом трудностей как экономического, так и социального характера. Изменения, происходящие сегодня на глобальных рынках, сопровождающиеся спадом деловой активности, социальными трансформациями, обозначают приоритеты для разработки механизмов и инструментов государственного регулирования, одними из которых являются формирование и реализация продуманной инновационной политики, направленной на создание условий для воспроизводства инноваций. Акцент на институтах и взаимосвязях при системном описании инновационного процесса позволяет переоценить детерминанты экономического роста.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В последнее десятилетие разработано несколько новых концепций, предлагающих системный подход к инновациям. С середины 1990-х гг. увеличилось количество публикаций, посвященных «региональным системам инноваций» (Cooke 1996; Maskell and Malmberg 1997). Франко Малерба и его итальянские коллеги являются авторами концепции «секторальных систем инноваций». Уве Гранстренд предложил подход на основе корпоративных инновационных систем. Некоторые ключевые идеи концепции инновационных систем, такие как вертикальные связи и взгляд на инновацию как интерактивный процесс, также находятся в фокусе исследований промышленных кластеров Портера и других ученых.

Современная эволюционная теория, выстроенная под сильным влиянием Й. Шумпетера, расширяет институциональную картину и признает сложность взаимоотношений на рынке, их зависимость от более крупных социальных и институциональных структур, наличие элементов кооперирования и доверия, необходимых для успешной работы рынка. Ричард Р. Нельсон совместно с другими американскими учеными провел сравнение технологической политики и институциональной среды в сфере высоких технологий США, Японии и Европы. В сравнительном эмпирическом исследовании Нельсон отмечает, что «различия в инновационных системах отражают различия в экономических и политических условиях и приоритетах» (Nelson 1993). Карлота Перес внесла важный вклад в формулирование новой и более вероятной теории отношений между инновацией и длинным циклом развития (Perez 1997). Она предлагает понятие *распространяющегося изменения в технологии*, лежащей в основе каждой из «последовательных индустриальных революций Шумпетера».

Российскими исследователями было выделено два уровня факторов, обуславливающих низкую мотивацию субъектов к инновациям, — макро- и микроэкономические факторы. Л. Гохберг и И. Кузнецова связывают низкую инновационную активность с невосприимчивостью экономических субъектов к инновациям (Гохберг и Кузнецова 2004). Неразвитость инновационной инфраструктуры и системы поддержки малого инновационного предпринимательства отмечают И. Дежина и Б. Салтыков (Дежина и Салтыков 2005). Низкую культуру инновационного менеджмента и качества корпоративного управления подчеркивают в своем исследовании К. Козлов, Д. Соколов и К. Юдаева (Козлов, Соколов и Юдаева 2004). Е. Ясин и А. Яковлев факторы макроуровня рассматривают с точки зрения институциональной структуры (Ясин и Яковлев 2004), которая препятствует инновационному развитию экономики через неопределенную институциональную среду.

Институциональная среда в структуре национальной инновационной системы определяется как комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих национальные корни, традиции, политические и культурные особенности (Кузнецова, Кравченко, Маркова и Юсупова 2005).

Для выстраивания модели влияния институциональных условий на инновационную активность нам было важно определить значимость институтов на макро- и микроуровнях. Институты макроуровня представляют собой формальные нормы, закрепленные в законодательстве и влияющие на те или иные результирующие показатели национальной и региональной инновационных систем. Институты микроуровня — это сложившиеся практики, формальные и неформальные институты и механизмы, способствующие воспроизводству инноваций на региональном уровне. Однако большинство исследований выносят за рамки рассмотрение вопросов, связанных с влиянием институциональных условий на показатели развития национальных и региональных инновационных систем. Как правило, в исследованиях к институциональным условиям относят условия, созданные на макроуровне.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ МАКРО- И МИКРОУРОВНЕЙ НА ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В нашем исследовании за основу оценки качества институтов макроуровня были взяты параметры, характеризующие инновационный потенциал российских регионов. Все выбранные показатели, следуя методологии проведения межстранового и межрегионального анализов, регулярно осуществляемых Европейской комиссией

при формировании региональных и глобальных индексов инновационного развития (SII, GSII), были сгруппированы в два блока — параметры входа и выхода (*European Innovation Scoreboard* 2006). Первый блок отражал показатели, раскрывающие способность региональных инновационных систем (РИС) к воспроизводству инноваций. Второй блок демонстрировал результаты и отдачу от имеющегося регионального научно-образовательного, инновационного и производственного потенциалов. Таким образом, качество институтов макроуровня оценивалось на основе 24 показателей, позволяющих через взятые относительные величины объективно оценить состояние региональных инновационных систем по 79 регионам РФ.

Институты микроуровня невозможно оценить имеющейся статистической базой, поэтому за основу было взято исследование, проведенное совместно Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства (ОПОРА России) и ВЦИОМ «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России» (ОПОРА, ВЦИОМ 2006). Анализ влияния институциональных условий микроуровня на характеристики РИС осуществлялся посредством включения интегрального индекса ОПОРЫ по каждому субъекту РФ в общий формат данных. В качестве показателей нами были отобраны те, которые, в основном, находятся под непосредственным контролем региональных органов власти и могут ими администрироваться:

- ◆ уровень барьеров входа на рынок;
- ◆ наличие преференций со стороны региональной власти;
- ◆ коррупционная практика и влияние всех ветвей власти на деятельность малых предприятий;
- ◆ угрозы со стороны криминальных группировок;
- ◆ противоправные действия чиновников, контрольно-надзорных органов и МВД;
- ◆ наличие деловых сетей.

Выполненный факторный анализ выявил три фактора, создающих барьеры для предпринимательской деятельности в регионах: уровень безопасности бизнеса, коррупция и влияние всех ветвей власти, транзакционные издержки. Анализ показал, что для предпринимателей наиболее существенным фактором, обуславливающим уровень безопасности бизнеса, являются противозаконные действия со стороны органов МВД. Наиболее значимым признано влияние региональной власти (Валиева 2009).

Транзакционные издержки (ТИ) увязывают три переменные, характеризующие условия входа на рынок, — уровень конкуренции через отраслевые барьеры, преференции отдельным компаниям, а также угрозы, насилие и вымогательство со стороны криминальных группировок. Интересно отметить, что все три показателя негативным образом сказываются на наличии и развитии деловых сетей в регионах. Однако основным фактором можно считать наличие отраслевых барьеров.

Анализ показал, что параметры развития РИС находятся в тесной связи с уровнем безопасности ведения бизнеса и транзакционными издержками. Выявленные в ходе корреляционного анализа связи показывают негативное влияние транзакционных издержек на предпринимательский климат и инновационную активность экономических субъектов (см. табл. 1). Так, положительно зависимым от транзакционных издержек оказался показатель удельного веса убыточных предприятий.

Анализ также выявил положительную зависимость транзакционных издержек и доли исследователей в общей численности персонала, занятого ИР. Это можно объяснить тем, что высокие затраты по выходу на рынок вынуждают предпринимательский

сектор активизировать усилия по поиску и внедрению новых, незанятых рыночных ниш и привлекать для этого исследовательский потенциал региона.

Отрицательное влияние ТИ на показатели развития РИС было выявлено через показатели: удельного веса предприятий, осуществляющих технологические инновации, численности работников малого бизнеса и производительности на МП, а также числа созданных передовых производственных технологий.

Таблица 1

Влияние институциональных условий на технологическую и предпринимательскую активность регионов РФ

Показатели	Коэффициент корреляции	
	Уровень безопасности	Транзакционные издержки
Параметры входа		
Удельный вес убыточных предприятий, %		+0,290*
Затраты на технологические инновации, руб. на 1000 руб. ВРП	-0,233*	
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %		-0,234*
Доля исследователей в общей численности персонала, занятого ИР, %		+0,272*
Расходы бюджета на социально-культурные мероприятия на душу нас.	+0,361**	
Параметры выхода		
Численность работников, занятых на МП, % от экон. активного населения		-0,323**
Производительность на МП, тыс. руб./чел.		-0,243*
Число созданных передовых производственных технологий на 10 тыс. чел. населения, шт.		-0,293*

* — значим на 5%-м уровне.

** — значим на 1%-м уровне.

В целом полученные зависимости показывают, что ТИ негативным образом влияют на предпринимательский климат, и поскольку на региональном уровне параметры ТИ являются управляемыми, то необходимо выработать комплекс мероприятий, направленных на *выявление отраслей экономики, доступ в которые искусственно затруднен, и создание конкурентных и безопасных условий для развития предпринимательства.*

Анализ показал, что такой фактор, как уровень безопасности, положительно связан с расходами региональных бюджетов на социально-культурные мероприятия и отрицательно — с затратами на технологические инновации. Этот факт укладывается в цепочку объяснений того, что повышение мер безопасности влечет за собой увеличение расходов из бюджетной части и служит антистимулом промышленному сектору в специфических инвестициях в технологические инновации, например, в инновации, специализирующиеся на охранных системах контроля и безопасности.

В целях выявления степени влияния институциональных условий на параметры развития региональных инновационных систем дальнейшее построение уравнений регрессии осуществлялось по всей совокупности факторных признаков, характеризующих качество региональных инновационных и институциональных условий. Модель уравнения регрессии показала положительную связь между патентной активностью с одной стороны и коррупцией и влиянием власти — с другой, выявленная связь указывает на гипертрофированный характер экономических отношений, при которых созданные условия вынуждают субъектов инноваций встраиваться в систему «плохих» институтов. Существование и воспроизводство деструктивных неформальных норм создают коррупционную основу взаимодействия органов власти и предпринимателей,

структурную неопределенность, которые впоследствии становятся неотъемлемой частью экономических отношений.

Таким образом, органы региональной власти имеют определенные рычаги влияния на предпринимательский климат и, следовательно, на формирование институциональных условий, посредством которых устанавливаются «правила игры» на территории. Институциональная формализация и четкое определение границ властных полномочий являются необходимым элементом государственной политики.

ЛИТЕРАТУРА

Валиева О.В. (2009). Влияние институциональных условий на формирование региональной инновационной политики. / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Новосибирск, ИЭОПП СО РАН.

Гохберг Л. и Кузнецова И. (2004). Инновации как фактор модернизации экономики. / Структурные изменения в российской промышленности. / Под ред. Е.Г. Ясина. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.

Дежина И. и Салтыков Б. (2005). Становление российской национальной системы и развитие малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. № 2.

Козлов К., Соколов Д. и Юдаева К. (2004). Инновационная активность российских предприятий. Московский центр Карнеги. Рабочие материалы. № 5.

Кузнецова С.А., Кравченко Н.А., Маркова В.Д. и Юсупова А.Т. (2005). Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов. Новосибирск: Издательство СО РАН.

ОПОРА России, ВЦИОМ при поддержке Министерства экономического развития и торговли РФ. (2006)/ Отчет по результатам общероссийского исследования «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России». Москва. [Электронный ресурс]. (Режим доступа: <http://www.opora.ru/analytics/our-efforts/2006/11/28/usloviya-i-factory-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-regi>).

Ясин Е. и Яковлев А. (2004). Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. № 7.

Cooke, P. (1996). Regional Innovation Systems: An Evolutionary Approach, London University Press. London.

European Innovation Scoreboard. Comparative analysis of innovation performance. 2006. [Электронный ресурс]. (Режим доступа: http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf. Загл. с экрана).

Maskell, P. and Malmberg, A. (1997). Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration. European Planning Studies, 5: 1.

Nelson, R. (1993). National Innovation Systems a Comparative Analysis. New York and Oxford: Oxford University Press.

Perez, C. (1997). New Technologies and Socio-Institutional Change, Cologne, Lindenthal Institute.

СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КОРПОРАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

СУЛЕЙМЕНОВА ГУЛИМЖАН КЕНШИЛИКОВНА,

доктор экономических наук, доцент
Академия государственного управления при Президенте РК,
г. Астана, Республика Казахстан
Электронный адрес: gulimjan_n@mail.ru

В статье выделены основные идеологии, закладывающиеся в основу стратегии территориального развития. Рассмотрены функции социально-предпринимательских корпораций. Проанализировано создание институтов развития в виде холдинговых компаний, в том числе социально-предпринимательских корпораций.

Ключевые слова: социально-предпринимательская корпорация, технопарки, бизнес-инкубаторы, институты.

The article highlights the main ideologies to base a strategy of territorial development. Functions of social-entrepreneurial corporations are considered. Creating of the development institutions in the form of holding companies, including social-entrepreneurial corporations is analyzed.

Keywords: social-entrepreneurial corporations, technology parks, business incubators, institutions.

Коды классификатора JEL: B52, M21, R11.

В социалистический период в Казахстане рамках единого народнохозяйственного комплекса были сформированы три достаточно автономных экономических пространства. При этом западный регион входил в систему Уральского ТПК, северный, восточный и центральный регионы — Западно-Сибирского ТПК, южный регион — Средне-Азиатского ТПК. Автономность экономических пространств, отсутствие замкнутых производственных циклов обусловили особую остроту экономического шока, произошедшего из-за разрыва хозяйственных связей вследствие распада СССР.

В первые годы независимости попытки проведения структурной политики с выделением приоритетных направлений промышленной деятельности, секторов и отраслей с целью повышения экономической активности хозяйствующих субъектов и оптимизации оборота материальных, финансовых и трудовых ресурсов как внутри регионов, так и вне не давали ощутимых результатов. Высокие темпы роста экономики республики обеспечивались, прежде всего, опережающим развитием горнодобывающей промышленности. Поэтому на уровне государства была поставлена задача о смене приоритетов в экономической политике и принятии активных мер по диверсификации казахстанской экономики в соответствии со Стратегией индустриально-инновационного развития РК на 2003–2015 гг., Стратегией территориального развития Республики Казахстан до 2015 года¹.

¹ См.: Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003–2015 гг. (<http://www.minplan.kz>); Стратегия территориального развития РК до 2015 года (<http://www.minplan.kz>).

В мировой практике принято в основу стратегии территориального развития закладывать определенную идеологию. Таких идеологий три:

- ◆ концепция поляризованного развития территории, более известная как концепция «полюсов роста», или кластеров. Она базируется на том, что регион обладает набором отраслей или предприятий, имеющих конкурентный потенциал роста. И эти предприятия должны образовать полюса, или точки, рост которых стимулирует рост других предприятий и отраслей. Лидирующие отрасли порождают эффект агломерации, группируя в рамках определенной территории объединения дополняющих друг друга видов деятельности «зоны влияния»;
- ◆ концепция нового индустриального района, когда экономический рост достигается благодаря снижению издержек производства за счет близкого территориального расположения предприятий;
- ◆ инновационная концепция, связывающая экономический рост региона с проведением инновационной политики, то есть осуществление мер, направленных на поддержку разработки и внедрения нововведений. В современных условиях это означает поддержку, прежде всего, инновационной деятельности, а также высокотехнологичных отраслей и предприятий, базирующихся на ее результатах (Большаков 2005).

В стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003–2015 гг. и стратегии территориального развития РК до 2015 года ясно просматривается попытка совмещения кластерной и инновационной концепций. Это обусловлено объективной необходимостью технико-технологического перевооружения промышленности и создания технологических и производственно-сбытовых межрегиональных связей. Реализация указанных концепций будет:

- сопровождаться формированием трех осей развития: северная, южная и центральная, важнейшими узлами которых станут города-лидеры и опорные города, такие как г. Алматы, г. Астана и г. Актау;
- осуществляться в разрезе экономических макрорегионов, состоящих из двух или более областей, сгруппированных в зависимости от географического положения, экономической специализации, уровня кооперации и общности транспортных систем².

На данном этапе определены семь макрорегионов: северный, каспийский, уральский, иртышский, сарыаркинский, жетысуйский, южный. Ответственность за их развитие и интегрирование в национальную хозяйственную систему возложена на социально-предпринимательские корпорации (СПК), которые по организационно-правовой форме представлены в виде холдингов со 100% участием государства.

Социально-предпринимательские корпорации представлены как своеобразные институты развития регионов, управляющие государственными активами на местном уровне. Как и другие институты развития, они входят в структуру Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына».

В официальных документах целевое предназначение социально-предпринимательских корпораций сформулировано следующим образом: на принципах государственно-частного партнерства, оказания содействия развитию экономики региона, ее интегрированию в национальную хозяйственную систему, создания условий для предпринимательской деятельности путем консолидации государственных и частных капиталов, а также реализации социальных проектов. В конечном счете, их деятельность должна оказать содействие:

- развитию предпринимательской деятельности в регионах и повышению инвестиционной привлекательности отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках;

² См.: Стратегия территориального развития РК до 2015 года (<http://www.minplan.kz>).

- развитию конкурентоспособных производств, в том числе на основе реабилитации, реструктуризации нерентабельных организаций с участием государства;
- реализации проектов, направленных на социальное развитие региона;
- организации информационного обслуживания субъектов предпринимательской деятельности в научной и технологической сфере.

К функциям социально-предпринимательских корпораций относятся:

- ◆ управление государственными активами, в том числе в форме государственно-частного партнерства;
- ◆ создание институциональных условий для развития малого и среднего бизнеса;
- ◆ участие в инвестиционных проектах с земельными активами;
- ◆ реабилитация и реструктуризация организаций, переданных государством в оплату уставного капитала, создание на их основе новых производств;
- ◆ участие в разработке и реализации инвестиционных проектов в партнерстве с частным бизнесом;
- ◆ разведка, добыча, переработка полезных ископаемых, в том числе общераспространенных;
- ◆ развитие межрегиональных экономических связей и проектов;
- ◆ развитие индустриальных зон, технопарков, специальных экономических зон;
- ◆ разработка и реализация программ, направленных на развитие социальной сферы соответствующего региона³.

Если в 2006 году первая социально-предпринимательская корпорация в качестве пилотного проекта была создана на территории Акмолинской и Карагандинской областей, то в других регионах они были образованы в 2007 году. Сейчас в стране действуют семь социально-предпринимательских корпораций (см. табл. 1). Уставный капитал сформирован из: финансовых средств, выделенных государством; земельных участков; прав недропользования; инфраструктурных объектов, инженерных коммуникаций и сетей; объектов движимого и недвижимого имущества, находящихся в государственной собственности; акций акционерных обществ, доли участия в товариществах с ограниченной ответственностью и предприятиях, находящихся в государственной собственности.

Многопрофильная (финансовая, производственная, учредительская, инвестиционная, инновационная, страховая, коммерческая) деятельность социально-предпринимательских корпораций должна способствовать достижению главной цели — развитию экономики регионов. При этом максимальное участие их активов в проектах не должно превышать 49% при наличии у партнера экономически эффективного бизнес-плана, административных ресурсов и опыта в области осуществляемого проекта.

Из вышеизложенного можно заключить, что перед социально-предпринимательскими корпорациями поставлены разноплановые и амбициозные задачи. Эти структуры одновременно должны стать эффективным *рыночным механизмом* реализации коммерческих проектов на долгосрочную перспективу, снижающим риски для бизнеса от политической конъюнктуры, и новым *инструментом* развития несырьевых секторов экономики.

³ См.: Проект Закона РК «О социально-предпринимательских корпорациях» (<http://www.zakon.kz>).

Таблица 1

Социально-предпринимательские корпорации Республики Казахстан

	СПК «Сарыарка»	СПК «Ертіс»	СПК «Отстік»	СПК «Жетісу»	СПК «Каспій»	СПК «Тобыл»	СПК «Батыс»
Территориальный охват	Ақмолинская, Қарағандинская области и г. Астана	Восточно-Казахстанская и Павлодарская области	Южно-Казахстанская, Жамбылская и Кызылординская области	Алматынская область и г. Алматы	Атырауская и Мангыстауская области	Северо-Казахстанская и Костанайская области	Западно-Казахстанская и Актюбинская области
Центр	г. Астана	г. Семей	г. Шымкент	г. Талдықорған	г. Ақтау	г. Костанай	г. Ақтобе
Миссия (цели создания)	Повышение эффективности государственными активами и реализация социальных программ в регионах. Содействие социально-экономическому развитию регионов	Содействие экономическому развитию региона	Содействие экономическому развитию региона	Реализация проектов в различных отраслях экономики и привлечение инвестиций в интересах успешного развития региона с его дальнейшей интеграцией в национальный производственный процесс	Обеспечение прорывного развития регионов путем диверсификации экономики, создание эффективной системы корпоративного управления, консолидация государственных активов и предпринимательской инициативы для решения социальных экономических задач	Эффективное бизнес-управление региональными госактивами для социально-экономического развития региона	Содействие экономическому развитию Актюбинской и Западно-Казахстанской областей, создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности путем консолидации государственного и частного сектора, создание единого экономического рынка на основе кластерного подхода, привлечение инвестиций и инноваций, разведка, добыча и переработка полезных ископаемых, участие в разработке и реализации социальных программ

Примечание. Составлено автором.

В их обязанности входят выявление и финансирование прорывных проектов, реанимирование действующих нерентабельных производств и реинвестирование полученной прибыли в социальные, экономические и культурные проекты регионов.

Несмотря на разноплановые задачи, с момента создания социально-предпринимательскими корпорациями пройдены организационный этап, этап инвентаризации государственных активов, этап определения приоритетов инвестиционной деятельности в сырьевом и несырьевых секторах и начато финансирование свыше 140 инвестиционных проектов (Темирбекова 2008). Например, АО «НК «СПК «Каспий» занимается реализацией более 30 проектов, в том числе строительством базы технической поддержки дноуглубительного флота (партнер — ТОО «Строительная компания «Ideal Construction Company», ТОО «Тениз Сервис»), завода по производству КНАУФ-листов (партнер — KNAUF International GmbH), национального центра хранения серы, товарно-осетровой фермы (партнер — крестьянское хозяйство «НУР»), мукомольного завода (партнер — Акимат Мангистауской области).

АО «НК «СПК «Сарыарка» отвечает за развитие индустриального парка «Металлургия — металлообработка», строительство ТЭЦ-4 (г. Караганда), транспортно-логистического центра, трех сервис-центров по трассе Астана — Щучинск.

В концепции создания социально-предпринимательских корпораций акцент сделан на то, что эти структуры будут внедрять механизмы кластерного развития, усиливать сетевые связи между субъектами малого и среднего бизнеса и крупными финансово-стабильными предприятиями⁴. В то же время в проекте закона РК «О социально-предпринимательских корпорациях» формы и механизмы их участия в формировании кластеров определены нечетко. Данный момент очень важен для социально-предпринимательских корпораций, занимающихся реализацией кластерных проектов. В АО «НК «СПК «Сарыарка» ведется работа по созданию плодородного кластера. Для этого им учреждено ТОО «Сарыарка Агро», которое совместно с ТОО «Kirol ImpreX GmbH» и ТОО «Аграрий» планирует выращивать овощи в открытом грунте и тепличном комплексе, строительство овощехранилищ в поселках Коши и Катарколь и торговых павильонов в г. Астана.

АО «НК «СПК «Батыс» уделяет огромное внимание созданию животноводческого кластера, для которого кооперируются различные проекты в области животноводства и производства продукции. В частности, выделено 40 млн тенге в ТОО «Тандем W» на строительство мясокомбината в г. Актобе мощностью 2400 тонн в год.

АО «НК «СПК «Онтустик» подготовлен широкомасштабный проект «Региональный агрокомплекс «Онтустік», предполагающий создание 17 сервисно-заготовительных центров (партнеры — 1115 крестьянских хозяйств и фермеров), транспортно-логистической компании (партнер — АО «Банк Развития Казахстана»), строительство тепличных комплексов на 10 гектарах (партнер — АО «Казагрофинанс»), откормочных, молочно-товарных комплексов (партнер — АО «Мал өнімдері корпорациясы»), реконструкция и ввод в эксплуатацию элеватора «Алтын камба» (партнер — НуроVeinserBank).

Вице-премьер Республики Казахстан У. Шукеев считает, что формирование сетевых структур в сельскохозяйственном секторе — наиболее предпочтительный вариант по сравнению с разработкой месторождений, находящихся в ведении социально-предпринимательских структур. По его мнению, в настоящее время у корпораций должны быть три главных проекта: сетевые проекты в продовольственном секторе;

⁴ См.: Концепция создания региональных социально-предпринимательских корпораций (<http://www.zakon.kz>).

проекты в рамках программы «Нурлы кош»; развитие инфраструктуры на территориях, отведенных под строительство индивидуального жилья⁵.

Несомненно, смена приоритетов в деятельности социально-предпринимательских корпораций диктуется велением времени.

Вместе с тем в научной среде и среди общественности широко обсуждаются вопросы, связанные с объективной необходимостью этих структур, их сходства и различия с зарубежными аналогами (EDS — Региональная корпорация экономического развития, CRDC — Сертифицированная корпорация регионального развития, LVEDC — Корпорация по экономическому развитию в США, social enterprises в Дании, ADA — Агентство развития территорий, DREE — Департамент регионального промышленного развития в Канаде), непроработанность механизмов, принципов их создания и функционирования (Берентаев, Искандеров, Константинов 2006; Мергалиева 2009).

Государство осознает, что функционирование социально-предпринимательских корпораций на уровне макрорегиона имеет ряд нерешенных вопросов, связанных с формированием единых подходов управления, механизма взаимодействия с другими институтами развития, местными исполнительными органами, критериев оценки совместной деятельности, обеспечением открытости и прозрачности работы⁶. Как следствие, нормативная правовая база, регулирующая деятельность СПК, находится на стадии совершенствования.

В свою очередь, мы хотели бы отметить, что в деятельности СПК особое внимание следует уделить разработке механизмов разрешения отношенческих проблем, которые могут возникнуть из-за конфликта интересов. Конфликт интересов может быть между СПК и местными исполнительными органами. СПК, имея статус института развития, в отличие от местных исполнительных органов, отвечают за реализацию интересов «государства» в коммерческих проектах. Интерес «государства» в этих проектах связан с необходимостью жизнеобеспечения территории макрорегиона и развития его производственно-экономического и социального потенциала, с получением ресурсов на производство общественных благ. В то же время каждая область, входящая в состав макрорегиона, имеет собственную местную властную элиту и традиции, которые в определенной степени влияют на «правила игры» на региональном рынке и в некоторой степени являются гарантами их исполнения. Интерес местной властной элиты заключается в сохранении способности регулировать и контролировать процессы, происходящие в локальной социально-экономической системе. Однако эти способности (административный ресурс) в значительной мере сокращены с появлением СПК (передачей им земельных участков, прав недропользования, объектов инфраструктуры, объектов движимого и недвижимого имущества, акций и долей участия в предприятиях).

По замыслу авторов концепции, запуск механизма СПК завершает этап административной реформы местных государственных органов и направлен на снижение прямых контактов исполнительной власти с субъектами частного предпринимательства. В этой связи возникает необходимость в изучении готовности местных предпринимателей работать с СПК, процесса изменения вектора поведения предпринимателей при полноценном функционировании СПК в регионах.

По мнению А.Б. Темирбековой, взаимодействие СПК и частного бизнеса должно основываться на доброй воле. ...Нельзя допустить, чтобы вхождение в состав СПК

⁵ См.: СПК должны отдавать предпочтение системным, сетевым проектам (<http://www.minagri.kz>).

⁶ См.: Главная идея СПК — реализация государственно-частного партнерства (<http://www.inform.kz>); Темирбекова А.Б. (2008). Теоретико-практические аспекты развития социально-предпринимательских корпораций в РК. // III Рыскуловские чтения. Бизнес, наука, образование: грани сотрудничества. Часть 1, 19–23 мая. Алматы: Экономика, 583–587.

рассматривалось как обязательное условие реализации того или иного проекта (*Темирбекова* 2008).

Поддержка малого предпринимательства является одним из главных приоритетов государственной экономической политики. И СПК должны заниматься созданием институциональных условий для субъектов малого предпринимательства.

В институциональной теории под институциональными условиями подразумеваются те условия, которые создаются за счет действия совокупности политических, экономических, юридических и социальных правил. Следовательно, создание институциональных условий предполагает деятельность, направленную на разработку моделей институтов (норм и правил), сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное поведение. Если исходить из данного подхода, то СПК должны пересмотреть или конкретизировать свои функции.

Кроме этого, СПК отвечают за развитие индустриальных зон, технопарков, специальных экономических зон. В таком случае неизвестными остаются два момента:

- механизмы развития этих специализированных структур и зон;
- насколько проекты СПК согласуются с мероприятиями, начатыми ранее, такие как: создание 7 пилотных кластеров, 7 национальных и 7 региональных технопарков, 12 технологических бизнес-инкубаторов при университетах, 8 учебных центров при технопарках.

При этом *национальные технопарки* должны иметь строгую отраслевую направленность и действовать только на территориях специальных экономических зон. Их целевое предназначение — создание новых отраслей экономики.

В качестве системообразующего ядра *региональных технопарков* взяты промышленные предприятия, вузы и научные организации, расположенные на территории областей Казахстана. Их целевое предназначение — развитие инновационного потенциала и конкурентоспособности регионов.

Помимо этого в республике функционирует порядка 50 бизнес-инкубаторов, созданных по инициативе местных исполнительных органов. И если некоторые из них показывают определенные положительные результаты, то функционирование технологических парков на базе НИИ, производственных объединений еще не дает позитивных эффектов, так как большинство из них находятся во временном простое.

На наш взгляд, наличие детально проработанного институционального механизма создания и функционирования технопарков, специалистов с интересспецифическим ресурсом — еще не залог достижения успеха. Необходимо учесть пассивность и низкую заинтересованность местных предпринимателей в участии в работе этих структур. Местные предприниматели зачастую не спешат участвовать в проектах долгосрочного характера. Для них наиболее притягательными видами деятельности остаются те области рынка, где объем перераспределяемой ренты высок.

Например, масштабы казахстанского сектора малого предпринимательства сопоставимы с его размерами в экономически развитых странах. Порог отметки в 90% по доле числа субъектов малого предпринимательства в экономике достигнут почти во всех областях. Вместе с тем самым многочисленным субъектом сектора малого предпринимательства в Казахстане в целом и во всех регионах является индивидуальное предпринимательство, на втором месте — предприятия малого бизнеса, затем — крестьянские (фермерские) хозяйства. Отраслевая структура субъектов малого предпринимательства свидетельствует, что в данном секторе доминируют предприятия, специализирующиеся на торгово-посреднических операциях, деятельность которых ориентирована в основном на внутренний рынок и создает относительно незначительную добавленную стоимость. В промышленном обрабатывающем секторе его удельный вес составляет не более 3%.

В целом такие институциональные образования, как технопарки, бизнес-инкубаторы, начнут активизировать свою деятельность при появлении насущной потребности в их деятельности со стороны предпринимателей, желающих расширить и укрепить позиции собственного бизнеса в определенных нишах рынка.

Что касается кластерных инициатив СПК, то они совместно с местными исполнительными органами должны стимулировать создание сетевых форм бизнеса путем использования административного механизма. Имея необходимый уровень активов, финансовых ресурсов, СПК обязаны взять на себя функцию генератора сети. В частности, при экспертизе инвестиционных проектов они должны отдавать предпочтения тем проектам, которые планируют активное межфирменное сотрудничество с различными региональными предпринимательскими структурами.

Для полноценного и эффективного выполнения функций по развитию межфирменной кооперации целесообразно в структуре СПК открыть подразделения субконтрактации. В их функциональные обязанности включить:

- составление перечня предприятий малого и среднего бизнеса, производственные возможности которых позволяют участвовать на конкурсной основе в производстве и поставке отдельных видов продукции и товаров (услуг);
- ведение реестра о технологических возможностях и временно свободных производственных мощностях предприятий макрорегиона, потенциальных заказчиках субконтрактной продукции и услуг;
- ведение реестра о подержанном оборудовании, сдаваемых в аренду производственных помещениях и т.д.;
- оказание содействия крупным и малым предприятиям в установлении тесных и доверительных контактов для развития долгосрочных взаимоотношений и проектов, в том числе сопровождение полученных субконтрактных заказов (оказание помощи малым предприятиям в проведении переговоров, подготовке контрактов, консультирование по вопросам маркетинга, технологии, услуги в области проектирования и промышленного дизайна);
- предоставление информации о потенциальных иностранных партнерах, имеющих желание и возможности помогать развитию предпринимательства в регионе;
- аналитическую и методическую деятельность, то есть изучение и прогнозирование регионального рынка субконтрактации, обеспечение малых предприятий региона адекватными методиками для получения и выполнения субконтрактных заказов.

Огромное значение для преодоления проблемы внутрирегиональной разобщенности имеет создание единого информационного поля с целью облегчения процесса поиска: потенциальных субпоставщиков и субконтракторов; потенциальных арендаторов и арендодателей помещений и оборудования; потенциальных инновационных проектов, требующих инвестиций; потенциальных инвесторов для создания или развития бизнеса.

Таким образом, создание институтов развития в виде холдинговых компаний, в том числе СПК, в основном, обусловлено необходимостью проведения сильной государственной политики. СПК являются своеобразной формой прямого участия государства в управлении развитием регионов, рычагом проведения государственной политики на местах. Однако успех их деятельности будет зависеть от уточнения политики и механизма их работы на уровне макрорегиона.

ЛИТЕРАТУРА

Берентаев К.Б. К проекту Закона РК «О социально-предпринимательских корпорациях» (<http://www.iwep.kz>).

Большаков С.Н. (2005). Политика регионального экономического развития: методы и механизмы. М.

Главная идея СПК — реализация государственно-частного партнерства (<http://www.inform.kz>).

Заключение по проблемам развития частного предпринимательства в РК (<http://www.parlam.kz>).

Искандеров Р. Социально-предпринимательские корпорации в Казахстане.

Константинов А. Административный фантом (<http://www.expert.ru>).

Константинов А. (2006). Практика не совпадает с теорией // *Эксперт Казахстан*, № 46.

Концепция создания региональных социально-предпринимательских корпораций (<http://www.zakon.kz>).

Мергалиева Л.И. (2009). Государственная собственность в условиях глобализации экономики (на материалах РК): автореф. дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.05. Алматы: Ун-т «Туран».

О концепции создания СПК в Казахстане (<http://www.iwep.kz>).

Проект Закона РК «О социально-предпринимательских корпорациях» (<http://www.zakon.kz>).

СПК должны отдавать предпочтение системным, сетевым проектам (<http://www.minagri.kz>).

Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003–2015 гг. (<http://www.minplan.kz>).

Стратегия территориального развития РК до 2015 года (<http://www.minplan.kz>).

Темирбекова А.Б. (2008). Теоретико-практические аспекты развития социально-предпринимательских корпораций в РК. // III Рыскуловские чтения. Бизнес, наука, образование: грани сотрудничества. Часть 1, 19–23 мая. Алматы: Экономика.

Хмельницкий А. «Дорожная карта» для лидеров (<http://www.kazpravda.kz>).

ПОЧЕМУ УКРАИНА НЕ ИНОВАЦИОННАЯ ДЕРЖАВА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Донецкий национальный технический университет,
г. Донецк, Украина
Электронный адрес: dementyevv@mail.ru

ВИШНЕВСКИЙ ВАЛЕНТИН ПАВЛОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент Национальной академии наук Украины,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк
Электронный адрес: dement@fem.dgtu.donetsk.ua

В статье анализируются причины отсутствия инноваций в экономике Украины. Рассматривается спрос на инновационные стратегии у предприятий. Описываются пути создания предприятиями конкурентных преимуществ, необходимых для получения экономической прибыли.

Ключевые слова: инновации, инвестиционный спрос, экономическая прибыль, экономическая власть.

The article analyzes the reasons of the innovation lack in the Ukraine economy. The demand for innovative strategies of enterprises is considered. Ways of creating competitive advantages needed to obtain economic profit by enterprises are described.

Keywords: innovation, investment demand, economic profit, economic power.

Коды классификатора JEL: B52, E22, O31.

Как заметил в одной из своих работ Дуглас Норт, если все, что требуется для экономического процветания, — это инвестиции и инновации, то почему некоторые нации прошли мимо этой желанной перспективы? Действительно, почему? Если все так очевидно, то почему Украина если еще не совсем прошла, то благополучно проходит мимо данной перспективы своего процветания?

Состояние с инновациями¹ в Украине — удручающее, если посмотреть на него в сравнении с мировыми лидерами, и катастрофично, если оценить его с позиции будущих перспектив развития страны. По данным Госкомстата Украины, в 2008 г. инновационной деятельностью в промышленности занималось всего 13% предприятий². В развитых странах доля инновационно активных предприятий в 4–5 раз выше и составляет 60–70% общего количества предприятий. Только 3,9% предприятий расходовали средства на научно-исследовательские разработки (внутренние и внешние)³. Доля инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции уже много лет находится на уровне 6–7%⁴. Научоемкость ВВП в Украине сократилась за период 1990–2008 г. практически в три раза и составила 1% (Стрѣха, Шовкалюк, Боровіч, Дутчак и Седов 2009, 28).

¹ Под инновациями будем понимать «процесс трансформации затрат в выпуск в целях генерирования продукции, характеризующейся более высоким качеством и более низкими издержками, чем прежде» (Лацоник 2006, 7).

² См.: Інвестиції та інноваційний розвиток. Науково-практичний бюлетень, 2009, № 2(5), 2.

³ См.: Там же.

⁴ См.: Інвестиції та інноваційний розвиток. Науково-практичний бюлетень, 2009, № 2(5), 22.

Однако даже эти невеселые цифры являются оптимистичными. Реальность же куда печальнее, учитывая особенности нашего статистического учета, где минимальный уровень новизны, необходимый для того, чтобы отнести какое-либо изменение к «инновациям», определяется «как новое для данного предприятия»⁵. Поэтому по своей сути вышеприведенные статистические данные относятся, скорее, к квази-инновациям и говорят лишь о том, что в нашей экономике, скорее, есть нечто похожее на инновации и инновационную активность, нежели сами инновации в собственном смысле этого слова. Две трети так называемой инновационной продукции, которой отчитываются отечественные товаропроизводители, — это продукция новая лишь для предприятия, т.е. по своей сути как таковая инновационной не являющаяся⁶. Если, к примеру, Южный машиностроительный завод начнет выпускать вместо ракет кастрюли, то он смело может показывать данную продукцию как инновационную и гарантировать себе место среди инновационно активных предприятий. То, что мы записываем в инновации, например в горно-металлургическом комплексе, в большинстве случаев — уже существующие технологии и продукты двадцатилетней давности.

Нельзя сказать, что мало кто понимает необходимость инноваций. Как раз наоборот, это понимают практически все: от президента до последнего двоечника. Мы имеем Закон Украины «Об инновационной деятельности». Разработка инновационных стратегий и программ на общегосударственном или региональном уровнях превратилась в особый жанр научной деятельности. Прошли парламентские слушания по стратегии инновационного развития Украины. Тем не менее, несмотря на наличие стратегии, Украина не является и, очевидно, в ближайшем будущем так и не станет инновационной державой.

Для ответа на вопрос, что нужно для инновационного развития и почему не срабатывают различного рода и уровня инновационные стратегии, необходимо ответить на вопрос, почему инноваций не было до сих пор. Ведь если данные стратегии этих причин не устраняют, то нет гарантий того, что они окажут какое-либо положительное влияние на инновационную активность отечественной экономики.

ПОЧЕМУ НЕТ ИННОВАЦИЙ: МИФ О НЕХВАТКЕ РЕСУРСОВ

Итак, почему же у нас нет инноваций? Ответ, который чаще всего приходится встречать в различного рода аналитических документах, — это нехватка ресурсов на инновационную деятельность у предприятий и государства. Однако такой подход к объяснению отсутствия инноваций вызывает определенные сомнения.

Во-первых, действительно, уровень расходов предприятий на разработку новых технологий, продуктов и пр. чрезвычайно низок. Например, на выполнение исследований и разработок предприятия Украины в 2008 г. потратили 1248 млн грн. (150–160 млн долл.) (Стріха, Шовкалюк, Боровіч, Дутчак и Седов 2009, 33). Одна только корпорация «Сименс» на научно-исследовательские и конструкторские разработки в год тратит 5 млрд евро. Для сравнения: промышленные предприятия Финляндии на научные разработки в год расходуют примерно 3,5 млрд евро (и это при населении 5 млн человек).

Но это отнюдь не означает, что у предприятий нет для этого достаточных средств. Расходы предприятий на научно-исследовательские разработки сопоставимы, если не уступают, расходам, которые несет бизнес на содержание политических партий,

⁵ См.: Статистичний щорічник України на 2007 рік. К.: Видавництво «Консультант», 2008, 328.

⁶ В течение 2006–2008 гг. инновационную продукцию внедряли 1063 предприятия, из которых 364 предприятия — новую только для рынка и 863 — новую только для данного предприятия (Стріха, Шовкалюк, Боровіч, Дутчак и Седов 2009, 13).

футбольных клубов⁷, на взятки, и пр. Никто не против данных расходов, просто данная структура затрат говорит о том, что предприятия могли бы тратить и больше на научно-исследовательские разработки, но последние предпочитают другие направления расходов.

Такое соотношение расходов говорит о том, что деньги в принципе есть, но расходы на инновации не представляют собой первоочередную потребность для отечественного бизнеса. Техническая отсталость предприятия отнюдь не является для него критической проблемой. Этим можно пожертвовать в пользу иных приоритетов, которые являются для нашего бизнеса если не более, то, по крайней мере, не менее важными, ценными и значимыми. Состояние расходов на исследования и разработки в сопоставлении с другими направлениями говорит нам не об отсутствии средств. Скорее, оно показывает и отражает шкалу ценностей и предпочтений отечественного бизнеса.

Во-вторых, нехватка экономических ресурсов (за исключением природных) есть прямой или косвенный результат человеческих действий, руководимых теми или иными мотивами. Вспомним известный и, в общем-то, верный тезис П. Друкера о том, что «в мире нет обществ, которые не имели бы достаточно капитала» (цит. по: *Худокормов* 1998, 497). Одним из самых инновационных государств в мире в настоящее время считается Финляндия. Вряд ли ситуация обстоит таким образом, что сначала в этой стране были накоплены финансовые ресурсы (откуда?), а потом их направили на инновации. Очевидно, что наоборот.

В-третьих, представим себе гипотетическую ситуацию, когда в украинской экономике по какой-либо причине резко возрастает объем финансовых ресурсов: найдена нефть, многократно возросли цены на металл или, наконец, Билл Гейтс сошел с ума и все свои деньги решил отдать Украине. Есть ли у нас при этом уверенность и гарантии, что полученные средства будут направлены на финансирование научно-исследовательских и конструкторских разработок, а не будут заморожены в бессмысленных проектах, разворованы, «распилены» и т.п.? Вопрос риторический.

Дело, таким образом, отнюдь не в том, что не хватает финансовых ресурсов. По крайней мере, вопрос можно поставить таким образом: почему даже имеющиеся в Украине ресурсы не использовались эффективно и не выделялись на проведение реструктуризации производства и повышение его производительности? Почему даже на тех предприятиях, которые обладали высоким уровнем ликвидности производимой продукции и, следовательно, финансовыми возможностями в привлечении внешних ресурсов, инновации отсутствуют или, по крайней мере, недоинвестированы?

Главная проблема состоит в том, что в отечественной экономике отсутствует необходимый инвестиционный спрос на инновации со стороны предприятий.

ПРЕДПРИЯТИЕ, ДОМИНИРУЮЩИЙ СОБСТВЕННИК И ЕГО МОТИВАЦИЯ

Почему же спрос на инновационные стратегии у предприятий отсутствует или, по крайней мере, подавлен?

Здесь сразу следует сделать уточнение: что понимается под предприятием и у кого конкретно отсутствует спрос?

Любые экономические явления, в том числе и спрос на инновации, могут быть адекватно поняты как логическое следствие действий, субъективного восприятия, целевых установок и решений отдельных индивидов. Решения в экономике принимают не предприятия. Предприятие как таковое есть всего лишь либо юридическая фикция (так называемое юридическое лицо), либо группа определенным образом организован-

⁷ Например, совокупный годовой бюджет двух ведущих украинских футбольных клубов («Шахтера» и киевского «Динамо») превышает \$140 млн. См.: <http://www.terrikon.dn.ua/posts/11655>.

ного металла (т.н. средства производства). Ни то, ни другое решений принять не может. Решения о направлении инвестиций и распределении денежных доходов принимают только индивиды. Прежде всего, естественно, речь идет об индивидах, которые доминируют на предприятии в силу своей властной позиции.

Кто же доминирует на предприятии и принимает решение о выделении (или не выделении) ресурсов на инновационную деятельность?

Доминирующим агентом на украинских предприятиях, принимающим решение о распределении ресурсов и направлениях экономического развития, является его собственник, представленный, как правило, физическим лицом. Поскольку отделения собственности от управления в Украине еще не произошло, то данный собственник является одновременно и топ-менеджером предприятия. В известном смысле можно утверждать, что у нас сложился своего рода режим собственности физических лиц, концентрирующий экономическую власть на предприятии в руках ограниченной группы индивидов, осуществляющих верховный контроль над производством продукции и распределением доходов.

Спрос предприятия на инновации представляет собой, поэтому, спрос на них со стороны собственника активов и зависит от того, может ли данный собственник выступить как *созидательный (производительный) предприниматель*, способный к эффективной инновационной деятельности. Судьба вопроса о том, станет ли отечественная экономика инновационной или нет, зависит от того, захотят ли этого те, кто распоряжается ресурсами предприятий, и решается не в правительстве, не на парламентских слушаниях и даже не в Национальной академии наук Украины. Она решается в тиши кабинетов собственников активов.

Собственник, в свою очередь, будет принимать решение о выделении инвестиционных ресурсов на инновационные стратегии только в том случае, если будет обладать соответствующей мотивацией. Отсутствие спроса на инновационные стратегии означает не что иное, как отсутствие мотивации к инновациям со стороны собственника.

Как же объяснить факт отсутствия мотивации к инновациям со стороны собственника активов предприятий в отечественной экономике?

Собственник, как и всякий индивид, естественным образом стремится максимизировать собственную частную выгоду или, иными словами, индивидуальный доход. Это есть его абсолютная личная цель и, соответственно, цель управления подконтрольными ему предприятиями. Именно данный интерес диктует стратегию экономического поведения и формирует его целевую функцию по отношению к контролируемым активам. Все остальное (уровень производительности труда, рентабельность предприятия, экологическое состояние производства и пр.) по отношению к данной цели носит производный характер и принимается лишь в той мере, в какой способствует максимизации личного дохода собственника.

Производительность труда, инновации, новые технологии и продукты и пр. не являются для собственника непосредственной целью обладания активами. Сами по себе инновации его не интересуют. Более того, последние несут для собственника определенную угрозу: они требуют значительных издержек и связаны с известной долей риска. Инновации могут попасть в круг интересов собственника лишь в той мере, в которой способствуют увеличению его личного дохода. Собственник выполняет функции созидательного предпринимателя лишь в той мере, в какой принуждаем к этому положительной зависимостью между величиной его личного дохода и инновационной активностью. Инновационная активность и потребность в инновациях не является естественной или природной потребностью индивида. Это институциональное явление, существование которого обусловлено определенным общественным устройством.

Каким же образом формируется (или может формироваться) личный доход собственника и в какой мере последний зависит (или не зависит) от инноваций?

Личное богатство собственника имеет своим источником, во-первых, прибыль контролируемых предприятий, т.е. разницу между продажной ценой и издержками производства. Во-вторых, личный доход собственника формируется далее как разница между величиной прибыли и величиной выплат из прибыли (налоги, дивиденды миноритариям и пр.).

Основным источником формирования личного дохода собственника является, таким образом, экономическая прибыль, создаваемая на принадлежащем ему предприятии. Поэтому исходная проблема для объяснения отсутствия (или же наличия) спроса на инновации со стороны собственника — это доминирующие источники и пути максимизации экономической прибыли и, далее, личной прибыли собственника.

КАК ПОЛУЧИТЬ ПРИБЫЛЬ: ИННОВАЦИИ ИЛИ ВЛАСТЬ

Что же должен сделать собственник, каким образом распределить имеющиеся в его распоряжении ресурсы для того, чтобы увеличить свой доход, и каким образом вообще возможно получить прибыль?

Сразу отметим, не вдаваясь в теоретические детали, что речь идет об экономической прибыли, понимаемой как остаточный доход, получаемый предпринимателем (в нашем случае собственником) после расчета с владельцами ресурсов.

Согласно стандартной экономической теории на рынках, где доминирует совершенная конкуренция, экономическая прибыль отсутствует. Максимум, на что может рассчитывать собственник, — это так называемая нормальная прибыль, представляющая собой составную часть экономических издержек. Условием получения экономической прибыли является обладание данным предприятием каким-либо конкурентным преимуществом перед остальными.

В рыночной экономике (если исключить естественные преимущества, а также арбитражные сделки и мошенничество) существует два основных направления, или два устойчивых пути, создания предприятиями конкурентных преимуществ, необходимых для получения экономической прибыли. Причем данные два пути в известных пределах исключают друг друга и несовместимы между собой.

Первый путь — *технологический, или инновационный*. Предприятие получает экономическую прибыль, поскольку имеет меньшую величину физических издержек производства (т.е. меньшую величину расхода ресурсов) на единицу продукции по сравнению с другими производителями в отрасли, либо же производит продукт с такими характеристиками, которые отсутствуют у продуктов, произведенных конкурентами. В этом случае источником экономической прибыли, которую он получает, является монополия новатора, поскольку иные участники рыночной игры не обладают данными конкурентными преимуществами⁸.

Указанный путь имеет в своей основе создание предпринимателем технологических и организационных преимуществ перед другими производителями. Он связан с известными рисками инвестиций в новые технологии и предполагает более или менее широкие временные горизонты хозяйственного планирования, поскольку зачастую может дать отдачу в долгосрочной перспективе (к примеру, инвестиции в фундаментальные исследования). Базовым условием инновационного развития является поэтому отсутствие произвола, т.е. наличие гарантий того, что в долгосрочной перспективе

⁸ Инновационное предприятие осваивает производственные ресурсы с целью выделиться среди конкурентов, а затем использует эти ресурсы для производства более высококачественных и дешевых товаров, что является источником его конкурентных преимуществ (Лационик 2008, 44).

экономическая прибыль, полученная в результате инвестиций в знания и, далее, инвестиций в новые технологии и организации, не будет изъята, украдена, отсужена и т.д., а бизнес, основанный на инновационных технологиях, не будет отобран.

Второй путь — *рентный* путь максимизации экономической прибыли. Суть его состоит в том, что источником экономической прибыли являются занижение, по сравнению с рынком свободной конкуренции, цен на единицу издержек производства, завышение цен на конечную продукцию (одинакового по сравнению с конкурентами качества), отказ нести всю сумму социальных издержек, с которыми связано производство (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли), или же отказ делиться с другими претендентами частью полученной прибыли. *В этом случае собственник присваивает ренту, т.е. доход, который превышает вклад собственника и принадлежащих ему факторов производства в создание общественного продукта.*

Каким же образом это становится возможным? Ведь сокращение издержек производства, или же отчислений из прибыли, а также повышение цен на продукцию, означает не что иное, как сокращение (прямое или косвенное) дохода для других экономических агентов: поставщиков ресурсов, потребителей, государства, миноритариев, претендующих на часть прибыли, созданной на предприятии. Почему же последние «соглашаются» на такое сокращение? Почему, к примеру, притом, что конечная цена, по которой реализуется металлопродукция, — это цена мирового рынка, поставщики ресурсов на предприятия отечественного ГМК не требуют за свои ресурсы соответствующую цену, т.е. такую, которая соответствует цене данных ресурсов на мировых рынках? Речь идет о величине заработной платы, цене на кокс, электроэнергию и пр.

Условием рентного, а по сути хищнического, пути извлечения прибыли является обладание преимуществами в доступе к ресурсам и правам экономической власти, вынуждающей поставщика ресурсов и прочих общественных агентов соглашаться на те условия, которые диктуются собственником активов⁹. Эта власть может быть основана на рыночной монополии в ее различных видах, административной власти, денежной власти, доступе к источникам политической и правоохранительной власти, на криминальной власти и пр. Именно наличие экономической власти является тем главным конкурентным преимуществом, которое позволяет получить *ренту власти* (экономическую прибыль для предприятия и, далее, личную прибыль для его собственника) и делает возможным необходимое для этого принуждение. Собственник, говоря словами В. Зомбарта, «стремится к власти, чтобы приобретать, и приобретает, чтобы добиться власти» (Зомбарт 1994, 82).

Власть — вот наиболее ценный актив предприятия. Именно благодаря наличию власти активы собственника становятся капиталом, т.е. приобретают способность приносить денежный доход¹⁰. Не всякий собственник предприятия и собственник не всякого предприятия может получить доход. Такой доход доступен лишь тому собственнику, кто доминирует внутри предприятия, и лишь тому предприятию, которое может установить собственное доминирование над поставщиками или потребителями его продукции. Для того чтобы получить доход у нас, мало быть собственником, нужно также либо обладать собственной властью, либо уметь обслуживать чужую власть.

⁹ М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти, чем другой, он мог бы лучше обслуживать свои интересы путем угрозы использования или использованием силы, чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» (Olson 2000, 60).

¹⁰ «Каждый предприниматель, — замечает К. Херрман-Пиллат, — стремится не к прибыли, а к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую может получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» (Херрман-Пиллат 1999, 49).

В этих условиях совершенствование технологии и организации производства не является базовым условием получения прибыли. Требуется лишь поддержание минимально необходимого уровня технологии и организации производства, которые необходимы для создания продуктов, имеющих спрос на мировом или внутреннем рынках. Непосредственный источник получения прибыли — власть, а технология выступает лишь условием, навязанным состоянием внешних рынков.

Итак, перед собственником активов стоит выбор (осознает он его или нет): или инновационная рента, или рента власти, или снизить расход ресурсов на единицу продукции или цену за единицу ресурсов; или инвестировать в новые технологии или инвестировать в создание системы власти. Причем, как дальше мы постараемся показать, возможности совмещения данных направлений извлечения прибыли и максимизации личного дохода ограничены.

Выбор собственника как рационального индивида определяется сравнительной отдачей от единицы издержек или единицы инвестиций в различные направления максимизации дохода. Отсутствие мотивации или спроса на инновации означает, что структура издержек и выгод ведения бизнеса такова, что альтернативные, по сравнению с инновациями, направления максимизации индивидуального дохода имеют большую отдачу, нежели инновационные.

Заметим при этом, что инвестиции во власть изначально имеют существенные «естественные» преимущества перед инвестициями в инновации. В отличие от последних, которые зачастую дают эффект в более или менее длительном периоде времени и связаны с неопределенностью и возникающими на ее основе рисками, инвестиции во власть дают немедленный эффект и существенным образом занижают риски для предприятия.

То, какова отдача от издержек и, соответственно, соотношение издержек и выгод при альтернативных вариантах бизнеса, есть величина институционального порядка. Соответственно, то, какой путь получения экономической прибыли выбирает собственник, определяется системой общественных институтов (формальных и неформальных), доминирующих в данном обществе.

ВЛАСТЬ КАК КАПИТАЛ

В Украине к настоящему времени сформировались такие институциональные условия, при которых доминирующим направлением максимизации личного дохода собственника стало искусственное занижение относительных издержек ведения бизнеса, а основным конкурентным преимуществом, необходимым для получения экономической прибыли и личных доходов собственника, стала экономическая власть. Соответственно сложились стимулы повышенной силы к инвестициям во власть и стимулы пониженной силы к инвестициям в инновации.

Исходная причина такого положения дел заключается в том, что частная экономическая власть, позволяющая получать прибыль путем занижения доходов контрагентов, является сравнительно более доступным, более дешевым и более эффективным (прибыльным) экономическим благом, нежели новые технологии.

Во-первых, в стране отсутствует эффективная законодательная, правоохранительная и судебная власть. Отсутствие эффективной судебной власти есть не просто отсутствие этой власти, а означает присутствие произвола как фактора экономической жизни. Наличие произвола означает возможность раздела собственности и доходов не в соответствии с законом или вкладом в общественное благосостояние, а в соответствии с силой (денежной, политической, криминальной), которой обладают отдельные лица или группы лиц.

Во-вторых, на основе произвола формируется асимметрия экономической власти, означающая наличие избытка власти у одних индивидов и хозяйственных структур и недостаток ее у других. Этот избыток власти, который позволяет диктовать условия сделок и цены, проявляется, во-первых, как рыночная власть, основанная на монопольном положении; во-вторых, как корпоративная власть, где одни корпорации через участие в собственности берут под свой контроль другие корпорации; в-третьих, как административная власть внутри корпораций, диктующая режим и условия оплаты труда; в-четвертых, как доступ и использование в частных целях прав государственной, в том числе и правоохранительной, власти; в-пятых, как использование частного насилия, как легализованного (так называемые структуры безопасности), так и чисто криминального порядка.

В такой политической и экономической системе, чтобы получить прибыль, собственнику необходимо либо обладать собственной властью, либо стать под защиту того, кто такой властью обладает, либо купить услуги власти. Именно величина экономической власти выступает как главное конкурентное преимущество на данных рынках. Конкуренция вокруг новых технологий и качества, что является базовым условием эффективного рынка и инновационной экономики, вытесняется и подменяется конкуренцией за источники власти над хозяйственной деятельностью. Результатом такой конкуренции может являться все возрастающая концентрация экономической власти¹¹.

Причем стремление к власти в этой системе диктуется не только положительными целями максимизации личного дохода, но и защитными целями. Без доступа к правам и ресурсам власти в условиях, когда возможен произвол и власть становится частным благом, ведение бизнеса и его сохранение вообще становятся невозможными. Таким образом, до некоторой степени, у собственника активов нет выбора: инвестировать во власть или нет. Без доступа к власти сохранение позиции как собственника, получение доходов от контролируемых активов, а зачастую и само его существование становятся невозможными.

Инвестиции во власть, таким образом, — это не только основное положительное условие и источник максимизации экономической прибыли и личных доходов, но и условие выживания в мире произвола. Степень безопасности бизнеса и возможности получения доходов определяется не технологией и качеством организации производства, а местом, занимаемым данным собственником в той иерархии экономической власти, которая выстроилась в нашем хозяйстве.

Что такое инвестиции во власть? Это инвестиции в политическую систему в виде финансирования деятельности политических партий и продвижение своих представителей в структуры законодательной, исполнительной и правоохранительной властей; инвестиции в виде прямой коррупции в пользу принятия выгодных решений; инвестиции в приобретение, поглощение (и захват) компаний и предприятий, оказывающих влияние на формирование издержек и выгод ведения бизнеса; инвестиции в учреждение новых хозяйственных структур, цель которых — не производство, а аккумуляция и выведение из-под контроля доходов собственника; инвестиции в кадры, способные или осуществлять власть, или прислуживать власти; инвестиции в создание идеологического влияния на политическую и хозяйственную жизнь и идеологического обоснования

¹¹Основная задача исследователя отечественной экономики заключается, поэтому в том, чтобы «сделать видимым ядро феномена экономической власти. Иначе невозможно понять нашу экономическую действительность» (Ойкен 1996, 258). Мы, как советовал В. Ойкен, — один из теоретических отцов того, что называется социальное рыночное хозяйство, должны приподнять занавес, которым идеологи, отражающие интересы различных групп, прикрыли концентрацию экономической власти и борьбу за экономическую власть (Ойкен 1996, 251).

вания притязаний на власть; инвестиции в создание системы частного насилия в виде собственных охранных структур или в связи с криминалитетом.

Результатом инвестиций во власть стало формирование институциональной структуры производства или определенного хозяйственного (а на этой основе и политического) порядка как совокупности устойчивых отношений и форм хозяйствования, посредством которого собственником предприятий создается и, далее, извлекается и присваивается экономическая прибыль: структуры отраслевых рынков, распределение прав собственности, схемы корпоративного управления, характер отношений бизнеса с государством. Основной стержень и несущая конструкция этого хозяйственного порядка — это отношения доминирования и власти, которые выстраиваются внутри корпораций, между различными предприятиями и отраслями.

БИЗНЕС КАК ТАЙНА

Первый принцип действующего хозяйственного порядка, а именно то, как создается экономическая прибыль, мы показали. Это — власть (денежная, политическая, криминальная).

Рассмотрим теперь, каким образом экономическая прибыль присваивается собственником предприятий и становится его личным доходом, и то, как это влияет на хозяйственный порядок.

Здесь вступает в силу второй принцип нашего хозяйственного порядка — скрытность. Весь наш отечественный бизнес — это большая и «страшная коммерческая тайна». Вы можете смело заявлять, даже хвастать о том, что ваш бизнес основан на инновациях и новых технологиях. Но тот факт, что основа извлечения прибыли есть власть и занижение доходов других, никто декларировать не будет и тем более не собирается демонстрировать реальные рычаги этой власти и личные доходы, которые она позволяет захватывать¹².

И, наконец, а как еще возможно без подобной скрытности и маскировки выжить и получить доход в мире произвола? Для этого необходимо обладать двумя основными качествами: властью и скрытностью. Чем более открытыми являются права собственности и доходы, тем проще их отобрать, тем более они уязвимы.

Как уже было сказано, личный доход собственника как абсолютная цель его хозяйственной деятельности формируется в два этапа: первый — получение экономической прибыли (доход предприятия минус издержки производства), второй — получение непосредственно личной прибыли (прибыль предприятия минус выплаты из нее).

Задача состоит, следовательно, не только в минимизации издержек производства, но и в минимизации обязательных выплат из прибыли предприятий государству и миноритарным акционерам. А у нас в Украине, напомним, таковых насчитывается 18 млн человек (*Гальчинский* 2005, 8), представляете, что будет, если со всеми поделиться? Лучший способ минимизировать выплаты из прибыли и тем самым максимизировать доход для собственника — это вывести прибыль с контролируемого предприятия и, далее, скрыть того, кто ее присваивает.

Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится извлечение их непосредственно не из прибыли контролируемого предприятия, а из прибыли маленьких фирм, через которые проходят товарные и финансовые потоки предприятия. Это происходит по всем хорошо известной схеме: продажа продукции предприятия посреднической фирме по заниженным (инсайдерским) ценам с последующей ее перепродажей (зачастую неоднократно)

¹²Вообще, как заметил по этому поводу французский философ М. Фуко, власть носит явный и незамаскированный характер лишь в тюрьме и в сумасшедшем доме (*Фуко* 2002, 72).

и оседанием доходов на счетах данных фирм. При этом потенциальная экономическая прибыль предприятия «перекачивается» в посреднические фирмы и уже оттуда извлекается в виде индивидуальных доходов собственника предприятия.

Традиционные для собственника (да и топ-менеджмента) формы доходов, источником которых непосредственно являются доходы контролируемого предприятия и величина которых напрямую зависит от его эффективности (дивиденды и рост курсовой стоимости акций), приобретают ограниченное значение. Именно этим объясняется и наш украинский экономический парадокс: каким образом в стране, где экономика основана на частной собственности, возможно, чтобы 40% предприятий в течение длительного времени были нерентабельными и никто при этом не застрелился? А объясняется все просто: прибыль предприятия собственнику не нужна, более того, она мешает ему максимизировать свой доход. Либо он получает свой личный доход, скрывая созданную прибыль и перекачивая ее указанным образом, либо же, если предприятие не имеет прибыли в результате встраивания его в вертикальную иерархию экономического контроля, он получает доход (вернее, с ним делятся доходом) от товарных и финансовых потоков конечной продукции (например, металлопродукции).

ИЗДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ

В результате инвестиций в укрепление экономической власти и сокрытие механизмов извлечения доходов возникает хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Даже если собственник и захочет инвестировать в инновации, он сталкивается с целым рядом препятствий, которые создает им же сформированный хозяйственный порядок. Этот порядок создает такие дополнительные издержки инновационной деятельности, которые занижают степень мотивации к инновационной активности. Именно наличие таких издержек имеет следствием отторжение инноваций в украинском бизнесе и отсутствие спроса на них со стороны предприятий.

Какие же препятствия или дополнительные издержки для инноваций порождает хозяйственный порядок?

Предположим, что имеется некая инновационная технология, которая является экономически выгодной; имеются ресурсы, которые возможно направить на ее создание; и, наконец, предположим, что собственник обладает намерениями (вдохновленный прочтением текста инновационной стратегии развития Украины) инвестировать в новые технологии. С какими проблемами он при этом сталкивается?

Первая — наличие альтернативных источников дохода и, следовательно, издержки в виде упущенной выгоды от инвестиций. Зачем вкладывать деньги в научно-исследовательские и конструкторские разработки и нести связанные с этим риски, когда такую же величину дохода можно получить альтернативным путем. Тем более, что техническая отсталость отнюдь не является смертельной угрозой для отечественного бизнеса. «Хорошие» отношения с государственным аппаратом, к примеру, могут иметь куда большее значение для выживаемости предприятия, нежели внедрение новых технологий. Пока еще наш бизнес гораздо больше боится прокурора, чем собственной технологической отсталости или недостатка конкурентоспособности на мировых рынках.

Вторая проблема — высокие транзакционные издержки инновационной деятельности. Данные издержки есть следствие того факта, что подконтрольная собственнику организационная структура бизнеса «заточена» под выполнение совершенно иных целей: установление экономической власти, а также сокрытие доходов и прав собственности, и абсолютно не приспособлена под инновационные процессы. Организационная схема управления процессом продвижения инноваций и инновационный менеджмент

в современном бизнесе отсутствуют. В этой структуре доминируют не потребности развития производства, а краткосрочные финансовые интересы. Управление производством оторвано от управления финансовыми потоками и занимает подчиненное положение. Назовите хоть одну крупную компанию, где правая рука собственника — не директор по финансам, а директор по производству или главный инженер? Любое продвижение инвестиций через те сетевые структуры, в рамках которых оформлен современный бизнес, просто-напросто тонет в обилии организационных проблем и связанных с ними издержек.

Третья проблема — кадровое сопротивление. Действующий хозяйственный порядок предъявляет спрос на такие кадры, ключевыми качествами которых является или же способность осуществлять власть и подчинять себе людей, или же способность обслуживать власть и умение подчиняться, точнее, прислуживать власти имущим. А чаще всего и то, и другое. Рентная модель поведения, основанная на власти, воспроизводится на нижних уровнях управления от топ-менеджмента до работника. Основой величины индивидуального дохода является не вклад в создание дохода, не затраты труда, не квалификация, а, прежде всего, место, занимаемое в управленческой иерархии компаний. Риторический вопрос: можно ли сделать карьеру в бизнес-структуре, обладая такими качествами, как независимость мышления, конструкторская инициатива, нравственная позиция, инженерные знания и пр., без которых невозможно инженерное творчество, при отсутствии каких-либо качеств, о которых мы упомянули? Как и в экономике в целом, система распределения доходов внутри бизнес-структур зависит не от способности генерировать новые технические решения, а от места в иерархии власти и от близости к центрам власти. Кроме того, имеет место банальное сопротивление инновациям и, главным образом, сопротивление инноваторам на личностном уровне, поскольку они представляют угрозу для действующего распределения должностей, доходов и позиций в корпорации. В сложившейся кадровой схеме люди, способные генерировать и продвигать технические инновации, просто-напросто отсутствуют, они отторгаются системой.

Четвертая проблема — временные горизонты экономического планирования и краткосрочность интересов. В мире доминирования частной, государственной, криминальной и экономической власти никто, ни на индивидуальном уровне, ни на уровне фирмы, не гарантирован от произвола, от того, что его доходы, собственность, позиция на предприятии и, наконец, личная свобода не будут утрачены. Известная фраза Дж.М. Кейнса о том, что в долгосрочной перспективе все мы — покойники, звучит в наших условиях особенно актуально. Отсюда — доминирование краткосрочных интересов¹³. Однако временные границы альтернативных вариантов извлечения прибыли различны: отдача во времени от власти куда более краткосрочна, нежели отдача во времени от инноваций. В тот период времени, в рамках которого возможно хозяйственное планирование, прибыль или индивидуальный доход можно гарантированно извлечь только путем встраивания в систему власти, но не путем инвестиций в инновации, или личных инвестиций в знания.

Пятая проблема — отсутствие инфраструктуры для инновационной деятельности. Осуществление активной инновационной политики предполагает наличие развитой инновационной инфраструктуры в виде системы подготовки кадров и науки. Однако максимизация прибыли путем занижения издержек, где образование и научные разработки являлись как раз теми издержками, на которых, как казалось, можно безболезненно сэкономить, имело следствием отсутствие инвестиций, необходимых для

¹³ В соответствии с законом временного предпочтения, при прочих равных люди всегда предпочитают те блага, которые ближе во времени (*de Coto* 2007, 70).

воспроизводства сферы подготовки кадров и научных исследований. В итоге инновации становится попросту некому генерировать и реализовывать. У нас нет людей, подготовленных к этому. Речь идет не только об ученых, но и о наличии на производстве квалифицированных инженеров, технологов, конструкторов, рабочих высокой квалификации и пр. Мы их просто перестали производить, по крайней мере — в достаточном количестве. Бизнес оказался не готовым нести издержки, необходимые для подготовки подобных кадров.

Таким образом, еще раз подчеркнем, что основное препятствие инновационной деятельности — это не отсутствие средств или недостаток государственного управления процессом инноваций. И дело не в пресловутой сырьевой ориентации экономики. Как будто инновации невозможны в металлургии или горнодобывающем комплексе. Препятствие инновационной деятельности — политические и экономические институты украинского общества, асимметрия экономической власти и вырастающий на ее основе хозяйственный порядок. То, что является условием максимизации прибыли при рентном пути — частная экономическая власть — является одновременно основным препятствием для инновационного развития. Выгоды от экономической власти для рентного пути максимизации дохода есть издержки для инновационного пути.

Проблема изменения отношения предприятий к инновациям — это, прежде всего, проблема изменения существующего хозяйственного порядка и его институтов.

ВОЗМОЖНА ЛИ ЖИЗНЬ БЕЗ ИННОВАЦИЙ?

Как нам оценить сложившийся хозяйственный порядок, ведь мы были так горды тем экономическим ростом, который он нам обеспечивал последние годы? Безусловно, существующая к настоящему моменту экономическая схема максимизации прибыли и хозяйственный порядок, вырастающий на этой основе, сыграли свою положительную роль в экономическом развитии. Это был существенный прогресс по сравнению с хаосом начала и середины 1990-х. Данный хозяйственный порядок создал определенные стимулы к росту производства, вытеснил, по образному выражению замечательного американского экономиста М. Олсона, из нашей экономики «бандита-гастролера» и заменил его на «стационарного бандита» (Олсон 1995), на его основе удалось остановить экономический спад и восстановить производство и, далее, обеспечить достаточно высокие темпы роста ВВП.

Однако описанный выше механизм получения экономической прибыли и извлечения личных доходов путем захвата и раздела ренты власти имеет ограниченные возможности развития. Можно утверждать, что к настоящему времени в Украине данные ресурсы извлечения прибыли исчерпаны. Причин этому две.

Во-первых, искусственное занижение цен на издержки производства имеет следствием нарушение условий воспроизводства ресурсов, необходимых для ведения производственной деятельности. Следствием низкой заработной платы является отсутствие квалифицированной рабочей силы и инженеров, следствием низких тарифов на перевозки — развал системы грузовых железнодорожных перевозок и пр.

Во-вторых, это темпы научно-технического прогресса в мировой экономике. С одной стороны, снижение физических издержек производства как результат инновационных технологий опережает возможности отечественных предприятий по удержанию заниженных цен на ресурсы. С другой — внедрение новых технологий ведет к созданию продукции с такими качественными характеристиками, которые отечественная экономика производить уже не в состоянии. В результате мы наблюдаем постепенное понижение качественной «ниши» украинской продукции на мировых рынках и реальную угрозу вытеснения с рынков вообще.

В такой ситуации условием выживаемости отечественной экономики, и в целом условием сохранения украинского общества в составе цивилизованных государств, становится не просто производство как таковое, а инновационное производство¹⁴. Условием эффективной экономики становится не просто наличие частной собственности на производственные активы, а наличие созидательного и инновационного предпринимательства. Переход к инновационным моделям предпринимательства становится также и условием получения предприятиями экономической прибыли и личного дохода их собственниками.

Таким образом, потребность в инновациях достигла критической массы, когда необходимо изменение хозяйственного порядка.

Для перехода к инновационному пути недостаточно его декларировать или принять очередную инновационную стратегию, недостаточно также увеличить инвестиции в науку и образование или создать еще один государственный орган управления инновациями.

Как показал опыт СССР, несмотря на колоссальные затраты на научные и конструкторские разработки, а также несмотря на наличие жесткой вертикальной структуры управления научно-техническим прогрессом, экономика СССР так и не стала инновационной. Причина — невосприимчивость к инновациям со стороны предприятий. Наличие развитой научной инфраструктуры и государственной политики не решает проблемы научно-технического прогресса.

Формирование инновационной экономики предполагает создание таких институциональных условий, при которых именно инновации выступают основным источником максимизации индивидуального дохода собственника. Как заметил Р. Коуз, нобелевский лауреат, «поскольку сплошь и рядом люди предпочитают делать то, что, по их мнению, соответствует их собственным интересам, чтобы изменить их поведение в сфере экономики, нужно их заинтересовать». (Коуз 1993, 29).

Это, в свою очередь, во-первых, предполагает устранение произвола и избытка частной экономической власти из экономической жизни как доступного и сравнительно более дешевого экономического блага и как фактора образования экономической прибыли. И, во-вторых, «творческое разрушение» существующего хозяйственного порядка, основанного на иерархии экономической власти и создание нового порядка хозяйственных отношений. Основным условием для инновационного пути извлечения прибыли является отсутствие произвола и избытка частной экономической власти. Только таким путем возможно, с одной стороны, создать гарантии получения инновационной ренты и тем самым создать стимулы к инвестициям в инновации и знания. С другой стороны, устранение произвола из экономической жизни и возможностей захвата ренты власти устраняет альтернативные инновациям возможности получения экономической прибыли и личного дохода.

Стремление выжить уже толкает собственника на инновационный путь развития, осознает он это или нет. Других вариантов получения дохода в современном мире просто не остается. Однако ему препятствует и сдерживает его им же созданный порядок максимизации прибыли. Даже если бизнес и понимает необходимость перехода к инновационному пути создания экономической прибыли и желает (несмотря на сложившуюся структуру издержек и выгод ведения бизнеса) заниматься инновациями,

¹⁴ «В долгосрочной перспективе, — пишет Э. Тоффлер, — для любого государства имеют значение продукты умственного труда: научные и технологические исследования; обучение рабочей силы; сложное программное обеспечение; более искусный менеджмент; продвинутые коммуникации; электронные финансы. Вот ключевые источники завтрашнего могущества, но ни одно из этих стратегических вооружений не является более важным, чем высококачественная организация, особенно организация знания как такового» (Тоффлер 2001, 203).

то не может этого сделать. Он попал в институциональную ловушку: ему мешают им же самим созданная (по крайней мере, при его участии) институциональная система и хозяйственный порядок.

Отсюда, в частности, известная «шизофреническая раздвоенность» крупного отечественного бизнеса и властных групп в целом: с одной стороны, стремление получить ренту власти, что подрывает эффективность экономики, а с другой — стремление иметь современное, эффективное, конкурентное инновационное производство, что противоречит его интересу к извлечению ренты власти.

ВЫВОДЫ

Для того чтобы стать инновационным, отечественному бизнесу необходимы не финансовые ресурсы (хотя они и не помешают). В первую очередь, бизнес должен освободиться от отживших форм хозяйственной жизни, сбросить с себя существующую институциональную организацию производства, как отслужившую свой срок шкуру, и «излечиться» от указанной раздвоенности. Немного перефразируя положение немецкого экономиста К. Херрман-Пиллата, можно утверждать, что главная сила, противостоящая инновационной экономике, — власть как экономическая, так и политическая. Поэтому защита инновационной экономики от власти — важнейшая цель ее политической составляющей (Херрман-Пиллат 1999, 49). Стремление к инновационному развитию демонстрируется не показными вложениями в науку или очередными парламентскими слушаниями, а стремлением «выдавить произвол» из хозяйственной жизни и устранить нарыв экономической власти.

Нельзя просто декларировать инновационную модель. Нельзя также ограничиться и развитием научной инфраструктуры. Необходимо изменить структуру стимулов, изменить мотивации. Для этого необходимо изменить институты, ограничивающие и направляющие экономическое поведение.

Для этого необходима своего рода «новая экономическая политика», которая направлена на преобразование «квази-рыночной» экономики, каковой является экономическая система Украины, в действительно рыночную экономику. Институциональная основа такой экономики — выведение произвола из экономической жизни и ограничений частной экономической власти. Политика государства должна быть нацелена на то, чтобы распустить властные экономические группировки или ограничить их функции. При этом, процитируем еще раз В. Ойкена, экономическая политика «должна быть направлена не против злоупотреблений существующих властных структур, а непосредственно против возникновения таковых вообще» (Ойкен 1995, 427).

Карфаген должен быть разрушен! Только таким образом можно создать институциональный базис для перехода к инновационной экономике. Что же касается развития научной инфраструктуры и государственного регулирования инноваций, то все это, безусловно, необходимо. Однако это только надстройка инновационной экономики, которая может действительно содействовать процессу ускорения инновационного развития лишь в том случае, если опирается на институциональный базис, формирующий инвестиционный спрос предприятий и их собственников на инновационные стратегии. Без создания такого базиса никакие надстроечные меры, в том числе и в виде различного рода инновационных стратегий и программ, не смогут изменить ситуацию в этой сфере к лучшему. Невозможно разработать самостоятельную эффективную стратегию лечения от насморка для больного, умирающего от СПИДа.

Однако проведение эффективной государственной экономической политики, нацеленной на создание эффективного рыночного порядка, предполагает наличие соответствующей мотивации у государственных агентов, представителей законодательной

и исполнительной властей. Отсутствие такой мотивации представляет собой не менее серьезное препятствие и ограничение для создания инновационной экономики, чем мотивация собственника.

Для того чтобы дать окончательный ответ на поставленный вопрос — почему Украины не инновационная держава? — мы должны ответить на следующий вопрос: а почему у государственных агентов отсутствует мотивация к созданию в родном Отечестве инновационной экономики и что нужно сделать для того, чтобы такая мотивация появилась?

Однако это уже будет совсем другая история.

ЛИТЕРАТУРА

Гальчинский А. (2005). Проблемы демократизации экономики // Экономика Украины, № 11, 4–11.

Зомбарт В. (1994). Буржуа. М.

Інвестиції та інноваційний розвиток. Науково-практичний бюлетень, 2009, № 2(5).

История экономических учений: современный этап (1998) / Под общей ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М.

Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД».

Лацоник У. (2008). Разновидности капитализма, рыночных сил и инновационного предпринимательства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 6. № 3.

Лацоник У. (2006). Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 64. № 3.

Ойкен В. (1995). Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс.

Ойкен В. (1996). Основы национальной экономики. М.: Экономика, 351.

Олсон М. (1995). Распределение власти и общество в переходный период // Экономика и математические методы. Т. 31. Вып. 4.

Статистичний щорічник України на 2007 рік. (2008). К.: Видавництво «Консультант».

Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: збірник (2009) / М.В. Стріха, В.С. Шовкалюк, Т.В. Боровіч, Ж.І. Дутчак, А.О. Сєдов. — К.: Прок-Бізнес.

Тоффлер Э. (2001). Метаморфозы власти. М.: ООО «Издательство АСТ».

Уэрта де Сото Х. (2007). Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. Челябинск: Социум.

Фуко М. (2002). Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. М.: Праксис, 384.

Херрман-Пиллат, К. (1999). Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. № 12.

Olson, V. (2000). Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships. New York: Basic books.

«ОСОБЫЙ ПУТЬ» РОССИИ В СТИМУЛИРОВАНИИ ТВОРЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ¹

СКОРОБОГАТОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,

ГОУ ВПО СПб филиал Государственный университет — Высшая школа экономики

Электронный адрес: skorobogat@mail.ru

В статье рассмотрена проблема коммерческих инноваций. Проанализированы коммерческие и некоммерческие выгоды от инноваций. Описаны институциональные предпосылки инноваций.

Ключевые слова: инновации, институты, права собственности.

In the article the problem of commercial innovation is considered. The commercial and noncommercial benefits from innovation are analyzed. The institutional preconditions of innovation are described.

Keywords: innovation, institutions, property rights.

Коды классификатора JEL: B52, O31, P14.

Одним из очевидных сопутствующих факторов «богатства народов» в современном мире является инновационная активность. И этот сопутствующий фактор нередко рассматривается в качестве непосредственной причины процветания тех стран, которые занимают лидирующие позиции в современной мировой экономике. В этом смысле сравнительные экономические успехи различных стран, как будто бы и действительно, следует ставить в зависимость от темпа и объема инноваций, создаваемых и внедряемых в этих странах.

Инновации возникают в определенных институциональных условиях. Современная неинституциональная теория обычно делает основной акцент на тех условиях, которые определяют востребованность инноваций и создаваемое ими вознаграждение для тех, кто их разрабатывает и внедряет, обходя вниманием прочие, более «бескорыстные» институты. В настоящей статье делается попытка восполнить этот пробел и, в частности, рассмотреть коммерческие инновации в их связи со всей сферой творческой деятельности, а среди институтов, определяющих интенсивность и содержание инноваций, — особо выделить институты вне рыночного характера. Это позволит лучше понять обнаруживаемые в истории и в наше время институциональные особенности России, определяющие творческий процесс на ее территории.

КОММЕРЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ И ПРОЧИЕ ВИДЫ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

То, что с инновациями могут быть связаны какие-либо коммерческие перспективы, было широко осознано лишь в результате Промышленной революции. Ее начало принято связывать со временем, когда впервые были внедрены в производство паровой двигатель, а также ткацкие и прядильные станки, обеспечившие многократное по-

¹ Идеи настоящей статьи излагались в докладе на конференции под названием «Институциональные предпосылки инновационного развития России», проходившей в РЭА им. Г. В. Плеханова (Москва) 28 октября 2008 г.

вышение производительности труда в ключевой для тогдашней Англии текстильной отрасли. Изобретения, положившие начало Промышленной революции, представляли собой классический вариант технологических инноваций — усовершенствований в технологии, обеспечивающих экономию затрат. Технологическими инновациями вкупе с инновациями продуктовыми — изобретениями новых продуктов или усовершенствованиями старых, — по сути, исчерпывается та творческая деятельность, которая непосредственно нацелена на коммерческий результат.

Следует выделять также такую разновидность творческой реализации, которая не обеспечивает никаких коммерческих результатов. Продукция, создаваемая в соответствующем секторе, не может быть с выгодой продана по причине отсутствия заинтересованности в ней как у массового покупателя, так и у потенциальных крупных заказчиков. В частности, продукция, создаваемая в сфере фундаментальной науки и некоммерческого искусства, не является коммерчески перспективной, поскольку может представлять интерес лишь для очень узкого круга потребителей и имеет, в определенном смысле, экспериментальный характер. Дело в том, что большая часть этой продукции является лишь отражением творческого поиска ученого или художника и в этом своем качестве может представлять интерес только для самого творца, да для других, которые подобно ему ищут новые формы или идеи в той же или близкой области.

Например, научная деятельность так или иначе сводится к исследованиям и публикации их результатов. Однако, сами эти публикации в массе своей не могут представлять коммерческого интереса, поскольку ориентированы на очень узкий круг специалистов. В то же время основная часть всех этих публикаций, фактически, не содержит идей, которым суждено войти в историю и как-то повлиять на развитие науки и практики. Эти публикации отражают стремление продвинуться в понимании изучаемых объектов и, тем самым, поставить науку на новый уровень. Без такого рода усилий невозможен прогресс науки, однако сами эти усилия в массе своей не вызывают каких-либо явных сдвигов в науке и, тем более, не имеют практического значения. Однако даже и высокие научные достижения, как правило, также не представляют собой готовых коммерческих продуктов.

Вместе с тем, коммерческие инновации так или иначе связаны с прогрессом в фундаментальных областях. Исследования в области как естественных, так и общественных наук способствуют более глубокому пониманию природы и общества, и время от времени эти вновь полученные знания находят себе применение на практике.

В более широком смысле, подобная связь существует и в сфере искусства. Наряду с шоу-бизнесом — массовой культурой, ориентированной на развлечение, — существует также целый слой культуры, непосредственные результаты которой не могут иметь широкого развлекательного резонанса. С одной стороны, это экспериментальные области, имеющие значение в основном благодаря осуществляемому в них поиску новых выразительных средств, некоторые из которых со временем найдут себе применение в массовой культуре. С другой стороны, это те культурные традиции, которые имеют давнюю историю и определяют ментальность общества. Эта сфера очень важна для общества и его массовой культуры, хотя сама по себе она зачастую также не включает в себе особых коммерческих возможностей. Таким образом, имеет смысл говорить не только об инновациях, в узком смысле, т. е. инновациях коммерческих. Важны творческие свершения и в неприбыльных сферах.

КОММЕРЧЕСКИЕ И НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ОТ ИННОВАЦИЙ

Когда речь идет о выгодах, создаваемых инновациями, опять же основной акцент делается на выгодах коммерческих, которые сводятся к экономии издержек или изо-

бретению новой продукции. Такие инновации, будучи осуществляемы на регулярной основе, могут быть источником систематически сменяющих друг друга открытых монополий — торговли новыми продуктами или подешевевшими старыми, ориентированной на получение сверхприбыли до тех пор, пока другие не освоят те же продукты или технологии.

Однако могут быть и другие выгоды, помимо чисто коммерческих. Среди таких можно выделить выгоды политические, идеологические и институциональные. Политические выгоды проистекают от инноваций в области военных технологий. Опять-таки, когда инновации этого рода осуществляются систематически, это может обеспечивать стране постоянное военное превосходство перед потенциальными противниками².

Не менее, а может быть, и более, важны идеологические выгоды. Дело в том, что страна, отличающаяся интенсивным творческим процессом и соответствующими достижениями, может стать объектом подражания других стран. А это уже открывает для нее возможность культурного и идеологического лидерства, позволяющего насаждать в других странах свои ценности и мировоззрение. Это, фактически, означает, что страна-культурный лидер может мирным способом формировать другие страны. Разумеется, что формирование это будет осуществляться в интересах культурного лидера. Даже тогда, когда страна-культурный лидер не имеет сознательной цели использовать свое культурное превосходство, оно все равно оказывается ему на руку, поскольку другие народы, воспитываясь на его культуре, неизбежно будут усваивать его ценности и, соответственно, благожелательное отношение к этой стране.

В истории можно найти немало примеров того, как страны покоряли или приручали своих соседей (и не только соседей) не при помощи оружия, а благодаря привлекательности своей культуры. Так, Киевская Русь, неожиданно ворвавшаяся на страницы мировой истории благодаря военным походам против Византии, со временем не только превратилась в ее дружественного соседа, но в лице своих политических преемников, Московской Руси и Российской империи, стала основным источником материальной и военной поддержки народов, входивших в ее состав. И все это благодаря усвоению ее православной веры и культуры.

Другой пример из истории нашей страны относится к советской эпохе. Странам «капиталистического блока» не удалось приобрести военного или политического превосходства перед «соцлагерем», однако в культурном отношении Запад, очевидно, одержал победу. Советская молодежь была покорена западной рок-культурой, интеллигенция — западными кинематографом, литературой и популярным обществоведением, прочие же — «импортными товарами», значимость которых в огромной степени также определялась их символическим значением в качестве атрибутов западной жизни и западного мышления. Культурная победа, одержанная Западом, создала в странах соцлагеря и в СССР, в частности, благоприятные условия для последующего массового неприятия советской власти и ее политики.

Западные страны и, в особенности, США продолжают пожинать плоды своего культурного лидерства. Во многих странах они насаждают свои идеологии и ценности, причем далеко не всегда сознательно. Западные кинематограф, поп-музыка, литература, общественные науки безраздельно царят на культурных просторах современного мира, в том числе и нашей страны. А это значит, что наше пребывание во власти западных стереотипов, идеологии, ценностей возникает и поддерживается само собой.

² Об экономических и политических выгодах от инноваций см. Скоробогатов А.С. (2008). Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // Экономический вестник Ростовского государственного университета, Том 6. № 2. (<http://institutional.narod.ru/journal6.2.pdf>).

Для Запада же это в огромной мере облегчает выстраивание отношений с остальными странами в нужном для него направлении.

Наконец, имеют значение и институциональные выгоды, связанные с определенным направлением творческого процесса. Последний так или иначе формирует ценности и поведение людей, что, в свою очередь, влияет на такой важнейший параметр эффективных институтов как права собственности — их определенность и защищенность. Нормы добропорядочного, законопослушного поведения намного облегчают создание и поддержание системы эффективных прав собственности. Чем более распространены эти нормы, тем меньше требуется усилий для принуждения людей к соблюдению установленных правил, в том числе прав собственности.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИЙ

Итак, инновации приносят множество выгод — экономических, политических, институциональных. Чем определяется их интенсивность? Какими институциональными условиями объясняется тот инновационный потенциал и вытекающие отсюда успехи на экономическом и прочих поприщах, которые демонстрирует Западный мир?

Вторая экономическая революция как институциональная предпосылка «западного экономического чуда»

Один из важнейших выводов Д. Норта, полученных им в ходе исследования институциональных условий, обеспечивших в последние два столетия быстрые темпы экономического роста в Западном мире, состоит в том, что ключевой предпосылкой этих успехов оказалась Вторая экономическая революция (*North* 1981). Под последней подразумевается коренное изменение институтов, состоящее в возникновении прав собственности на те объекты, которые прежде находились в открытом доступе. Речь идет об интеллектуальной продукции. Если до Второй экономической революции всякое изобретение, всякое произведение в сфере искусства или науки тотчас становилось общим достоянием, предоставляя творцу инновации (и то не всегда) лишь наслаждаться почестями, то после революции права собственности на изобретения должны были обеспечить ему вознаграждение за его творческие усилия. Таким образом, выполняется главное условие экономического процветания — тесная связь между деятельностью и отдачей. Хорошие институты должны поощрять общественно-полезную деятельность и наказывать деятельность вредную (*Olson* 1996, 22–23; *Скоробогатов* 2007а 81–82). В этом смысле в Западном обществе до Второй экономической революции имелся существенный пробел, поскольку отсутствие прав собственности на интеллектуальную продукцию оставляло новаторов без вознаграждения, тем самым отдавая всю творческую сферу на откуп «голому энтузиазму».

По мнению Норта, именно Вторая экономическая революция, а не Промышленная революция (как обычно считалось), стала поворотным моментом истории, окончательно поставив Западный мир во главе мировой цивилизации (*North* 1981). Дело в том, что хотя Промышленная революция и представляла собой важное изменение в технологии, вызвавшее скачкообразное увеличение объемов выпуска, она сама по себе не обеспечивала условий для последующего долговременного быстрого роста. Важнейшая мысль здесь заключается в том, что никакое технологическое изменение, каким бы революционным оно ни было, будь то переход от присваивающего хозяйства к производящему или от ручного труда к машинному, само по себе не может обеспечить ничего большего, чем однократное расширение границы производственных возможностей, тогда как экономический рост зависит не столько от технологических, сколько от институциональных условий.

В рамках современной западной цивилизации такими предпосылками и стали права собственности на интеллектуальную продукцию. Благодаря им деятельность в сфере инноваций получила мощный дополнительный импульс в виде материальной заинтересованности, что придало этой деятельности систематический характер, каковым она не отличалась ранее. Если прежде хозяйственная деятельность отличалась рутинным свойством, предполагая производство одних и тех же благ при помощи одних и тех же технологий на протяжении веков, то теперь непрерывное усовершенствование технологий и производимых продуктов стало системным признаком развитой экономики. В результате возникло новое явление интенсивного экономического роста, предполагающего постоянное повышение производительности, обеспечиваемое прогрессом в области технологий, и расширение и усовершенствование продуктовой номенклатуры.

Опосредованность инноваций культурным контекстом

Концепция Второй экономической революции выявляет взаимосвязь между институтами и интенсивностью инноваций. Однако институты влияют не только на интенсивность инноваций, но и на их направление. Эффективная система прав собственности — это лишь один из элементов институциональной структуры, и этот элемент, действительно, является ключевым для интенсивности инноваций. Другим — первичным по отношению к правам собственности — элементом является весь культурный контекст. Данный элемент первичен в том отношении, что определяет содержание всех прочих институтов (*Williamson 2000, 596–600; Скоробогатов 2007а, 71–73*). Его и имеет смысл рассматривать как определяющий фактор направления инноваций.

Инновации есть некое развитие в рамках определенной культуры и ее языка. Это касается любого рода инноваций. Скажем, изобретения новых продуктов в основном определяются всей продуктовой историей общества, а также его ценностями, склонностями и предпочтениями. Если взять предметы первой необходимости, такие как пища, одежда, жилище и его обустройство, то даже их нельзя считать культурно нейтральным. В каждом обществе есть своя культура питания, определяющая рацион, способ принятия пищи, обстановку в которой ее принято принимать и т. д. Также везде должна быть своя культура одежды и обустройства дома³. Тем более, некоей культурой оказываются «напитаны» блага, не относящиеся к предметам первой необходимости, — автомобили, разнообразные услуги, начиная от услуг развлекательного характера и кончая консультациями юриста. Весь мир товаров и услуг, помимо того, что удовлетворяет потребности, является выражением определенной культуры. Культура формирует потребности и определяет способ их удовлетворения.

Так же и с усовершенствованиями, обеспечивающими экономию затрат. Культура общества определяет приемлемость тех или иных способов экономии. Ведь экономия может достигаться по-разному: улучшать организацию труда можно за счет усиления духа сотрудничества в коллективе, либо же путем стимулирования индивидуальных творческих усилий⁴. Можно основной акцент делать на совершенствовании техноло-

³ Яркий пример бурной творческой деятельности, связанной с систематической разработкой продуктовых и технологических инноваций, представляет шведская компания «Икея». Важнейшей особенностью ее работы является постоянное стремление к обновлению продукции и ее приспособлению к текущим нуждам, а также разработка таких решений, которые позволили бы систематически снижать цены. Результатом является по-настоящему глобальное распространение продуктов этой компании. Однако эти продукты — это не просто нечто облегчающее жизнь и вносящее в нее уют и разнообразие. Помимо всего прочего, эти продукты несут на себе некую печать западной культуры, и люди, их приобретающие, через них вольно или невольно усваивают западные ценности.

⁴ Здесь речь идет, соответственно, о японской и американской организационных особенностях. См. Макаренко В.П. (2003). Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 1(4), 66–74, 81–84.

гии производства, независимо от «человеческого фактора», причем и здесь также все может быть очень по-разному. Скажем, советские технологические усовершенствования в виде «комплексной механизации» (Контопов и Сметанин 1999, 319–320), резко отличались от западных технологических решений, направленных на экономию затрат. И они выражали определенную хозяйственную культуру, свойственную тогдашнему советскому обществу.

Культура определяет не только способ экономии, но и саму актуальность экономии как таковой. Скажем, общество, подверженное действию «эффекта Веблена», едва ли будет очень озабочено экономией. Другую противоположность в этом отношении могло бы представлять некое «пуританское» общество с развитыми идеалами бережливости (Розмаинский 1998, 32–42). Еще один аспект, который влияет на актуальность экономии — это экологическая культура и, соответственно, бережливость в отношении природных ресурсов. Как известно, российская и, в особенности советская, хозяйственная ментальность слабо стимулировала бережливое отношение к окружающей среде.

Если направления продуктовых и технологических инноваций опосредованы культурой общества, то это тем более верно в отношении некоммерческих секторов творческой подсистемы. Наука — это не некий безразличный набор инструментов анализа единой для всех реальности. Она развивается в рамках определенного культурного контекста, который определяет актуальность тех или иных предметов изучения, постановку научных проблем, подходы к их решениям. Один из ярких примеров — изучение хозяйства. Как известно, в христианскую эру интерес к экономической проблематике был окончательно утрачен, чтобы возродиться вновь в эпоху Ренессанса. Чем это объясняется? Шумпетер объясняет это изменение воцарившейся на просторах античного мира христианской верой, равнодушной к вопросам, прямо не связанным с «реформой морали поведения отдельного человека» (Шумпетер 2001, 90).

Точно также можно рассуждать и об искусстве: о принятых художественных методах, о характерном настроении, о его задачах и т. д. Очевидно, что все это напрямую определяется господствующим мировоззрением, ценностями общества.

Итак, инновации — это нечто большее, чем просто инструмент однозначной для всех эффективности. Они являются выражением и частью общей культуры — мировоззрения, ценностей, идеалов общества. Культура же может быть своей или заимствованной. В этом смысле инновации инновациям рознь: одно дело усовершенствовать некие детали чужой культуры и, таким образом, идти на поводу у других стран, и другое дело — создавать инновации в рамках собственной культуры и приобщать к ней других. Очевидно, что проще двигаться, опираясь на высокие культурные достижения других. Однако потенциальные выгоды от обращения к собственным традициям и их приложения к текущим проблемам были бы выше. Мало того, что развитие в рамках собственной традиции было бы более устойчивым и безболезненным, оно создавало бы также потенциал для собственного культурного лидерства в мире.

Вторая экономическая революция и «творческая подсистема» общества

Концепция Второй экономической революции раскрывает характер институтов, которые поощряют инновационную активность. Однако вышеописанное позволяет увидеть, что одних этих стимулирующих механизмов недостаточно для объяснения инноваций, производимых в рамках всей творческой подсистемы. В первую очередь это касается тех творческих достижений, которые совершаются в областях, прямо не связанных с коммерчески перспективными инновациями.

Вообще, в этой связи имеет смысл обратить внимание на существование в области экономической теории концепций, ставящих творческие достижения по ту сторону

рынка и мотива прибыли. Так, французская институциональная концепция подсистем общества, в частности, предполагает существование отдельно рыночной и творческой подсистем, где мотив прибыли — мотив, которым объясняются инновации, с точки зрения Второй экономической революции, — имеет значение лишь в рыночной подсистеме, тогда как инновационная активность помещается в творческой подсистеме (Скоробогатов 2006, 27–32). В этой последней иная мотивация, чем побуждение к обогащению. Главной движущей силой здесь является стремление достичь оригинальности. Разумеется, что речь идет об оригинальности в определенных рамках, задаваемых традициями, существующими в любой сфере культуры, будь то фундаментальная наука или любые виды искусства. Именно это — *оригинальность в рамках традиции* — и считается главным мотивом всей творческой подсистемы.

В таком случае концепция Второй экономической революции может претендовать на объяснение достижений, совершаемых лишь в том сегменте творческой подсистемы, который испытывает на себе экспансию рыночной подсистемы, т. е. усваивает его мотивацию. Значение этого «рыночного сегмента» творческой подсистемы в разных обществах может сильно различаться, допуская полностью «покупное вдохновение» в одних странах и его совершенно бескорыстный характер в других странах. Но каким бы ни было значение этой рыночной экспансии, изначально присущая творческой подсистеме мотивация, все-таки, не связана с мотивом прибыли. Это позволяет предположить, что большая и наиболее важная часть всех культурных свершений объясняется не «хорошим вознаграждением», а принципиально иными мотивами, которые неразрывно связаны с творческим процессом. Таким образом, эффективная система прав собственности на интеллектуальную продукцию, безусловно, будет подстегивать инновационную активность, но (вероятно, для большинства стран) в узком сегменте творческой подсистемы и в направлении, задаваемом опять-таки вне рыночными принципами.

Перспективы Второй экономической революции в России

Переходя к ближайшим творческим перспективам России, зададимся вопросом: в какой степени эти перспективы можно связывать с правами собственности на интеллектуальную продукцию; иными словами, не должна ли наша страна, идя по следам Запада, пройти через Вторую экономическую революцию, подобно тому как она воспроизвела у себя уже состоявшуюся на Западе Промышленную революцию?

Некоторые признаки зарождения в нашей стране соответствующей системы прав собственности как будто имеются. Если в 1990-е годы на долю «пиратской» продукции приходился практически весь рынок таких товаров как программное обеспечение, кино или музыка, то теперь все более типичной становится установка потребителей на приобретение лицензионных продуктов. Это, несомненно, говорит о положительных сдвигах в российской системе прав собственности на интеллектуальную продукцию.

Однако эти сдвиги пока носят достаточно нерешительный и фрагментарный характер. Основная масса коммерческой продукции, создаваемой в творческой подсистеме, по-прежнему перепродается пиратами. Вдобавок ко всему этому распространение Интернета также весьма уменьшает отдачу от творческой деятельности для самих «творцов». Наконец, те положительные сдвиги в области прав собственности, которые замечаются в России, происходят в основном в столицах и еще нескольких мегаполисах, оставляя большую часть регионов практически незатронутой не только Второй, но даже и Первой экономической революцией⁵.

⁵ Первая экономическая революция, по Норту, состояла в возникновении прав собственности на землю как изначально главный фактор производства, логическим развитием которого стало формирование

Дело в том, что права собственности на интеллектуальную продукцию — это едва ли не самый сложный и тонкий элемент институциональной структуры. Его создание и поддержание определяется эффективностью всех прочих прав собственности и требует систематической кропотливой работы всего транзакционного сектора⁶ — государства и различных частных организаций, оказывающих юридические и управленческие услуги. Едва ли можно надеяться на возникновение такого рода прав собственности в условиях, когда не защищены элементарные права и свободы человека. На территории большей части России царит правовой нигилизм, право грубой силы и право «связей» с людьми, облеченными властью. При таком уровне институционального развития для России было бы большим достижением, если бы на ее территории удалось создать и защитить права собственности на жизнь и здоровье человека, на землю, жилище, имущество, причем для всех, а не для избранных, особо приближенных к власти или криминальным авторитетам.

Еще раз повторим, что некоторые зачатки Второй экономической революции наблюдаются лишь в столицах и некоторых мегаполисах России — там, где более или менее защищены базовые права и свободы. Это вполне закономерно, если рассматривать страны и регионы в иерархическом порядке, т. е. исходя из того, что в рамках как мировой, так и национальных экономик существует иерархия, определяющая место каждой страны в мире и каждого региона внутри отдельных стран в общественном разделении труда, а также развитость институтов. Вообще, институтами нередко объясняют процветание, как это предполагает концепция Второй экономической революции. Однако понимание мира как иерархии указывает возможность противоположного направления этой причинной связи: не потому страны богаты, что у них хорошие институты, а институты у них хорошие потому, что они богаты. Действительно, если разделение труда — это распределение различных по доходности сфер деятельности между различными территориями, которое определяется их иерархическим статусом, то источником богатства окажется место в иерархии, а не эффективные институты, сами же институты будут формироваться уже в зависимости от процветания и, соответственно, статуса страны (Бродель 1993, 95–99). Как можно обосновать такую позицию? Простейшая логика состоит в том, что институты определяют качество жизни и при этом небесплатны, а значит любое общество, будучи заинтересовано в повышающих качество жизни институтах, создаст эти институты, если будет располагать средствами, чтобы их оплатить. Если исходить из такого взгляда на общество, то выходит, что Россия может располагать эффективными институтами лишь на вершине иерархии — в столицах и примыкающих к ним мегаполисах. Однако если сама Россия не занимает высокого положения в мировой иерархии, то даже у себя в центре она не может располагать такими совершенными институтами, какие имеются в центрах стран с более высоким статусом в мировой иерархии⁷.

Помимо соображений, связанных с иерархическим строением мира и его институтов, относительно перспектив Второй экономической революции в России можно

прав собственности и на все расположенное на земле — труд (рабы), постройки и сооружения. Необходимость поддержания формирующейся системы прав собственности вызвала возникновение государства и прочих элементов цивилизации (North 1981). Качественное отличие Второй экономической революции от Первой — в возникновении прав собственности, относящихся к нематериальным объектам, не привязанным к земле или к чему-либо на ней располагающемуся (North 1981).

⁶ Сектор, в котором происходит создание, защита и перегруппировка прав собственности..

⁷ Взгляд на общество как иерархию, на место России в мировой иерархии и различных регионов внутри России как национальной иерархии, а также формирующиеся в зависимости от этого институты и складывающиеся перспективы развития, подробно излагается в статье: Скоробогатов А.С. (2008). Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 6. № 2 (<http://institutional.narod.ru/journal6.2.pdf>).

указать также и на текущие тенденции в развитии ее экономики. Прежде всего, следует обратить внимание на усиливающуюся сырьевую ориентацию российской экономики вкупе со все большим «возвращением» в нее государства. Здесь речь идет, прежде всего, о том, что победы и поражения российского бизнеса по большей части определяются его успехами на попрание выстраивания отношений с властью⁸. Все это порождает тенденции к концентрации и централизации российского капитала, причем на основе сырьевых и энергетических отраслей. Система, обнаруживающая такие тенденции, очевидно, будет больше всего поощрять деятельность по налаживанию связей с политиками и бюрократами и приобретением контроля над собственностью на ресурсы. Едва ли в таких условиях значительная часть предпринимательской энергии может направиться в сферу инновационной активности. По крайней мере, стимулы, создаваемые такой системой, должны ориентировать предпринимателей, явно, не в пользу инноваций⁹.

Таким образом, на поставленный в начале данного раздела вопрос о соответствующих перспективах в нашей стране следует ответить отрицательно. Ни место России в мировой иерархии, ни текущие тенденции в ее экономике не позволяют надеяться на полноценную Вторую экономическую революцию, которая бы создала в ней систему прав собственности на интеллектуальную продукцию, не уступающую «западным аналогам».

Творческие достижения и перспективы России

Если в современной России отсутствуют эффективные права собственности, которые бы обеспечили надлежащие материальные стимулы для творческих работников, то тем более их не было в историческом прошлом нашей страны. По мнению Р. Пайпса, важнейшим отличием дореволюционных российских институтов от соответствующих институтов Запада было крайне слабое развитие прав собственности (*Пайнс* 1993)¹⁰. С еще большим правом это можно сказать о советском периоде с отличающим его законодательным запретом «частной собственности на средства производства». Очевидно, что если бы творческие свершения зависели только от материального вознаграждения, Россия при такой общественной системе едва ли сколько-нибудь проявила бы себя в сфере культуры.

Но вопреки ожиданиям, которые должна была бы вызывать концепция Второй экономической революции, Россия оказалась в состоянии продемонстрировать выдающиеся культурные достижения, обеспечившие ей одно из первых мест в глобальной творческой подсистеме. Подобно прочим европейским странам в Средние века и в начале Нового времени Россия выражала себя прежде всего в рамках религиозной культуры — в процессе усвоения и переосмысления византийского православного наследия. Начиная же с петровской эпохи Россия изменила направление своего творческого поиска, устремив его преимущественно в русло светской культуры, чтобы в XIX веке

⁸ Различные грани этой взаимосвязи подробно рассматриваются в статьях сборника *Нуреев Р.М. (2006). Постсоветский институционализм-2006. Власть и бизнес.* — Ростов-на-Дону: Наука-Пресс; см. также *Скоробогатов А.С. (2007б). Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 5. № 1.* (<http://institutional.narod.ru/journal5.1.pdf>).

⁹ Здесь следует сделать оговорку, что под инновациями подразумеваются те конструктивные решения, которые позволяют их разработчикам лучше служить обществу. Разумеется, что люди, занятые поиском ренты, также проявляют творческую энергию, и наиболее талантливые получают выигрыш в виде лучших «связей» и связанной с ними ренты, но соответствующие этой деятельности «инновации» не увеличивают благосостояния общества и, в этом смысле, не рассматриваются в качестве инноваций, на которые должны ориентировать эффективные институты.

¹⁰ Представленный в данной книге обзор дореволюционной русской истории используется автором в качестве доказательства и иллюстрации основной его идеи о «вотчинном» характере российской государственности, предполагающем постоянную тенденцию к наделению полноценной собственностью лишь правителя в ущерб частным правам и свободам остального населения.

продемонстрировать блестящие результаты практически во всех областях искусства, науки и технологии¹¹. В следующем XX веке, в частности, в советский период, Россия продолжала удивлять мир успехами своей культуры, только теперь они в основном сосредоточились в области науки и техники.

В каком-то смысле, с началом переходного периода России стала переживать упадок творческой подсистемы: в едва ли не большинстве отраслей науки и техники жизнь замирает и наблюдается эмиграция высококвалифицированных кадров за рубеж или в иные сферы деятельности; по крайней мере, в первое десятилетие переходного периода острый кризис поразил кинематограф и прочие виды массовой культуры¹². И это при том, что как раз в это время в России впервые проводились реформы, — в особенности, создание системы частной собственности, — казалось бы, отвечавшие такой цели как обеспечение институциональных условий, вознаграждающих творческую активность. Выходит, победы и поражения России в культурной сфере не были связаны с наличием эффективных прав собственности. Отсюда можно заключить, что если в России и были какие-либо институциональные предпосылки, способствовавшие творческой активности, то они имели очень мало общего с теми условиями, которые предусматривает для этой цели неинституциональная теория.

Все это побуждает задать вопрос: что же способствовало инновациям в России, если их нельзя объяснить причинами, связанными с правами собственности? Прежде всего, имеет смысл повторить, что не все, если какие-либо вообще, инновации могут быть поставлены в исключительную зависимость от прав собственности на интеллектуальную продукцию. И даже в тех странах, в которых эти права собственности успешно функционируют, помимо них требуются дополнительные механизмы стимулирования в тех сферах культуры, в которых нельзя установить адекватной рыночной связи между трудом и вознаграждением. В таком случае отличие западных институциональных структур следует видеть не в том, что они содержат в себе механизм, стимулирующий творчество, а другие институциональные структуры его не имеют. Разницу скорее нужно видеть в том, что институциональная мозаика западных стран включает такой элемент как права собственности на интеллектуальную продукцию — отличие важное, но, вероятно, не решающее для культурного развития.

В мировой истории культуры права собственности на интеллектуальную продукцию, обеспечивающие четкую связь между успехом творческого замысла и вознаграждением творца — явление сравнительно недавнее, что и позволило Норту обозначить их внедрение в институциональные структуры западных стран как Вторую экономическую революцию. Отчего же еще зависело творческое вдохновение на протяжении мировой истории, не исключая и нашего времени?

В первую очередь следует назвать государство, которое во все времена определяло творческий процесс как прямо, так и косвенно. Напрямую оно может определять интенсивность и направление творческой активности, выступая заказчиком соответствующей интеллектуальной продукции. И это вполне типичная ситуация, поскольку государство во все времена остро нуждалось в услугах инновационного сектора. Совершенствование военных технологий, выработка эффективных управленческих решений, формирование национальной идеологии, находящееся в зависимости от всего

¹¹ Интересно, что величайший культурный взлет России приходится как раз на XIX век — время, к которому Норт приурочивал Вторую экономическую революцию. Выходит, что культурная история России обнаруживает хронологические совпадения с соответствующей историей на Западе, хотя, по вышеописанным соображениям, едва ли ее следует объяснять теми же причинами.

¹² Характерный факт: если в последнее десятилетие советского периода наиболее ярким явлением молодежной культуры была рок-музыка, выражающая глубокие творческие искания и стремление к осмыслению мира и происходящих перемен, то с началом эпохи реформ рок сразу же уступает сцену «попсе», в чем выразилось изменение культурных запросов молодежи (и вместе с ним остального населения) в направлении сугубо развлекательного характера.

культурного контекста — вот основные разновидности интеллектуальной продукции, на которые предъявляет спрос государство. Всего этого уже достаточно, чтобы государство поддерживало естественные и общественные науки в их как теоретических, так и прикладных исследованиях, а также все виды художественной культуры, причем как светской, так и религиозной, поскольку они формируют идеологию, упрощающую для государства управление обществом (Скоробогатов 2007а, 72–74).

Еще одна возможность для государства прямо влиять на инновационную активность — принудительная организация творческого труда. Распространенный предрассудок в этой области, будто подневольный труд не может быть квалифицированным по причине отсутствия у раба/крепостного заинтересованности в результатах труда, плохо вяжется с множеством исторических фактов высококвалифицированного подневольного труда, показывавшего самые блестящие результаты. В античном обществе рабы могли специализироваться в любой профессии, начиная от работы рудокопа или гладиатора и кончая трудом учителя или суфлера — подсказчика философских мыслей своему хозяину, чтобы тот мог блеснуть в обществе умом и образованностью.

Способности государства в стимулировании творчества очень ярко обнаруживались в России во все периоды ее истории. В киевский период князья устраивали школы для приобщения знати к византийской образованности, выписывали из Византии учителей и мастеров, которые могли бы научить местное население премудростям своей высокой культуры, строили церкви, организовывали переводы с греческого. Впоследствии, начиная с XVII в. и, по сути, до нашего времени, подобные усилия предпринимались государством и для распространения в среде русского общества западных идей и ценностей. Все это были усилия по насаждению на русской почве иноземной культуры, но впоследствии они приносили богатый урожай, вызвав к жизни, своеобразную русскую православную культуру, а затем — Золотой и Серебряный века и, наконец, в советское время, — военные и технические достижения.

Не пренебрегало государство в России и возможностями подневольного творческого труда. Полнее всего это было использовано в сталинский период с характерной для этого времени организацией труда ученых и инженеров в форме «шарашек» — конструкторских бюро, созданных для выполнения государственных заказов трудами заключенных¹³. Данная система создавала достаточно стимулов к усердному труду, поощряя его облегчением условий содержания под стражей и обещаниями досрочного освобождения и наказывая провинившихся в отсутствии усердия отсылкой в лагерь для содержания на обычных условиях, т. е. на грани вымирания. Вместе с тем, в творческих результатах, которые демонстрировала данная организационная форма, проявлялись характерные для плановой экономики преимущества. Для выполнения поставленной задачи можно было очень быстро мобилизовать любых специалистов, какими бы выдающимися или занятыми они ни были, и собрать их в любом составе, независимо от их согласия и, фактически, от того, находятся ли они в заключении или на свободе, поскольку при такой системе человек мог быть вынужден делать то, что от него требуют, под страхом лишения свободы¹⁴.

¹³ Исчерпывающее художественное изображение функционирования данного «института» содержится в романе «В круге первом», автор которого, А.И. Солженицын, на себе испытал его стимулирующие свойства.

¹⁴ Возможно, это покажется странным с гуманистической точки зрения, предполагающей высокую ценность человеческой свободы, но использование данной формы «стимулирования» творческого процесса представляет собой тенденцию скорее к освобождению человеческой личности. Дело в том, что долговременное пребывание социальных классов и отдельных людей в подневольном положении, как правило, надежно обеспечивается именно их подчиненной функцией в жизни общества. Выполнение же зависимым человеком ответственных поручений в сфере инноваций неизбежно связано с частичным перемещением прав контроля от хозяина к подневольному новатору, поскольку творческий труд крайне нелегко поставить в зависимость от внешнего надзора, с другой же стороны, именно этот вид труда связан с принятием управленческих решений (применительно к организации данная мысль раз-

Косвенное влияние, вольно или невольно оказываемое государством на «творческую ситуацию» в обществе связано с тем, что государство так или иначе влияет на все общественные институты, в частности, на те, которые могут благоприятствовать творческой активности, независимо от прямого государственного воздействия. К ним можно отнести социальную структуру, предполагающую наличие праздного класса, меценатство, а также стимулируемый наличной идеологией энтузиазм в плане творческих свершений.

О первом из указанных институтов можно говорить в случаях тех обществ, которые предоставляют некоторым людям материальное содержание, не предъявляя к ним никаких встречных требований. Как правило, прослойка таких людей выделяется из правящего класса в результате фактической утраты властных полномочий при сохранении соответствующих привилегий. В античных полисах такой прослойкой были свободные граждане, имевшие чисто формальные или же полностью утраченные политические права, но располагавшие средствами существования за счет эксплуатации негражданского населения, которое проживало в самих полисах или в контролируемых ими колониях или провинциях. Результатом стала та великая культура, которую создала античная цивилизация, избавив часть людей от забот о хлебе насущном и позволив им направить свою энергию в творческое русло. В России эта история, видимо, повторилась в период с 1762 по 1861, если не 1917 гг., — время существования праздного класса в лице дворян, которые находились на содержании у общества, но были освобождены государством от каких-либо служебных обязанностей. Интересно, что на это же самое время приходится расцвет русской культуры.

Меценатство — форма поддержки талантов, получившая название от имени друга императора Августа, которому мир обязан литературными шедеврами Вергилия и Горация, обретшими через него материальную независимость и, соответственно, возможность полностью посвятить себя поэзии. По-видимому, этот вид поддержки культуры играет особенно заметную роль при наличии идеологии, превозносящей творческий труд и его представителей. Такого рода идеологические соображения могут побудить частных благотворителей к оказанию спонсорских услуг деятелям культуры. Специфической разновидностью меценатства в нашей стране можно считать также спонсирование творческого процесса, связанного с обслуживанием религиозных культов, — строительство и внутреннее обустройство церквей, изготовление богослужебной утвари и различные виды религиозного искусства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что условия, определяющие творческий процесс, значительно богаче тех, что рассматриваются как единственно возможные в рамках концепции Второй экономической революции. Большинство из них уже было многократно опробовано в истории нашей страны, и этот опыт может быть полезным для определения путей возможного и эффективного институционального развития России, которое бы отвечало задаче ее культурного подъема. Очевидно, что творческая

вита в статье: *Aghion, P. and Tirole, J. (1997). Formal and Real Authority in Organizations // Journal of Political Economy, Vol.105, 1–29; см. также Скоробогатов А.С. (2006б). Лекции и задачи по теории контрактов. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 169–170. (<http://ie.boom.ru/skorobogatov2/contents.htm>).*

«Раскрепощение» зависимого человека в результате наделения его инновационными и, соответственно, управленческими полномочиями, — тенденция, вполне аналогичная превращению наемного управленца в фактического хозяина в типичной современной корпорации (я благодарен В. В. Усенко за то, что он подсказал мне эту мысль).

Использование подневольного творческого труда можно встретить лишь в обществах с широко развитой внеэкономической зависимостью во всех отраслях хозяйства, так что несвободные творцы окажутся лишь тонкой прослойкой соответствующей подневольной рабочей силы. Однако само ее существование будет означать наличие принципиальной возможности обретения свободы в несвободном обществе через приобщение к творческому труду.

подсистема нашей страны по-прежнему будет зависеть от государственной политики, что должно сориентировать его в направлении, благоприятном для творческого процесса. Вместе с тем, крайне важна идеология, создающая примеры для подражания. Те перенятые с Запада идеалы, которые ныне распространены в России, — идеалы преуспевающего дельца, разборчивого потребителя, вообще, любого человека, сумевшего нажить состояние, — едва ли могут стимулировать творческий процесс. Пренебрежительное же отношение общества ко всем, кроме состоятельных людей, в том числе и к творческим работникам, будет охлаждать в отношении них и благотворительные побуждения потенциальных меценатов. Таким образом, основная надежда творческой подсистемы России — это государственная политика в области культуры и идеологии.

ЛИТЕРАТУРА

- Бродель Ф.* (1993). Динамика капитализма. — Смоленск: Полиграмма.
- Конотопов М.В. и Сметанин С.И.* (1999). История экономики. — М.: Изд-во научно-образовательной литературы РЭА.
- Макаренко В.П.* (2003). Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // Экономический вестник Ростовского государственного университета. № 1(4).
- Нуреев Р.М.* (2006). Постсоветский институционализм-2006. Власть и бизнес. — Ростов-на-Дону: Наука-Пресс.
- Пайнс Р.* (1993). Россия при старом режиме. — М.: Независимая газета.
- Розмаинский И.В.* (1998). Пуританская этика и макрофункционирование капитализма // Семинар молодых экономистов, 4.
- Скоробогатов А.С.* (2006а). Институциональная экономика: Курс лекций. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ. (<http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>).
- Скоробогатов А.С.* (2007а). История как предметный мир экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 5. № 3. (<http://institutional.narod.ru/journal5.3.pdf>)
- Скоробогатов А.С.* (2006б). Лекции и задачи по теории контрактов. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ. (<http://ie.boom.ru/skorobogatov2/contents.htm>).
- Скоробогатов А.С.* (2008). Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 6. № 2. (<http://institutional.narod.ru/journal6.2.pdf>).
- Скоробогатов А.С.* (2007б). Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 5. № 1. (<http://institutional.narod.ru/journal5.1.pdf>).
- Шумпетер Й.* (2001). История экономического анализа. Т. 1. — СПб.: Экономическая школа.
- Aghion, P. and Tirole, J.* (1997). Formal and Real Authority in Organizations // Journal of Political Economy, Vol. 105.
- North, D.C.* (1981). Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Olson, M.* (1996). Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others are poor // Journal of Economic Perspectives, Vol. 10, № 2.
- Williamson, O.E.* (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature, Vol. 38, № 3.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

СЫСОЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*сотрудник Лаборатории институциональных исследований,
член международной ассоциации институциональных исследований,
Белорусский государственный университет,
Электронный адрес: 1050@rambler.ru*

В статье проведен анализ образовательных стратегий учащихся и их родителей. Представлены результаты расчета накопленного чистого дисконтированного дохода от вложений в образование.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновации, кредит на образование.

The analysis of educational strategies of students and their parents is spent. The results of the calculation of the accumulated net discounted income from investments in education are represented.

Keywords: human capital, innovation, educational credit.

Коды классификатора JEL: B52, J24, O31.

ВВЕДЕНИЕ

По данным ПРООН, по показателю индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) Беларусь занимает 64-е место в мире среди 177 стран. В первую пятерку стран с наибольшим уровнем развития человеческого потенциала вошли: Исландия, Норвегия, Австралия, Канада и Ирландия. Также высокий ИРЧП имеют Чехия — 32-е место, Объединенные Арабские Эмираты — 39-е место, Куба — 51-е место¹.

В состав ИРЧП входят индексы, характеризующие уровень образования населения, ожидаемую продолжительность жизни (ИОПЖ) и ВВП на душу населения. По индексу ожидаемой продолжительности жизни и индексу ВВП Беларусь существенно отстает от развитых стран и занимает 106-е место в мире по ИОПЖ, и 70-е место — по уровню ВВП на душу населения.

В то же время, согласно данным ПРООН, Беларусь по индексу образования находится на 27-м месте в мире, опережая такие развитые страны, как Япония — 34-е место, Израиль — 35-е место, Чешская Республика — 39-е место в списке из 177 стран.

О положительных тенденциях в сфере высшего образования в Беларуси свидетельствует и рост численности студентов. Начиная с 1995 года, когда психологический шок у населения от экономических реформ начал постепенно снижаться, численность студентов в Беларуси начала возрастать. За последние десять лет количество студентов возросло почти в 2 раза — с 224,5 тысячи человек в 1998 году до 413,7 тысячи в 2008 году². При этом доля студентов заочных отделений в общей численности студентов существенно увеличилась. Если в 1991/92 учебном году в белорусских вузах студенты заочной формы обучения составляли 34,3% всех студентов, обучающихся в белорусских вузах, то в 2007/08 учебном году их доля возросла до 50,1%.

¹ См.: Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире: пер. с англ. М.: Издательство «Весь Мир», 2007.

² См.: Высшие учебные заведения Республики Беларусь (2007/2008 учебные годы). Мн.: ГИАЦ, 2008.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ И ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Однако говоря о высоком индексе образования и значительном числе студентов, мы имеем в виду, в первую очередь, о человеческом потенциале. Под *человеческим потенциалом* мы будем понимать накопленный человеком в результате обучения, самообразования и социализации «запас» знаний и профессионального опыта, который человек может использовать, если будет включен в процесс оборота капитала³.

В отличие от человеческого потенциала, *человеческий капитал* выступает как «поток» и представляет собой включенный в трудовые отношения «запас» знаний и умений работника, которые он использует в своей профессиональной деятельности. Другими словами, человеческий капитал является *совокупностью профессиональных знаний, умений и навыков, благодаря которым человек может получать доход в виде ренты*.

Исходя из различий между человеческим потенциалом и капиталом, *целью исследования* является анализ возможности превращения человеческого потенциала в Беларуси в человеческий капитал, т.е. возможность извлечения ренты из полученного высшего образования и накопленного профессионального опыта.

Возможность улучшения своего материального благополучия и повышения социального положения в обществе, которое дает высшее образование, оказывает непосредственное влияние на формирование образовательной стратегии родителей в отношении своих детей. В ходе исследования нас будет интересовать также вопрос, какой экономический эффект дают в настоящее время инвестиции финансового, человеческого и социального капитала родителей в образование своих детей.

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для реализации поставленных целей потребовалось решить ряд задач:

- ◆ проанализировать динамику государственных расходов на высшее образование;
- ◆ изучить соотношение бесплатных мест (мест, оплачиваемых из средств государственного бюджета) и платных мест в вузах Беларуси;
- ◆ определить стоимость обучения как по престижным специальностям, так и по социально значимым;
- ◆ проанализировать эффективность вложений финансового капитала в образование на основе сравнения альтернативных образовательных стратегий и дисконтирования будущих доходов;
- ◆ выявить влияние человеческого и социального капитала родителей на формирование образовательной стратегии в отношении их детей.

ПОЛОЖЕНИЕ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

За последние годы в Беларуси доля бюджетных мест на дневных отделениях вузов сократилась. Если в 2005 году бюджетные места на дневном отделении составляли 30,2% от общего числа мест, то в 2007 году их число сократилось до 27%. За рассматриваемый период общая доля бюджетных мест на дневном и заочном отделениях снизилась с 40,9 до 36,5% от общего числа мест. Так, в 2005 году за счет государственного бюджета на дневном отделении обучалось более 115 тысяч студентов, а в 2007 году — уже менее 112 тысяч⁴. На рис. 1 представлено соотношение платных и бесплатных мест на дневном отделении в 2007/2008 учебном году в таких вузах как Белорусский государственный университет, Белорусский национальный технический

³ Разработанный экспертами ПРООН индекс развития человеческого потенциала — как раз уровень развития человеческого потенциала в каждой стране мира.

⁴ См.: Высшие учебные заведения Республики Беларусь (2007/2008 учебные годы). (2008). Мн.: ГИАЦ.

университет, Белорусский государственный технический университет, Белорусско-российский университет, Гродненский государственный университет.

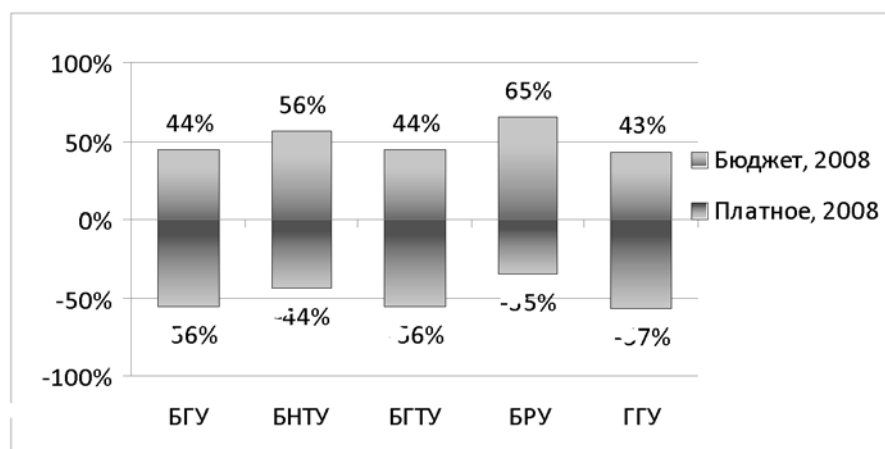


Рис. 1. Соотношение платных и бесплатных мест на первом курсе в 2007/2008 учебных годах в белорусских ВУЗах, в процентах

На диаграмме видно, что в 2007/2008 учебном году доля студентов, поступивших на дневное отделение на платной основе, составила: в БГУ — 56%, БНТУ — 44%, БГТУ — 56%, БРУ — 35%, ГГУ — 57% от общего числа поступивших⁵.

Одновременно с увеличением числа платных мест происходит рост стоимости обучения. Например, в БГУ стоимость обучения только за один год возросла почти в 1,5 раза. Если в 2007 году минимальная стоимость обучения в этом вузе составляла около 430 долларов США, а максимальная — около 700 долларов США, то в 2008 году минимальная стоимость возросла до 1150 долларов, максимальная — до 1950 долларов США⁶.

При этом тенденция роста стоимости обучения характерна не только для ведущих высших учебных заведений страны, но и для региональных вузов. Например, в Гродненском государственном университете стоимость обучения в 2007 году колебалась от 1150 до 1600 долларов США и была существенно больше, чем в среднем по стране. В 2008 году стоимость обучения в этом вузе возросла до 1500–1700 долларов США.

Значительные суммы студентам и их родителям приходится платить не только на экономическом и юридическом факультетах или престижном дизайнерском, но и при обучении таким социально значимым профессиям, как педагог и врач. Например, стоимость обучения в медицинских университетах в 2008 году уже превысила 2000 долларов США⁷.

Сокращение бюджетных мест в белорусских вузах и рост стоимости обучения происходят на фоне общего сокращения финансирования социальной сферы государством. Начиная с 2002 года доля расходов на высшее и послевузовское образование в общем объеме расходов республиканского бюджета сократилась в 2 раза — с 4,3 до 2,0%, доля расходов на все уровни образования снизилась с 6,7 до 3,2%. При этом расходы на высшее образование за весь рассматриваемый период не превышали 0,7%

⁵ См.: Образовательный портал Республики Беларусь (www.abiturient.by).

⁶ См.: О бюджете Республики Беларусь на 2008 год. Закон Республики Беларусь от 26 декабря 2007 г. № 303-З. (<http://www.pravo.by>).

⁷ См.: О бюджете Республики Беларусь на 2008 год. Закон Республики Беларусь от 26 декабря 2007 г. № 303-З (<http://www.pravo.by>).

ВВП, на все уровни образования — 1,5% ВВП⁸. Динамика расходов государства на социальную сферу представлена на рис. 2.

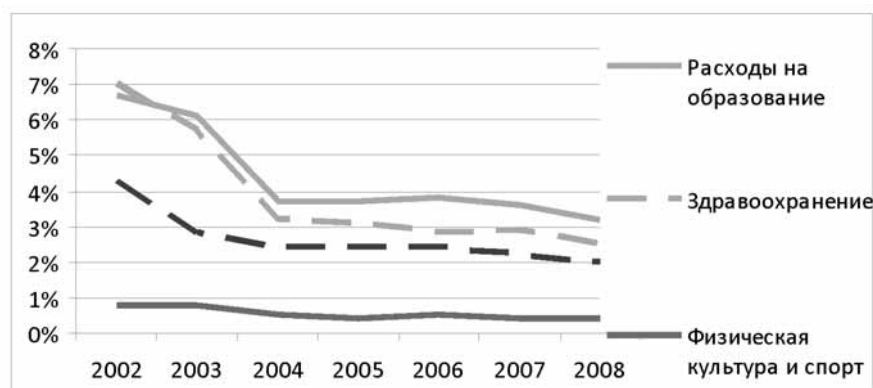


Рис. 2. Динамика доли расходов республиканского бюджета на социальные нужды

Данные, представленные на диаграмме, свидетельствуют, что вместе с расходами на образование государство сокращало расходы на медицину, физическую культуру и спорт. Например, за рассматриваемый период доля расходов на здравоохранение в общем объеме расходов республиканского бюджета сократилось с 7% в 2002 году до 2,5% в 2008 году. Доля расходов республиканского бюджета на физическую культуру и спорт за аналогичный период снизилась с 0,8 до 0,4%. Неудивительно, почему Беларусь находится во второй сотне стран по продолжительности жизни.

«Уход» государства из сферы образования вызывает не только сокращение количества бюджетных мест и повышение стоимости обучения, но и приводит к снижению качества образовательного процесса. Поразителен тот факт, что рост количества платных мест в вузах и повышение стоимости обучения не способствовали притоку в сферу высшего образования молодых преподавательских кадров.

АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ УЧАЩИХСЯ И ИХ РОДИТЕЛЕЙ

Несмотря на сокращение бюджетных мест и рост стоимости обучения, количество студентов продолжает расти. Поэтому для более глубокого понимания процессов, происходящих в системе белорусского высшего образования, необходим анализ инвестиционных стратегий студентов и их родителей.

К основным стимулам, заставляющим человека тратить время, силы и финансовые средства для получения высшего образования, относятся: удовольствие от обладания выбранной профессией, возможность творческой и профессиональной самореализации, комфортные условия труда и т.д. Важным фактором, влияющим на решение человека получить высшее образование, является и ожидаемый после обучения поток доходов в виде заработной платы.

Не умаляя важность других факторов, остановимся подробно на анализе инвестиционных затрат на образование и прогнозе будущего потока дохода выпускника белорусского вуза. Другими словами, определим, в какой степени человеческий потенциал, накопленный человеком при обучении в высшем учебном заведении, может быть трансформирован в человеческий капитал, т.е. в совокупность профессиональных знаний, умений и навыков, благодаря которым человек имеет возможность получать доход, и насколько прогнозируемый поток будущих доходов превзойдет затраты на образование.

⁸ См.: О бюджете Республики Беларусь на 2008 год. Закон Республики Беларусь от 26 декабря 2007 г. № 303–З (<http://www.pravo.by>).

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Для оценки эффективности вложения средств в высшее образование была использована следующая методология:

1. Предполагается, что абитуриент может получить высшее образование по одной из четырех профессий: инженер, экономист, врач и педагог.
2. В зависимости от места жительства абитуриент может выбрать вуз в своем родном городе или переехать в любой город, где есть понравившийся ему вуз, в том числе и в столицу.
3. В зависимости от своих способностей абитуриент может получать образование как за счет средств государственного бюджета, так и на платной основе.
4. Финансирование платного образования осуществляется за счет средств родителей или банковского кредита. Предполагается, что из-за большой учебной нагрузки в вузе студент не имеет возможности подрабатывать.
5. Кредит на образование предоставляется одним из крупных белорусских банков на льготных условиях: срок кредита составляет десять лет, а ставка по кредиту равна $\frac{1}{2}$ ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь с отсрочкой погашения основного долга на 5 лет.
6. Если студент учится за счет средств государственного бюджета, он будет получать стипендию.
7. В зависимости от своего достатка студент может либо снимать комнату, либо жить в общежитии. При этом расходы на питание и проживание не должны быть ниже минимального потребительского бюджета.
8. Предполагается, что после окончания учебы выпускник может начать свою трудовую деятельность в любом городе Беларуси, включая столицу. Если выпускник переезжает из своего родного города, то он вынужден снимать квартиру.

Факторы, оказывающие влияние на образовательную стратегию родителей и эффективность финансовых вложений в образование, представлены в таблице 1. Различные комбинации факторов позволили проанализировать 60 различных образовательных стратегий для каждого абитуриента, по 15 по каждой профессии.

Таблица 1

Факторы, оказывающие влияние на образовательную стратегию

Наименование фактора	Значение показателя			
	Инженер	Экономист	Врач	Педагог
Условия учебы	Платное, в кредит	Платное, за счет собственных средств	За счет средств бюджета	
Место жительства	Столица	Областной центр		
Место учебы	Столица	Областной центр		
Место работы после окончания учебы	Столица	Областной центр		
Условия проживания	Проживает с родителями/ в общежитии	Снимает комнату		

В качестве критерия эффективности инвестиций в высшее образование был использован показатель чистой приведенной стоимости потока будущих доходов (показатель накопленного чистого дисконтированного дохода), общая формула расчета которого представлена ниже.

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

NPV — чистая приведенная стоимость потока будущих доходов;

Bt — доход от образования в период времени t ;

Ct — издержки обучения в период времени t ;

n — число периодов времени, равно количеству лет трудовой деятельности;

i — ставка процента.

Доход от образования Bt , рассчитываемый за определенный период времени t , представляет собой разность доходов, получаемых человеком с высшим образованием и человеком без высшего образования. Рассчитать Bt можно по формуле:

$$B_t = I_{et}e - I_{wet} \quad (2)$$

I_e — остающийся в распоряжении доход, который получает человек с высшим образованием за период t . Он равен разности между совокупным доходом и расходами на питание, предметы первой необходимости, включенными в минимальный потребительский бюджет.

I_{we} — остающийся в распоряжении доход, который получает человек без высшего образования за период t . Он также равен разности между совокупным доходом и расходами на питание, предметы первой необходимости, включенными в минимальный потребительский бюджет.

В издержки обучения Ct включается стоимость обучения на платной основе за счет собственных или кредитных ресурсов.

Поскольку инвестиции в образование и получение доходов после окончания обучения растянуты во времени, возникает необходимость приравнивания стоимости будущих доходов к их текущей стоимости, т.е. осуществления операции дисконтирования. Для расчета коэффициента дисконтирования использовалась ставка рефинансирования Национального банка Беларуси, равная 12%.

Стоимость обучения по специальности «врач» составила 2209 долл. США и в столице, и в региональном вузе, 1250 долл. США и 1915 долл. США по специальности «экономист» в региональном и столичном вузе соответственно, по специальности «инженер» — 983 долл. США и 1326 долл. США соответственно. Стоимость обучения по специальности «педагог» составила в региональном вузе 1458 долл. США и 1012 долл. США в столичном⁹.

В таблице 2 представлены расходы на проживание и питание студента, а в последующем и работающего выпускника. Стоимость проживания и питания рассчитана исходя из минимального потребительского бюджета, установленного на день проведения расчетов. Для проживающих в столице введен повышающий коэффициент стоимости жизни, равный 1,5.

Таблица 2

Расходы на питание и проживание, долл. США

Наименование статьи расходов	Период	
	в месяц	в год
Расходы на питание и проживание студента, обучение в регионе (1 МПБ)	193	2 316
Расходы на питание и проживание студента, обучение в столице (1,5 МПБ)	290	3 480
Расходы на съем комнаты для проживания, если студент не из столицы	150	1 800

⁹ Например, в Гродненском государственном университете оно стоит значительно дороже, чем в Минске.

Размеры заработной платы человека с высшим образованием в зависимости от его трудового стажа и выбранной профессии представлены в таблице 3. При расчетах заработной платы были использованы данные Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Таблица 3

Заработная плата в месяц в зависимости от трудового стажа, долл. США

Профессия	Место работы	Период трудовой деятельности					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й и последующие годы
Инженер	Столица	498	498	498	650	850	1 200
	Областной центр	348	348	348	650	850	1 200
Экономист	Столица	569	569	569	650	800	1 000
	Областной центр	398	398	398	455	640	800
Врач	Столица	326	326	326	500	750	950
	Областной центр	277	277	277	400	650	800
Педагог	Столица	304	304	380	410	480	540
	Областной центр	213	213	266	328	384	486

В таблице 4 приведены дополнительные данные по размеру стипендии и уровню оплаты труда работника без высшего образования.

Таблица 4

Размеры стипендии студента и заработной платы работника без высшего образования

Наименование показателя	Значение
Стипендия, долл. США в месяц	70
Заработная плата рабочей специальности, долл. США в месяц	
Столица	465
Областной центр	465

Для сравнения по уровню заработной платы была выбрана заработная плата наиболее востребованной специальности каменщика. Средняя заработная плата каменщика в ноябре 2008 года составляла 465 долл. США в месяц. Средняя зарплата других профессий, не требующих высшего образования, выглядела следующим образом: заработная плата грузчика — 350 долл. США, дорожного рабочего — 325 долл. США, машиниста дорожной техники — 605 долл. США. Таким образом, заработная плата работника без высшего образования была сопоставима с зарплатой врача и педагога первой и второй категории.

Вторым важным выводом является то, что заработная плата работников без высшего образования остается высокой не только в столице, но и в регионах, в то время как профессии экономиста, врача и педагога имеют дифференциацию в зависимости от географического положения места работы.

РАСЧЕТ НАКОПЛЕННОГО ЧИСТОГО ДИСКОНТИРОВАННОГО ДОХОДА

На рис. 3 представлены результаты расчета накопленного чистого дисконтированного дохода от вложений в образование для людей, родившихся, получивших высшее образование и работающих в столице.

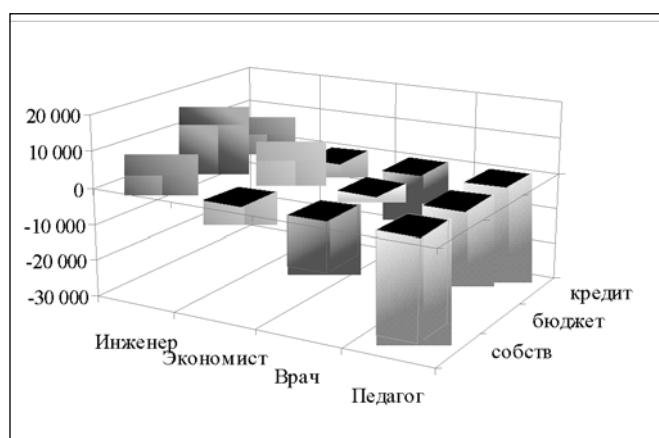


Рис. 3. Накопленный чистый дисконтированный доход для студентов, родившихся, получивших высшее образование и работающих в столице

В результате сравнения доходов, которые получает человек с высшим образованием и человек без высшего образования, оказалось, что отдача от вложений финансовых ресурсов в образование, в Беларуси невелика. Другими словами, доход от образования, т.е. разность между доходами человека с высшим образованием с учетом вложений в высшее образование и доходами человека без высшего образования, является незначительной.

Расчеты показали, что даже в условиях столицы единственной профессией, которая гарантирует получение положительного накопленного чистого дисконтированного дохода от высшего образования в конце трудовой деятельности, является профессия инженера. Накопленный чистый дисконтированный доход от образования составляет для бюджетной формы обучения 13929 долл. США, платного обучения за счет собственных средств — 5291, за счет кредитных ресурсов — 5912 долл. США.

Престижная профессия экономиста гарантирует положительное значение накопленного чистого дисконтированного дохода от высшего образования только при условии бесплатного образования. Накопленный экономистом чистый дисконтированный доход составляет: 6840 долл. США (образование за счет бюджетных средств), — 3317 долл. США (образование за счет кредитных ресурсов), — 4215 долл. США (образование за счет собственных средств).

Профессии врача и педагога по потоку накопленного дохода от получения высшего образования не оправдывают инвестиции в них финансовых ресурсов и времени. При любой образовательной стратегии столичный житель обладающий профессией врача или педагога, в конце своей трудовой деятельности будет располагать отрицательным накопленным дисконтированным доходом от высшего образования. Другими словами, суммарные доходы человека без высшего образования с учетом дисконтирования оказались выше, чем доходы врачей и педагогов. У этих профессий накопленный чистый дисконтированный доход колеблется от — 929 долл. США до — 26 860 долл. США.

Представленный анализ данных позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, такие социально значимые профессии, как врач и педагог, не могут обеспечить их обладателя более высоким доходом по сравнению с профессиями, не требующими никакого образования, например, дорожного рабочего или работника зеленхоза, а на рынке труда складывается диспропорция по оплате труда отдельных категорий работников. Высококвалифицированные работники получают столько же, сколько работники, выполняющие работу, не требующую высокой квалификации и образования.

Во-вторых, расчеты показали, что инвестиции человеческого и финансового капитала родителей в человеческий капитал детей из-за «ухода» государства из социальной сферы становятся неэффективными. Из-за роста стоимости обучения и низкой оплаты труда инвестиции в получение образования по таким социально значимым профессиям, как врач и педагог, по сравнению с альтернативными вложениями финансовых ресурсов, не окупаются ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периоде. Другими словами, из-за снижения расходов государства на образование родители и их дети, мобилизовав с помощью социального капитала все доступные ресурсы семьи, не могут получить положительный дисконтированный доход от инвестиций в будущем.

Более того, существующие условия банковского кредита не способствуют улучшению ситуации. Из-за его краткосрочности и высокой стоимости использования кредитных ресурсов молодой специалист, закончив вуз с учетом сложившегося уровня заработной платы, не может самостоятельно рассчитываться по текущим платежам по погашению кредита.

В-третьих, оценив неэффективность вложений средств в получение высшего образования в Беларуси, часть наиболее активных абитуриентов в зависимости от финансовых возможностей предпочтет получить высшее образование либо в России и Польше, либо в странах Западной Европы, где для белорусов предусмотрены определенные преференции. В будущем белорусы, обучающиеся за рубежом, вряд ли захотят вернуться обратно в страну.

В-четвертых, низкая заработная плата основной части населения ставит под вопрос не только воспроизводство квалифицированных специалистов, но и простое воспроизводство численности населения в Беларуси. Такая ситуация хорошо коррелирует с долгосрочными прогнозами ПРООН относительно численности населения Беларуси, которые предполагают значительное сокращение численности населения страны.

Все это говорит о том, что государство и бизнес только декларируют переход на инновационное развитие. Если бы потребность в инновациях действительно существовала, труд ученых и специалистов оплачивался бы значительно выше, а в аспирантуру и научно-исследовательские институты стояли бы очереди желающих работать.

Сопоставляя полученные данные с распределением населения по уровню дохода, можно говорить о том, что если ситуация с величиной стоимости платного образования и условиями кредитования не изменится, платное образование даже за счет кредитных ресурсов сможет позволить себе в будущем не более 10–15% населения.

ЛИТЕРАТУРА

Высшие учебные заведения Республики Беларусь (2007/2008 учебные годы). (2008). Мн.: ГИАЦ, 58.

Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире: пер. с англ. (2007). М.: Издательство «Весь Мир».

О бюджете Республики Беларусь на 2008 год. Закон Республики Беларусь от 26 декабря 2007 г. № 303-3 (<http://www.pravo.by>).

Образовательный портал Республики Беларусь (<http://www.abiturient.by>).

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАТРИОТИЗМ» НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА (на примере мясного рынка, рынка зерна и рынка соков)¹

БАРСУКОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

доктор социологических наук, профессор,
ГОУ ВПО Государственный университет — Высшая школа экономики,
г. Москва
Электронный адрес: svbars@mail.ru

Статья посвящена исследованию российских рынков мяса, зерна и соков. Описание каждого рынка включает его историю, обзорную статистику, фиксацию ключевой хозяйственной коллизии, описание конкретных мер реализации интересов отечественных производителей в континууме импорта-экспорта. Выявляется, чьи интересы реализуются при поддержке отечественного производителя, опирающейся на идею патриотизма.

Ключевые слова: экспорт; импорт; рынки мяса, зерна и соков; отраслевые союзы и ассоциации; лоббизм; протекционизм.

Коды классификатора JEL: F14, L15, L59, L66, Q17, Q18.

The article investigates Russian markets of meat, grain and juices. The description of every market contains its history, statistics, fixation of key economic collisions, depiction of concrete measures aimed at interest realization of domestic producers within the import-export continuum. It becomes possible to reveal which interests are realized through the support of a domestic producer guided by ideas of patriotism.

Keywords: export; import; meat, grain and juice markets; branch alliances and associations; lobbyism; protectionism.

Общественный дискурс прочно связывает понятие «патриотизм» с защитой отечественного производителя. Особенно часто эта риторика используется применительно к аграрному комплексу, что оправдывается его ресурсными возможностями и представлениями потребителей о достоинствах отечественных продуктов питания. В обществе разрастается патриотизм потребителей, сводящийся к желанию потреблять отечественные продукты питания².

Власть демонстрирует солидарность с патриотично настроенными потребителями. Идея импортозамещения становится новым экономическим лозунгом. Государственная программа развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг. прямо провозглашает импортозамещение и наращивание экспортных возможностей сельского хозяйства в качестве приоритетных целей развития АПК. Эта же цель зафиксирована и в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации

¹ Текст написан при поддержке РГНФ и НЦНИ (национального центра научных исследований Франции) в рамках проекта «Бытовой патриотизм в современной России» (№ 08-03-94691 а/Фр).

² По данным «Комкон» (опрос 2005 г.), 71% москвичей предпочитают покупать отечественные продукты питания (Комкон 2005). По данным ФОМа (опрос 2006 г.), предпочтение отечественным продуктам питания отдают 84% россиян (ФОМ, 2006).

на 2008–2020 гг.». Наконец, доктрина национальной безопасности придает импортозамещению на рынке продовольствия статус стратегической задачи. Действительно, ситуация сложилась довольно критичная: с 2000 по 2007 г. общий объем импорта продовольствия и сельхозсырья (кроме текстильного) в РФ увеличился в 2,9 раза.

Экономический патриотизм вызвал к жизни многочисленные спекуляции на тему защиты отечественного продовольственного рынка на фоне отсутствия объективного научного анализа того, какими мерами и в чьих интересах проводится протекционистская политика. Между тем направление ресурсов в аграрную сферу не гарантирует подъема отечественного АПК без эффективного институционального сопровождения. В современном мире результаты международной конкуренции определяются не столько ресурсными ограничениями национальных экономик, сколько их институциональной состоятельностью. В условиях глобализации рыночная конкуренция фактически опосредуется конкуренцией институциональных систем разных стран. Поэтому институциональный анализ наметившихся процессов на рынке продовольствия представляется нам чрезвычайно важным.

В данной статье мы рассмотрим, как же реально формируются отношения на отдельных продуктовых рынках, какими мерами и в чьих интересах проводится курс на укрепление позиций отечественных производителей. Важно подчеркнуть, что мы не рассматриваем весь комплекс мер государственной поддержки отечественного сельского хозяйства, а фокусируем внимание исключительно на регулировании позиции отечественного АПК в плоскости *импорта-экспорта*.

Мы рассмотрим три рынка — мяса, зерна и соков. Их выбор не случаен. В континууме импорта-экспорта эти рынки презентуют два «полюсных» и одно «нулевое» состояния, то есть это рынки с одной из самых значительных долей импорта (мясной рынок), с существенной долей экспорта (зерновой рынок) и рынок, где нет ни импорта, ни экспорта готовой продукции (рынок соков). На примере трех рынков попытаемся «раскодировать» патриотизм власти, то есть рассмотреть, какими мерами и в чьих интересах государство проводит политику импортозамещения и повышения экспортного потенциала агробизнеса.

Описание каждого рынка включает историю вопроса, обзорную статистику, фиксацию ключевой хозяйственной коллизии, описание конкретных мер реализации интересов отечественных производителей в континууме импорта-экспорта. Статья основана на интервью с представителями экспертного сообщества, отраслевых союзов и ассоциаций сельхозтоваропроизводителей, университета пищевых производств, членами научно-экспертного совета по аграрной политике при Государственной Думе РФ³.

РЫНОК МЯСА: КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Для России мясной рынок — самый крупный из продуктовых (за ним идет зерновой рынок, затем молочный). Российский рынок мяса характеризуется наиболее высокой долей импортной продукции. В 2008 г. Россия импортировала около 1,5 млн т говядины и свинины и примерно 1 млн т мяса птицы. В эмоциональных и идеологически окрашенных тонах ситуация сводится к клише «сидеть на мясной игле».

Основная причина импорта мяса в Россию — недостаточность собственного производства. Животноводство и птицеводство в России неуклонно сокращались на протяжении 1990-х годов и начало расти лишь в 2000-е. И если по потреблению мяса мы

³ Огромная благодарность за компетентную помощь председателю научно-экспертного совета при Комитете Государственной Думы по аграрным вопросам Фомину А.А., вице-президенту Российского зернового союза Корбуту А.В., заместителю проректора по научной работе Московского государственного университета пищевых производств Колеснову А.Ю.

почти догнали 1990 год (за счет импорта), то уровень производства составляет лишь половину от показателя 1990 года. В 1990 году на Россию приходилось около 6% мирового производства мяса, в 2006-м — менее 2%⁴.

Отдельный вопрос, почему в 1990-е годы именно аграрный сектор понес такие колоссальные потери. Как версия, среди политиков-аграриев доминировали приверженцы коллективной собственности, вошедшие в конфликт с либеральной политической элитой. В результате за селом закрепилась роль электората оппозиции, рыночные реформы не адаптировались к специфике аграрного производства. Эксперимент с фермерством успеха не принес. На фоне общей деградации АПК особенно пострадало животноводство.

В условиях упадка отечественного животноводства и птицеводства на российский рынок хлынуло импортное мясо. Помимо объективной потребности россиян в этом продукте сыграло роль и субъективное обстоятельство — идеализация западной рыночной экономики, незнание элементарных основ мировой аграрной политики. Открытый российский рынок столкнулся с хорошо отлаженной системой государственной поддержки аграрного бизнеса США и Европы. Российский рынок оказался велик по объему и девствен по осознанию реалий аграрной политики. Страна получала так называемые связанные кредиты на покупку продовольствия по завышенным ценам, целевые кредиты от МВФ на приобретение продуктов питания, гуманитарную помощь и т.д. Российское птицеводство получило сокрушительный удар — поставляемые по демпинговым ценам знаменитые куриные окорочка из США не оставляли шансов на ценовую конкуренцию. Собственно, это была даже не торговля, а утилизация продукции, не пользующейся спросом в Америке. При этом симпатии потребителей до некоторых пор были на стороне импорта, что, по-видимому, явилось реакцией на годы железного занавеса. Импорт сметал остатки уцелевшего после реформ российского аграрного бизнеса.

Ситуация изменилась в 1998 году благодаря дефолту. К тому времени аграрии осознали необратимость перемен и попытались наладить работу в новых условиях. Но высокая себестоимость отечественного мяса по сравнению с ценой на импорт блокировала мотивацию к инвестированию в отрасль. Когда в августе 1998 г. рубль обрушился, импорт стал дорогим. Отечественное производство получило шанс на прибыльность. Забегая вперед, отметим, что ослабление курса рубля в конце 2008 г. имело схожий эффект: импортное мясо подорожало и, соответственно, лишилось своего главного достоинства — относительной дешевизны.

Дефолт послужил решающим толчком для инвестирования в сельское хозяйство. Фирмы-импортеры начали вкладывать деньги в собственное производство. Производство мяса начало расти, а вместе с ним начала крепнуть идея о необходимости защиты рынка от импорта, тем более что эффект дефолта постепенно сходил на нет — рубль становился все «сильнее». *Идею защиты отечественного мясного рынка сформировал бизнес, а не правительство.* Именно «снизу», посредством отраслевых союзов и ассоциаций, продавливалась идея защиты отечественных производителей мяса, в том числе с помощью квот на импорт⁵.

Предельно упрощая, можно сказать, что было два лобби — производителей и импортеров. К последним примыкали переработчики, предпочитающие импортное мясо

⁴ В 1990 г. Россия занимала третье место в мировом производстве мяса, а сейчас это место занимает Бразилия (около 7,5%). Стабильно и с большим отрывом лидируют Китай и США. И если в 1990 г. они были почти на равных, то сейчас лидерство Китая перед Америкой бесспорно (примерно 28% и 15% мирового производства мяса соответственно). Общий объем мирового производства мяса — более 260 млн тонн.

⁵ Птицеводы имеют один союз (Росптицесоюз), животноводы — четыре (Мясной союз России, Национальная мясная ассоциация, Росживотноводсоюз и Россвинпром).

за гарантированное однообразие вкуса и качества⁶. Производители действовали через Минсельхоз, импортеры — через Минэкономразвития и Минфин. Одни апеллировали к патриотизму и национальной продовольственной безопасности, другие — к идее свободного рынка и доступных цен для потребителей. Первой ласточкой победы отечественных сельхозтоваропроизводителей было введение импортных квот на сахар-сырец. На опыте сахарщиков, довольно драматичном, учились представители других отраслей.

Наконец, в 2003 г. ввели импортные квоты на мясо, регулирующие импорт из стран дальнего зарубежья и не распространяющиеся на мясные продукты⁷. Введению квот предшествовало принятие в РФ закона об антидемпинговых мерах, на основании которого можно было проводить расследования, подтверждающие право на введение квот. Для введения мясных квот нужны были не просто благие намерения защитить своих производителей, но веские основания в виде результатов антидемпингового расследования. И такие основания по рынку мяса были получены, что оправдывало введение мясных квот перед международным торговым сообществом.

Квоты на мясо были изначально тарифные, то есть в рамках квоты ввозят по одним пошлинам, а сверх разрешенной квоты — по другим, более высоким. Лишь на мясо птицы изначально вводились абсолютные квоты (сверх указанного объема ввоз запрещался), но и они в 2006 г. стали тарифными. Сначала решения об объеме квот принимались правительством ежегодно, что создавало для инвесторов слишком узкий горизонт планирования. Импорт замирал с января по апрель, пока шло чиновничье оформление бумаг. Лишь в 2006 году было решено установить квоты сразу до 2009 года.

Надо отметить, что квоты были приняты на 2003–2009 гг. в пакете документов, подготовленных в рамках перспективы вступления России в ВТО. Вопрос установления квот — это не только вопрос наполнения рынка и формирования цены, но и политических отношений с той или иной страной. Политический фактор сыграл не последнюю роль в выборе «исторического принципа» квотирования и его «страновой» составляющей. «Исторический принцип» квотирования означал, что квота распределяется между импортерами пропорционально их фактическому ввозу в предшествующий период, а «страновая» разверстка жестко закрепляет доли стран-экспортеров. При этом у импортеров минимальные возможности маневра по странам и по видам мяса, поскольку квоты жестко ограничивают эти параметры. «Страновой» принцип плох и тем, что не предполагает механизм быстрой замены страны-поставщика в случае проблем с ветеринарным надзором, отчего быстро образуются дефицит и недовольство потребителей.

«Исторический» принцип отвечал интересам крупных импортеров по устранению с рынка фирм-однодневок. Чтобы получить квоту, нужно было иметь историю фирмы, зарегистрированные, т.е. легальные объемы ввоза мяса. Однодневки отмирали автоматически, поскольку не получали квоты, либо вытеснялись в самый рискованный сегмент рынка — в контрабандный импорт. Введение квот привело к резкому сокращению числа фирм-импортеров.

Вокруг правил импортирования велась непрерывная борьба. Квоты были приняты на период 2003–2009 гг., но порядок выдачи квот фирмам-импортерам принимался ежегодно. История выработки правил квотирования — отдельная тема. Можно было взять за основу прошлый год, а можно позапрошлый, а можно результаты двух или трех лет подряд и т.д. Например, компании, получившие квоты на ввоз мяса в

⁶ Объемы переработки мяса довольно внушительные: примерно 30% мяса, отечественного и импортного, используется для изготовления колбас, еще 20% идет на производство полуфабрикатов и консервов.

⁷ Введение квот на мясо вызвало сначала некоторое смещение в сторону импорта из стран СНГ (в 2003 г.) и в сторону мясopодуkтов (2003–2004 гг.). Увеличение ввоза мяса из СНГ привело к росту цен, поскольку средние контрактные цены импорта из дальнего зарубежья были ниже.

2009 году, отобранные исходя из деятельности импортеров в 2005–2007 гг. Схемы менялись, что отражало сложную закулисную игру бизнеса с властью, включая коррупционный торг. Квоту нельзя было приобрести за взятку, но можно было повлиять на принимаемый порядок выдачи квот, при котором желаемую квоту получали на совершенно законном основании⁸.

Антимонопольный комитет неоднократно указывал, что «исторические» квоты на импорт мяса противоречат принципам свободной конкуренции, поскольку новые игроки не могут получить квоту, ибо не имеют «истории». Новым импортерам оставалось завозить мясо по внеквотному тарифу, работая не на прибыль, а ради статистики, что давало право в будущем получить квоту.

Все эти годы импортеры боролись за отмену «страновой» составляющей квот. Ведь тогда покупали бы не там, где положено, а там, где дешевле, что означало бы снижение цен на рынке, торможение инфляции. Но тогда порушились бы договоренности, открывающие путь в ВТО. Под грифом «политической необходимости» сохраняли «страновую» разверстку квот. Особенно усилилась критика «странового» подхода к квотированию, когда в Европе поднялась цена на мясо и выросла привлекательность мяса из Бразилии. Между тем в изначальном квотировании у Бразилии вообще не было доли, эта страна была погружена в «другие страны». Но дешевое мясо привлекало, и его ввозили даже по сверхквотному тарифу, зарабатывая право засчитывать эту статистику при определении квот на будущий год. Казалось бы, маловажная деталь — визит Президента РФ в Бразилию, но после этого ворота для бразильского мяса открылись довольно широко. Сейчас Бразилия в структуре импорта мяса в Россию занимает второе место после США.

И размер квот, и их разверстка по странам не столько апеллировали к экономическим доводам, сколько были попыткой задобрить наиболее влиятельных членов ВТО, определяющих решение о вступлении нашей страны в эту организацию. В протоколе о намерениях вступления в ВТО была зафиксирована решающая доля импорта мяса, особенно мяса птицы, из США. Эксперты оценивают поведение Америки в этом вопросе как ультимативное. Известен факт звонка Дж. Буша В. Путину, когда помимо прочего президент США посетовал на сокращение экспорта куриного мяса в Россию. Аграрный лоббизм в США не является делом отдельных компаний или исключительно аграрного ведомства, он пронизывает все структуры — от министра иностранных дел до президента страны. Очевидно, сравнение не в пользу России.

Между тем отечественные животноводы и особенно птицеводы копили аргументы в пользу уменьшения квот на импорт мяса. Напомню, что в документах, подписанных в разгар прорыва в ВТО, была заложена идея роста квот и снижения сверхквотных тарифов. Действительно, *в 2003–2008 гг. квоты на импорт мяса год от года росли, а таможенные пошлины на импорт сверх квот сокращались*. То есть по квотам можно было ввозить все больше, а сверх квот — все дешевле. Например, квота на свежую говядину составляла в 2003 г. 11,5 тыс. т, а в 2006-м — уже 27,8 тыс. т. На мороженую говядину квота выросла в 2003–2006 гг. с 315 до 435 тыс. т. За этот же период пошлина на импорт говядины сверх квоты сократилась с 60 до 40%. Квота на свинину за 2003–2006 гг. выросла с 337,5 тыс. т до 476,1 тыс. т, а пошлина сверх квоты снизилась с 80% до 60% (Серова и Шук 2007). В 2007 г. квоты снова были повышены, составив на ввоз свежей и мороженой говядины 468,3 тыс. т, свинины — 484,8 тыс. т.

⁸ Коррупция настолько сильно проникла в эту систему, что был создан Консультативный совет по мониторингу импорта мяса, куда вошли представители различных министерств, отраслевых структур, таможи, ветеринарной службы, общественных организаций, в том числе ассоциации импортеров мяса. Надежда возлагалась на то, что «всех не купят».

Но ситуация в отечественном животноводстве менялась, в том числе благодаря нацпроекту «Развитие АПК» (2005–2007 гг.)⁹. В рамках нацпроекта возросли поставки племенного скота, оборудования для животноводства по системе лизинга, выдали крупные кредиты на строительство и модернизацию животноводческих комплексов. К концу 2007 г., как и планировалось, производство мяса увеличилось на 7% по сравнению с 2005 г. Но главное, был создан потенциал роста. По итогам 2008 г. прирост по мясу птицы и по свинине составил 16 и 8% соответственно. Правда, продолжается сокращение поголовья КРС. По оценкам специалистов, через несколько лет отечественного мяса птицы вполне хватит для обеспечения россиян. Свинина также, хоть и в более отдаленной перспективе, может претендовать на заполнение российского рынка. Применительно к говядине прогнозируется увеличение зависимости от импорта, поскольку крупных инвестиционных проектов в этой сфере практически нет.

Итак, рост квот на импорт сошелся с ростом отечественного производства. Кто-то должен был потесниться. Это был тест на то, насколько патриотическая риторика правительства соответствует реальным решениям. Именно так надо трактовать тот факт, что в 2009 г., впервые за весь период действия квот, *квоты на импорт мяса были снижены, а таможенные тарифы на сверхквотный импорт повышены*. Так, квота на ввоз свинины на 2009 г. выросла на 29,7 тыс. т — до 531,9 тыс. т, а птицы, наоборот, уменьшилась на 300 тыс. т — до 952 тыс. Рост квоты на свинину объясняется тем, что до 2009 года существовали отдельные квоты на свинину и тримминг (части туш для глубокой переработки), а теперь их объединили. В целом, по прогнозам специалистов, *импорт мяса в 2009 г. должен был снизиться минимум на 500 тыс. т. Примерно в эту цифру оценивался ожидаемый прирост отечественного мяса*. Также с 1 января 2009 года значительно повышены ставки ввозных таможенных пошлин на отдельные виды мяса. Ставка пошлины на ввоз свинины повышается до 75% против планировавшихся ранее 40%. Пошлина на импорт мяса птицы сверх квоты повышена до 95% против заложенных изначально 40%, выйдя фактически на запретительный уровень. И только пошлина на ввоз охлажденной и замороженной говядины снижена до 30%, что связано с дефицитностью этого вида мяса.

Фактически это означает политический откат в вопросе вступления страны в ВТО, активно продвигаемого представителями сырьевых отраслей и производителями металла. Вопрос о вступлении в ВТО, мягко говоря, перестал быть первоочередным. Следствием стало преобладание экономических доводов над политическими при определении квот.

Поскольку протекционизм противоречит идеологии ВТО и обостряет отношения со странами-экспортерами, ограничение импорта организуют более непрозрачными мерами. Речь идет о двух векторах. Первый — воздействие на потребителей, пропаганда достоинств отечественного мяса. Второй вектор — разнообразные меры, не относящиеся, на первый взгляд, к протекционистской политике, но по факту ограничивающие импорт.

Тонкая игра вокруг защиты рынка мяса организуется силами разнообразных ведомств — таможни, Роспотребнадзора, Россельхознадзора и др. Например, ссылки главы Роспотребнадзора Г. Онищенко на «научные данные» о вреде замороженного мяса откровенно выдавали лоббизм интересов отечественных производителей¹⁰. Роспотребнадзор периодически затевает кампанию против польского, бразильского или другого мяса. Старания оградить страну от некачественного импорта крепнут, когда страна-

⁹ Более подробно см.: (Барсукова 2007).

¹⁰ В Интернете «борьба с заморозкой» сопровождалась комментарием читателя: «А все из-за того, что наши производители не выдерживают конкуренцию. Готовьте денежки, граждане» (<http://news.mail.ru/economics/1765456/>).

экспортер ведет себя на международной арене недружественным для России образом. Резкие высказывания польских политиков в адрес РФ повлекли за собой остановку импорта польского мяса, при этом исключительно по санитарно-эпидемиологическим основаниям.

Последняя победа над американской курятиной связана с распоряжением ведомства Онищенко о запрете на обработку мяса хлором. По этой технологии работают американские птицеводы (и, кстати, наши старые советские фабрики). Фактически американцы для продолжения поставок в Россию должны менять технологию обработки мяса птицы. Этот пример показательный. С одной стороны, выполняя обязательства по квотированию на основе «исторического принципа», американцам дают значительную квоту на поставки мяса. С другой стороны, силами других ведомств препятствуют этим поставкам. Или просто в высоких кабинетах дают понять импортерам, чтобы те не слишком усердствовали в импорте из США. В результате квоту на импорт американского мяса несколько лет недобирали, а, скажем, бразильское мясо ввозили сверх квот, что привело к перераспределению «страновой» разверстки квот. Заметим, на совершенно законных основаниях, следуя «историческому» принципу.

Ориентация на импортозамещение на рынке мяса, по мнению экспертов, вызовет рост цен на мясо: его удорожание в 2009 г. прогнозировалось не менее 15%. Высокая себестоимость отечественного мяса по сравнению с импортным связана не только с особенностями климата, но и с высокой долей мяса, производимого в ЛПХ¹¹. Производители отечественного мяса говорят о готовности увеличить объемы, но признаются в неготовности снизить цены до уровня импортных поставок. У отечественного мяса масса достоинств, но один существенный недостаток — цена. Поэтому ограничение импорта мяса и заполнение рынка отечественным продуктом — это вопрос ценовой нагрузки на потребителя. И тут государству, по замыслу мясного лобби, отводится роль защитника малообеспеченных слоев населения, в частности, с помощью законодательного ограничения торговой наценки на «социально значимые продукты». То есть отечественные животноводы ожидают от государства помощи не только в поддержке бизнеса, но и в формировании платежеспособного спроса на свою продукцию. По крайней мере, в лоббистском дискурсе эта идея высказывается все отчетливее.

Импортное мясо вытесняется не как следствие экономической победы отечественных животноводов, а как слагаемое идеи продовольственной безопасности. Импортозамещение на рынке мяса провозглашено приоритетной целью развития на ближайшие годы. К 2012 г., согласно Государственной программе развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг., производство мяса скота и птицы (в живом весе) планируется довести до 11 400 тыс. т, что позволит увеличить долю российских производителей на рынке мяса и мясопродуктов с 61,1% в 2008 г. до 69,6% в 2012-м.

РЫНОК ЗЕРНА: УПУЩЕННЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Внутренние потребности России в зерне (семена, корм скота и птицы, пищевые цели, промышленная переработка, потери) составляют чуть более 70 млн. т, половина из которых уходит на корм скоту и птице. Еще около 1 млн т зерна импортируется, что связано с качественной спецификой российских зерновых. При таких потребностях урожай 2008 г. — около 108 млн т — стал настоящей катастрофой. Это был второй результат за всю новейшую историю России (рекорд принадлежит 1990 году, когда было собрано 116 млн т зерна). Остро встал вопрос санации излишков.

Часть излишков реализуется в виде экспорта. Россия реально вышла на мировой рынок зерна лишь после 2000 г. и быстро заняла достаточно устойчивые позиции как

¹¹ В 2006 г. было произведено скота и птицы на убой (в живом весе) 7932,5 тыс. т, при этом доля сельскохозяйственных организаций составила 47,6%, ЛПХ — 49,7%, КФХ — 2,7%.

один из ведущих экспортеров пшеницы, поставки которой велись в разные годы в 45–75 стран мира. Основные покупатели российского зерна — Египет, Марокко, Тунис, Саудовская Аравия и др. страны Северной Африки и Ближнего Востока. В целом этот регион потребляет 22% мирового экспорта пшеницы.

В 2007/2008 сельскохозяйственном году российские аграрии экспортировали 12,7 млн т зерна. В рекордно урожайном 2008/2009 году экспорт зерна составил около 22 млн т. Избыток зерновых ресурсов над их использованием (внутреннее потребление плюс экспорт) переходит в виде запасов на следующий год. Запасы на конец 2008/2009 сельскохозяйственного года, как предполагалось, должны были составить угрожающую цифру — 19 млн т. То есть в урожайный год страна задыхается от избыточного зерна. В этих условиях вопрос реализации экспортного потенциала отрасли становится особенно актуальным. Рассмотрим участие государства в решении этой проблемы.

Важность экспорта для стабилизации внутреннего рынка зерна трудно переоценить. Дело в том, что экспорт зерна — самый выгодный способ санации излишков, которые принципиально неизбежны. Колебания урожая делают невозможным производить «сколько нужно»: осенью 2008 г. собрали около 108 млн т, а годом раньше — только 81,8 млн т зерна. К тому же если сократить производство зерна до уровня внутренних потребностей, то любой неурожай будет угрозой не только экономической, но и социально-политической стабильности. Достаточно вспомнить неурожайный 2003/2004 год, когда рост цен на хлеб превысил средний индекс цен по продовольственной группе товаров¹². В результате Правительство РФ вынуждено было установить с 1 января по 1 мая 2004 г. экспортную пошлину (около 15–20%), что, однако, не остановило отток зерна за рубеж, поскольку экспортные контракты были подписаны заранее.

Но не только в перепадах урожая дело. Если, ориентируясь исключительно на внутреннее потребление, сократить производство зерна, то и без того тяжелое положение российского сельского хозяйства станет почти безнадежным. Дело в том, что в России 75% прибыли сельхозтоваропроизводителей связаны с производством зерна.

Избыточное производство зерна является условием стабильности внутреннего рынка. И одновременно перепроизводство зерна грозит обрушением цен, что может разорить сельхозпроизводителей. Проблему «нейтрализации» излишков пытаются решить в ходе *государственных закупочных интервенций*, которые проводятся в России с 2001 г., исключая неурожайные годы с высокими зерновыми ценами на внутреннем рынке¹³. В урожайные годы, когда под давлением предложения цена опускается до определенного, фиксированного государством уровня, Минсельхоз РФ начинает скупать зерно, тем самым удерживая цены от падения. Биржевые торги проводит ЗАО «Национальная торговая биржа» на семи площадках по стране¹⁴. Продавцами зерна могут выступать только сельхозтоваропроизводители. Информация о ходе проведения зерновых интервенций обновляется на сайте Минсельхоза еженедельно, как сводки с фронта. Затем, обычно весной–летом, когда цены на зерно растут, государство может проводить *товарную интервенцию*, продавая аккумулированные запасы зерна ради снижения цен. Идея проста и изящна: государство сглаживает цену, скупая зерно в момент ценового падения и продавая в момент роста¹⁵.

¹² Правды ради, отметим, что цены на хлеб не обогнали, а всего лишь догнали общий ценовой тренд, поскольку цены на хлеб многие годы административно сдерживались.

¹³ Так, закупочные зерновые интервенции не проводились в 2003/2004, 2004/2005 и в 2006/2007 сельскохозяйственные годы (Серова и Шик 2007).

¹⁴ Площадки Национальной торговой биржи существуют в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге.

¹⁵ Впервые государственные закупки по фиксированным ценам как меру поддержки зернопроизводителей ввела Франция в 1932 г. (Серова и Шик 2007).

На практике идея закупочных интервенций обрастает массой неприятных деталей: высокие бюджетные затраты на закупку по цене, превышающей рыночную цену, затраты бюджета на хранение зерна и администрирование, нехватка элеваторов. Дефицит элеваторных мощностей в урожайный 2008 год только по Центральному округу составил 8 миллионов тонн. В условиях кризиса найти деньги на государственные закупочные интервенции оказывается все сложнее. Если потребность в товарной интервенции не возникает, то запасы переходят на следующий год, еще более обостряя проблему издержек интервенционной политики. Экономически целесообразно становится просто уничтожить излишки, что наталкивается на морально-этические соображения. Или передать в качестве гуманитарной помощи слаборазвитым странам, что, кстати, регулярно делают американцы в рамках программы «Продовольствие ради мира», зарабатывая на этом политические дивиденды. Без устойчивого экспорта экономически выгодно решить проблему санации излишков невозможно. *Экспорт зерна — это не просто привлечение денег в российское сельское хозяйство, но решение вопроса по изъятию излишков зерна с внутреннего рынка как способа стабилизации внутренних цен.* То есть экспорт — это не цель, а средство поддержки отечественного производителя.

Проблема усугубляется тем, что экспортный потенциал на рынке зерна в России растет. Внутреннее потребление относительно стабильно, но есть основания предполагать в перспективе тенденцию к уменьшению. Это происходит по ряду причин. Одни лежат на поверхности — сокращение населения и изменение структуры питания в сторону уменьшения потребления мучных изделий. О других причинах знают только профессионалы. Например, современные технологии в животноводстве предполагают переструктурирование кормовой базы. Прирост молока и мяса будет происходить при относительном оставании фуражного потребления. А рост качества семян неизбежно вызовет не только рост урожая, но и сокращение посадочного фонда. Пока высокую долю некондиционных семян компенсируют тем, что в землю закапывают до 400 кг товарного зерна на гектар. Если в животноводство и зерновую отрасль придут передовые технологии, то обострится проблема избыточного фуражного и продовольственного зерна.

Наконец, без перспективы экспорта зерна оказывается невостребованным огромный потенциал пахотных земель. Россия обладает 55% черноземных почв мира, что особенно важно на фоне мировых процессов деградации почвы, опустынивания и затопления земель. Россия лишь отчасти использует это богатство. Хотя по площади пашни на душу населения (0,85 га) Россия входит в первую пятерку стран мира, у нас колоссальные площади неиспользуемых земель. Площадь пашни за 1991–2007 гг. уменьшилась на 10,7 млн га (с 132,3 до 121,6 млн га). За этот же период площади залежи увеличилась с 0,3 до 5,1 млн га. А по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. площади залежи в стране составляет 13,9 млн га (Волков, 2009). Экспорт зерна — реальный шанс ввести эти земли в оборот. Других масштабных планов на использование пустующих земель попросту нет. По оценкам экспертов, на сегодняшний день реально дополнительно ввести в оборот порядка 23 млн га, причем в зоне достаточно высокого уровня увлажнения. В мире таких возможностей ни у кого нет. Россия имеет шансы резко увеличить свою долю на мировом рынке зерна. Но что мешает росту экспорта?

Прежде всего, в условиях мирового кризиса сокращается объем закупок в странах-импортерах. Падают мировые цены на зерно. Только осенью 2008 г. цены мирового рынка зерна упали более чем на 30%. Растут риски по аннулированию иностранными компаниями заключенных договоров на поставку российского зерна. Рынок становится крайне конкурентным. Наиболее острая конкуренция со стороны Украины, ЕС, США и Австралии.

Низкие мировые цены сделали экспорт зерна к концу 2008 г. экономически невыгодным. По крайней мере, при тех инфраструктурных издержках, которые сложились в этой сфере. Инфраструктурные издержки — это транспортные расходы, оплата услуг экспедиторов, оплата перевалки зерна в портах, оформление документов, затраты на хранение и отгрузку зерна с элеватора и пр. Доля инфраструктурных издержек в экспортной цене зерна составляет порядка 40% с дифференциацией по регионам. Для Краснодарского края благодаря близости портов инфраструктурные издержки в экспортной цене — это «каких-то» 34%, а для Курской области — 48%. На конец 2008 г. сложилась ситуация, когда выручка российских экспортеров равнялась расходам, понесенным на закупку зерна и осуществление его экспорта. Проблема усугубляется тем, что специалисты прогнозируют дальнейшее снижение цен на пшеницу на мировом рынке.

В этой связи проблема инфраструктурных издержек как очевидного резерва повышения конкурентоспособности России на мировом рынке стала особенно актуальной. Ставка вопроса отнюдь не символическая. Российский зерновой союз доказывал необходимость двойного удешевления инфраструктурных издержек в части ставки перевалки зерна в портах и исключительного тарифа на перевозку зерна железнодорожным транспортом. Риторика власти полностью подтверждала курс на рост экспорта зерна. Однако на деле власть мало чем помогла в реализации экспортного потенциала отрасли. Весьма поучительна история с железнодорожным тарифом. В декабре 2008 г. установили исключительные тарифы на перевозки зерна из Центрального федерального округа по всей России с понижающим коэффициентом 0,5 на расстояния свыше 1100 км. Пикантность ситуации состоит в том, что дальность перевозки зерна из ЦФО до экспортных портов составляет 700–1000 км, т.е. понижающий коэффициент не дал экспортерам ничего, работая исключительно на благо операторов внутреннего рынка.

К концу 2008 г. государство почти решилось на субсидирование зернового экспорта. Российский зерновой союз смог доказать необходимость этой меры, подчеркивая, что при нынешней себестоимости и экспортных ценах выращивание зерна является экономически убыточной деятельностью. Напомним, что, желая произвести приятное впечатление на ВТО, Россия долгое время воздерживалась от экспортных субсидий на аграрную продукцию, в частности на зерно. Но 25 стран — членов ВТО (из 140 стран-членов) имеют экспортные субсидии на различные виды продовольственных товаров, поскольку агропродовольственная продукция имеет особый статус в рамках этой организации¹⁶. В частности, ЕС имеет право субсидировать экспорт до 14,4 млн т пшеницы, направляя на эти цели до 1,29 млрд евро¹⁷. Нынешний кризис повысил вес экономических аргументов. Правительство самым серьезным образом обсуждало введение экспортных субсидий на пшеницу, ячмень, кукурузу и муку, что, как планировалось, стоило бы бюджету около 10 млн руб. Но в январе-феврале 2009 г. произошла девальвация рубля, в результате которой позиции российских экспортеров упростились. Обсуждение введения экспортных субсидий было заморожено.

Пока палитра мер государственной поддержки экспорта довольно бедная. Могут возразить, что аграрии получают помощь в самом производственном цикле в виде, например, компенсации роста цен на ГСМ и субсидий на закупку минеральных удобрений. Но в структуре себестоимости зерна доля этих выплат составляет суммарно

¹⁶ Например, в рамках ВТО США разрешено применять экспортные субсидии по 13 продуктам, ЕС — по 20 (Серова и Шик 2007). И хотя в Рамочном соглашении, принятом в Дохе, намечен (без указания срока) отказ от экспортных субсидий всеми странами — членами ВТО, ЕС отреагировал на мировой кризис восстановлением экспортных субсидий на масло, сухое молоко и сыры.

¹⁷ В 1995–2000 гг. на ЕС приходилось 91,6% всех мировых экспортных субсидий в АПК, или 20,3 млрд долл. США за этот же период расходовали на экспортные субсидии 487 млн долл. (Серова и Шик 2007). На итоговой пресс-конференции перед уходом с поста министра сельского хозяйства А. Гордеев прямо сказал, что не удалось добиться взаимопонимания с западными партнерами по вопросу согласования уровней поддержки АПК.

3–5% с дифференциацией по видам зерна. Государство не предусматривает ни ускоренного порядка возмещения экспортного НДС¹⁸, ни исключительного коэффициента к железнодорожному тарифу для зерна, предназначенного для экспорта, ни субсидий по кредитам производителям экспортной продукции.

Пассивность власти приводит к тому, что целые регионы становятся недоступными для экспорта российского зерна. Например, Азиатско-Тихоокеанский регион очень перспективен для внешней торговли зерном. Но внешняя торговля в этом регионе невозможна, поскольку отсутствует экспортный терминал на востоке страны. Государство устранилось от создания инфраструктуры экспорта. Единственной формой участия государства в решении инфраструктурных проблем стало субсидирование ставок по кредитам, взятым на развитие портовой инфраструктуры, благодаря чему было построено несколько новых портов.

Без поддержки государства задачу нарастающего присутствия на мировом рынке не решить. У бизнеса другой горизонт планирования, нет геополитического подхода к постановке целей. Без помощи государства российские экспортеры зерна не выйдут на тихоокеанский рынок, не сохранят присутствие на рынке стран Центральной Азии, куда все активнее устремляется Казахстан. В межправительственных переговорах на высшем уровне обсуждаются вопросы поставки вооружения, но агропродовольственная продукция, и в частности зерно, является не менее перспективной темой в рамках международного разделения труда и наполнения российской экономики деньгами. Например, в 2007 г. от продажи российского зерна было выручено около 4 млрд долларов. Могло быть и больше, поддержки государство кредитами страны-импортеры. Речь идет о так называемых связанных кредитах на закупку российских зерна и муки. Россия имеет опыт получения таких кредитов: в 1990-е годы Америка и Европа предоставляли нам целевые кредиты на покупку продовольствия, причем по явно завышенным ценам, тем самым поддерживая своих производителей.

Отдельный разговор — запрет на возделывание генномодифицированной сои и кукурузы. Китайцы, корейцы, японцы покупают такую продукцию. Можно наладить специальное экспортное производство, возрождая тем самым дальневосточное сельское хозяйство. Сам бизнес не решится на такой проект без одобрения государства, поскольку законодательно производство ГМО в России запрещено.

Экспортный потенциал нависает над отраслью. Если государственная политика не создаст условий для его реализации, то закупка экспортных каналов станет не просто упущенной возможностью отрасли, но приведет к разорению сельхозтоваропроизводителей. Сочетание высокого урожая и мирового финансового кризиса ведет к резкому падению цен на мировом и российском рынках. Если экспорт не станет масштабным проектом развития отрасли, то перепроизводство разорит аграриев, пашни перейдут в залежи и в недалеком будущем страна вернется к масштабному импорту зерна. *Защита экспортных возможностей — это, прежде всего, защита стабильности внутреннего рынка зерна.* Масштаб проблемы оправдывает ожидания бизнеса на помощь государства. Но пока государство не оправдывает этих надежд.

РЫНОК СОКОВ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ

Среди товаров с минимальной долей импорта значатся соки. Статистика фиксирует их отечественное происхождение. Что же стоит за этим фактом? Насколько «наше» таковым является? Напомним историю развития рынка соков.

¹⁸ В настоящее время сроки возмещения НДС организациям — экспортерам зерна составляют от 6 до 10 месяцев.

В СССР соки продавались в стеклянных банках с неказистыми этикетками. Покупали их часто ради банок, которые нужны были для домашнего консервирования. Между тем по сегодняшним меркам это был сок весьма высокого качества. В СССР абсолютно доминировал сок прямого отжима из собственного сырья. Развал Советского Союза практически полностью уничтожил рынок отечественных соков прямого отжима. Значительная часть сырьевой базы оказалась за пределами России, поскольку садоводство традиционно развивалось в Молдавии, Украине и других республиках. Оставшиеся на территории России сады (в Ставрополье, Краснодарском крае, Волгоградской области) были запущены и деградировали. Сырья для соков в России практически не стало. Мощности по производству отечественного сока оказались избыточными. В малых масштабах сохранилось лишь производство яблочного сока, концентрированного или прямого отжима. Тем самым страна превратилась в потенциально огромный рынок для сбыта импортных соков, преимущественно восстановленных как более дешевых.

По мере коррекции таможенных пошлин и улучшения инвестиционного климата в стране была создана ситуация, когда импортировать восстановленный сок стало невыгодно. Целесообразнее стало импортировать концентрированный сок и восстанавливать его уже в России. На рынок соков пришел зарубежный капитал. Начали создаваться совместные предприятия, в том числе путем аренды простаивающих молочных заводов. Зарубежье поменяло роль импортера на инвестора.

Но это был качественно иной рынок: на смену сокам прямого отжима, которые абсолютно доминировали в советский период, пришли восстановленные соки из импортного сырья. Технология восстановления не относится к числу сложных, и практически ничего кроме концентрированного сока не требуется, кроме воды и пакетов для упаковки. В настоящее время на российском рынке соки прямого отжима и восстановленные соки занимают 2 и 98% соответственно. Сок прямого отжима импортируется только как продукция премиум-класса. Изготовители восстановленных соков стараются не афишировать свою технологию. И правильно делают, потому что концентрация и последующее восстановление существенно снижают полезность сока. Надо долго рассматривать пакет со «100% соком», чтобы найти информацию о том, что он изготовлен путем восстановления импортного концентрированного сока.

В настоящее время на российском рынке по объему потребления лидирует апельсиновый сок, второе место занимает сок яблочный. Если посмотреть на мировые цены на концентрированные соки в 2004–2007 гг., то самым дорогим из массовых видов являлся вишневый сок (3–6 евро за кг), а самым дешевым — яблочный (1–3 евро за кг), за исключением 2007 года, когда резко подешевел ананасовый сок. Апельсиновый концентрированный сок, как правило, немного дороже яблочного. То есть в России наиболее массово представлены соки дешевые с точки зрения мировых цен.

За десять лет (1997–2006 гг.) объемы российского рынка соков возросли от 907,8 млн л до 2 601,5 млн л, то есть в три раза (*Бизнес...* 2007). Но темпы его роста замедляются. По мнению экспертов, этот рынок близок к насыщению. К середине 2000-х основные производители соков определились, и новым производителям практически не оставлено шансов. Российский рынок соков — это преимущественно четыре игрока: Лебедянский, Мултон, Вимм-Билль-Данн и Нидан Соки. Их суммарная доля в 2004 г. составила 92,1% российского рынка соков, в 2005-м — 88%, в 2006-м — 84% (*Бизнес...* 2007). Все они в качестве сырья используют импортный концентрированный сок, завершая технологическую цепочку и реализуя готовый продукт. На свежих фруктах работают только те фирмы, которые занимают минимальные доли рынка, например, «Сады Придонья». Концентрированный сок, за малым исключением, изготовители соков закупают не сами, приобретают у компаний-импортеров.

В танкерах везут соки с надписью «не для реализации в странах Евросоюза», что не столько указывает на географию поставок, сколько объясняет, почему качество сока оказалось вне стандартов европейских стран. Практически никто из производителей концентрированного сока не торгует непосредственно с Россией. Процесс торговли опосредован массой фирм. Это делает Россию исключением из сложившейся международной практики: как правило, переработчики сельхозсырья торгуют концентрированным соком напрямую.

Импорта готового восстановленного сока в Россию практически нет. Весь рынок обеспечивают отечественные предприятия, работающие на импортном сырье. Но с оговоркой. Указанные производители принадлежат западным компаниям. Российские предприниматели, отстроив производство и набрав обороты, посчитали целесообразным продать бизнес. Так, за Лебедянским стоит Pepsi-Cola, за Мултон — Coca-Cola, Нидан Соки принадлежит Lion Capital, а за Вимм-Билль-Данн маячит Danon. Их обороты составляют сотни миллионов долларов. *Фактически весь рынок соков в России — это восстановление импортного концентрированного сока на российских предприятиях, принадлежащих западным компаниям. Предприятия, называющие себя «изготовителями соков», по сути, являются упаковочными линиями.*

Создавшееся положение на рынке соков в значительной степени явилось результатом действия государства. Рассмотрим различные каналы такого влияния.

Таможенная политика. В 2004 году произошло значительное снижение таможенных пошлин на импорт концентрированных соков (с 15 до 5%), тогда как пошлины на восстановленные соки остались без изменений. Это сделало экономически привлекательным восстановление соков на российских предприятиях. Снижение пошлин на концентрированное сырье шло на фоне обещаний бизнес-сообщества снизить цены на розничную продукцию, чего не произошло. Вместо этого разрыв пошлин на концентрированные и восстановленные соки защитил российских производителей от конкуренции со стороны импортеров готового продукта. Таможенная политика стимулировала западные компании инвестировать капитал в российское производство, создавая рабочие места и выплачивая налоги. Импорт сохранился только в нише дорогих соков прямого отжима, доля которых на рынке ничтожно мала. В результате российские производители восстановленного сока в лице Pepsi-Cola, Coca-Cola и Lion Capital, вступившие на российский рынок, прочно защищены от конкуренции со стороны западных изготовителей восстановленного сока таможенной политикой РФ. Что, безусловно, влияет на их ценовую политику и качество продукта. Кроме того, низкие пошлины на импорт концентрированного сока, сыграв позитивную роль в росте инвестиционной привлекательности российских предприятий, негативно отразились на стимулах к созданию отечественной базы сырья.

Государственная политика в области садоводства. Есть расчеты, показывающие, что, например, по яблочному соку дешевле было бы восстанавливать отечественный концентрированный сок, а не завозить импортный. Конечно, это утверждение имеет пространственные ограничения: например, для Владивостока всегда выгоднее будет покупать концентрированный сок в Китае. Но для многих регионов собственная сырьевая база по ряду видов фруктов вполне возможна и экономически оправдана. Однако в «Государственной программе развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг.» виноградарству и садоводству уделено довольно скромное место. Декларируется нацеленность на обеспечение перерабатывающей промышленности сырьем. Однако эксперты оценивают предлагаемые меры как правильные, но недостаточные для импортозамещения сырьевой базы соковой отрасли. Площадь советских садов была десятки, а то и сотни тысяч гектаров. В рамках госпрограммы намечено за пять лет

(2008–2012 гг.) увеличить площадь закладки многолетних насаждений на 47,2 тыс. га, еще на 47,5 тыс. га возрастет площадь закладки виноградников¹⁹. Предлагаемые меры делают весьма призрачной надежду на реанимацию отечественной сырьевой базы соков. Примером того, как государственная аграрная политика в сжатые сроки вывела страну в число лидеров мирового рынка концентрированного яблочного сока, является Китай.

Политика в области технического регулирования. В рамках этой политики государство определяет основные технологические требования к тем или иным продуктам и механизм их контроля. И это не просто сугубо технический вопрос. Установка планки качества является мерой переопределения шансов экономических агентов. Ожидания экспертов были велики, поскольку, в отличие от потребителей, они знали о состоянии дел. Так, по данным специалистов Московского государственного университета пищевых производств, в 2001 г. доля соков и соковой продукции с недопустимой модификацией состава составляла 23%, из которых почти половина (9,6%) была представлена модификацией более трех показателей. В 2007 г. исследование повторили. Результаты обескураживающие: доля продукции с недопустимой модификацией состава увеличилась до 26%, третья часть нарушений (8,5%) — модификация более трех показателей. Дело в том, что в 2007 г. мировые цены на концентрированный апельсиновый сок поднялись довольно существенно. Привыкшие к устойчивому росту прибылей российские производители компенсировали рост закупочных цен фальсификацией качества восстановленного сока. Впрочем, сок во всем мире является излюбленным объектом фальсификаций.

Федеральный закон «О техническом регулировании» был принят в 2002 г. О качестве в нем ни слова. Создатели Закона негласно исходили из формулы, что рынок расставит все по местам — потребитель проголосует кошельком за более качественный товар. То есть государство самоустранилось от регулирования качества, оставив за собой лишь контроль за безопасностью продукта. Тем самым государство самоустранилось от прямой обязанности, поскольку в Конституции в ст. 34 записано, что в РФ запрещена недобросовестная конкуренция. Игры с качеством сока стали распространенным вариантом недобросовестной конкуренции на этом рынке. Со временем в закон вносились поправки, не изменившие его кардинально, но обозначившие озабоченность государства вопросом фальсификаций.

В октябре 2008 г. был принят «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей» (ФЗ № 178). Экспертное сообщество квалифицировало этот документ как защиту не потребителей, а изготовителей. Текст написан в декларативной форме, дескать, государство должно контролировать рынок соков, но без указания того, как именно, силами каких ведомств, по каким параметрам и пр. Качество можно контролировать только в рамках процедуры идентификации. Закон не установил ни участников идентификации, ни их ответственность, ни параметры идентификации. Законотворческая деятельность в данном случае проигнорировала научно-техническую экспертизу. В Государственной Думе есть правовая, есть даже лингвистическая экспертиза законов, но нет научной. Депутаты вынуждены полагаться на мнение сторонних экспертов, но поскольку нет четко прописанной процедуры их отбора, то эксперт может быть выдвинут заинтересованной стороной, что и случилось в сегменте соков.

¹⁹ Кроме того, субъекты РФ, где площади плодовых насаждений и виноградников составляют не менее 50 га и садов интенсивного типа не менее 2 га, получают из федерального бюджета субсидии (при условии долевого финансирования за счет бюджетов субъектов РФ). За пять лет субсидии на часть затрат на закладку и уход за многолетними насаждениями составят 3 181,2 млн руб., а субсидии на закладку и уход за виноградниками — 3 203,3 млн руб.

Все технические детали, определяющие качественные характеристики соков, оказались спущены на уровень Национальных стандартов по сокам. Но дело в том, что Технический регламент имеет статус федерального закона, и любые формы его игнорирования трактуются как правонарушения, предполагающие соответствующие наказания. Отклонения же от Национального стандарта таковыми не являются. Национальный стандарт не имеет обязательного статуса. Это лишь повод для обращений, например, в общество по защите прав потребителей, для возмущенных статей в газету. Это так называемые ограниченные возможности общественного воздействия. Что касается обязательной сертификации продуктов питания, то эта процедура контроля исключительно безопасности продукта. О качестве товара в рамках обязательной сертификации нет и речи. Впрочем, как признают эксперты из Российского института потребительских испытаний, даже такие сертификаты зачастую выдаются без проведения надлежащей экспертизы. Не говоря уже о том, что встречается фальсификация самих сертификатов.

Политику в области технического регулирования рынка соков можно квалифицировать как имитацию деятельности по контролю за качеством. Новый технический регламент не меняет ситуацию, когда максимизация прибыли достигается в том числе импортом низкокачественного или поддельного концентрированного сока и (или) массой ухищрений при его восстановлении. Эта ситуация соответствует интересам отечественных предприятий лишь в краткосрочной перспективе. В свете вступления России в ВТО перспективы довольно мрачные. Дело в том, что для рынка соков в рамках ВТО существует Международный пищевой стандарт Комиссии Codex Alimentarius ФАО/ВОЗ «Единый стандарт на фруктовые соки и нектары». И он существенно жестче, чем российский технический регламент на соковую продукцию. Так, Кодекс Алиментариус не только ограничивает остаточное количество пестицидов, но и содержит список запрещенных химических средств для пищевого сырья. А российский технический регламент в принципе не предполагает контроль остаточного количества пестицидов в сырье, из которого делаются концентрированные соки. Правда, исключение сделано для двух типов реликтовых пестицидов, которые уже лет 30 не находят в соковой продукции. Современные же пестициды избежали поименного перечисления. Заметим, что отечественные ГОСТы, касающиеся производства соков, предписывают контроль за всеми видами пестицидов, используемых при производстве сырья для соковой продукции (Пугачев и Костылева 2009).

В отличие от Единого международного стандарта на фруктовые соки и нектары (CODEX STAN 247–2005) наш технический регламент не запрещает внесения ароматизаторов, красителей, подкислителей и пр., что очевидно вызовет вал фальсификаций. Но потребителей это не расстроит, потому что ФЗ №178 не содержит требования к обязательной информации на этикетках, что усиливает информационную несовместимость с международными требованиями к маркировке²⁰. Технический регламент существенно проигрывает национальным стандартам в виде ГОСТов как в контроле за качеством продукта, так и в степени гармонизации с международными стандартами.

Это означает, что наш сок будет элементарно не допущен к международной торговле в рамках ВТО. Зато откроются шлюзы для импорта. Вступление в ВТО сделает невозможным использование ограничительных мер в виде высоких таможенных тарифов. И дальше возможны два варианта. Оптимистичный — российский рынок

²⁰Подробный сравнительный анализ российских и международных требований к изготовлению соков см.: (Колеснов 2009).

захватят импортные соки высокого качества и широкого ассортимента. Пессимистичный — пользуясь низким уровнем российской нормативно-правовой базы, импортеры будут поставлять продукцию более низкого качества, чем в страны ВТО, где действует нормативная защита международного стандарта в полном объеме. Принятый технический регламент не защищает отечественный рынок ни от поставок опасного для здоровья концентрированного сока, ни от импорта фальсифицированного восстановленного сока.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Идея импортозамещения и расширения экспорта признана на законодательном уровне. Если в целом о содержании понятия «патриотизм» можно спорить, то по поводу экономической версии патриотизма существует общественный консенсус. «Экономический патриотизм» культивирует идею продовольственной независимости страны, задаче импортозамещения придается статус национальной безопасности.

На примере трех продуктовых рынков — мяса, зерна и соков — мы попытались проследить, какими мерами и в чьих интересах проводится политика импорто-экспортного характера, что стоит за патриотической риторикой, как именно сочетаются (или не сочетаются) патриотические настроения с либеральными соображениями, с рыночными логиками хозяйствования.

Идея импортозамещения и реализации экспортного потенциала, декларируемая властью как стратегическая цель, сформулирована не властью, а бизнесом. Именно бизнес активно продвигал идею защиты внутреннего рынка. При этом на разных рынках эта идея реализовалась в разной степени и в разных формах. Так, животноводы пролоббировали многоаспектную государственную поддержку развития отрасли, субсидированные кредиты, лизинг скота и техники и пр. — тем самым реализация идеи импортозамещения положена в основу ускоренного развития отрасли, роста ее инвестиционной привлекательности. Реальные процессы импортозамещения оказываются на стыке нетождественных, а иногда и противоположных интересов участников этого рынка. Патриотичная риторика затушевывает, в какой мере внешнеполитические отношения и коррупционный торг влияют, в частности, на корректировку мясных квот и их распределение среди импортеров, какую роль в сокращении импорта играют аресты некачественной продукции Роспотребнадзором, требования к изменению технологии со стороны Россельхознадзора, претензии Федеральной таможенной службы к отдельным импортерам, что де-факто формирует реальную палитру протекционистских мер, значительно более богатую, нежели формальные составляющие в виде квот и тарифов.

Рынок соков «поборол» импорт другим путем — простым закрытием границы от иностранной конкуренции и консервацией положения, когда рынок поделен несколькими крупными, преимущественно иностранными компаниями. В соковой отрасли не созданы условия перехода на отечественную сырьевую базу, нет притока новых игроков.

На рынке зерна экспортное лобби пока не убедило правительство в том, что при создании институциональных и инфраструктурных условий экспорт мог бы стать наиболее выгодным способом санации излишков. Рынок зерна, утопая в патриотической риторике власти, не может найти поддержки для реализации своих экспортных возможностей, грозя нереализованным экспортом обрушить цены на внутреннем рынке. Пока государственные деньги работают в «пожарном режиме», т.е. тратятся на зерновые закупочные интервенции, вместо того чтобы работать на перспективу — создавать каналы оттока излишков зерна за рубеж (экспортные субсидии, строительство экспортных терминалов, политическая поддержка экспортеров).

Защита отечественного рынка продовольствия от импорта погружена в риторику о защите интересов потребителей. Однако импортозамещение на рынке мяса чревато ростом цен, а фактически запретительные тарифы на импорт соков лишают потребителей выбора. То, что интересы потребителей не являются определяющими в политике протекционизма, иллюстрирует технический регламент на соки и соковую продукцию. Низкие требования к качеству сока и информативности обязательной маркировки защищают исключительно производителей, представленных в России крупнейшими импортными компаниями.

В силу разных экономических ситуаций на рынках мяса, зерна и соков, разной интенсивности лоббистских усилий их представителей, а также различной ситуации на соответствующих мировых рынках некорректно говорить об единой государственной политике в области торгового протекционизма. Универсальность понятия «экономический патриотизм» контрастирует с патрикуляризмом реальных действий власти и бизнеса. С опорой на патриотические настроения реализуются интересы, в том числе крайне слабо сопряженные с патриотической идеей. Патриотизм иногда лишь предлог, наиболее эффективное средство легитимации практик, запускаемых иными логиками.

ЛИТЕРАТУРА

Барсукова С.Ю. (2007). Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»: идея и реализация // Вопросы статистики. № 11.

Бизнес пищевых ингредиентов. (2007). № 3.

Волков С.Н. (2009). Землеустроительное обеспечение управления землями сельскохозяйственного назначения // Союз комплексного проектирования и землеустройства сельских территорий. Информационный бюллетень. 2009. Выпуск 1–2.

Колеснов А. (2009). Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей // Стандарты и качество. № 3.

Пугачев С., Костылева О. (2009). Введение в действие технических регламентов на пищевую продукцию // Стандарты и качество. № 3.

Серова Е., Шик О. (2007). Мировая аграрная политика. М.: ГУ-ВШЭ.

Комкон (2005) <http://www.comcon-2.com/default.asp?artID=1366>

ФОМ (2006) <http://bd.fom.ru/report/map/dd062838>

<http://news.mail.ru/economics/1765456/>

ДОСТУПНОСТЬ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ¹

ЕРМИШИНА АННА ВЕНИАМИНОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
Электронный адрес: ann-ermishina@mail.ru;

КЛИМЕНКО ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА,

кандидат социологических наук, доцент,
Южный федеральный университет
Электронный адрес: klimenkoLV@gmail.com

Статья посвящена оценке уровня ценовой доступности жилищных и коммунальных услуг. Проведенное исследование позволяет определить, какие группы населения, и в какой форме нуждаются в социальной поддержке при обеспечении и оплате ЖКУ в настоящее время.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, доходы и расходы домохозяйств, социальная защита.

Коды классификатора JEL: D18, I38, R28.

The article is devoted to valuation of the level of availability of housing and municipal services. The conducted investigation enables to define which groups of population, and in what form, require social aid while paying for current utilities bills.

Keywords: housing and municipal services, income and expenditures of households, social aid

Годы структурных реформ в постсоветской России отмечены системными преобразованиями в сфере жилищно-коммунального хозяйства, реформирование которой является в настоящее время одним из ключевых элементов в рамках общенациональных преобразований. Вместе с тем реформа ЖКХ изначально являлась составной частью общеэкономических преобразований российского общества, выступая в тесной взаимосвязи с реформированием других сфер — бюджетной и налоговой систем, пенсионного обеспечения и т.д. Необходимость проведения в России жилищной реформы объяснялась несостоятельностью прежней, существовавшей в течение многих десятилетий «распределительной» государственной жилищной политики. Основной задачей жилищной реформы на этом этапе стал переход от планово-распределительной к рыночной в своей основе системе, при которой, согласно ст. 40 Конституции Российской Федерации, государство берет на себя обязательство предоставить жилье «бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных

¹ Проект реализован Центром технологизации региональной и муниципальной деятельности Института экономики внешнеэкономических связей Южного федерального университета в партнерстве с Ростовской ассоциацией товариществ собственников жилья (РАТСЖ) при поддержке Программы развития гражданского общества «Диалог», полученной в результате конкурса грантов «Прикладные исследования для формирования социальной политики в сферах образования, здравоохранения и жилищно-коммунального хозяйства» Агентства США по международному развитию (USAID) и некоммерческой корпорации «Совет по международным исследованиям и обменов (АЙРЕКС)» в 2007 г.

фондов в соответствии с установленными законом нормами» только «малоимущим, иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище». Для всех остальных категорий граждан государство участвует в реализации их конституционного права на жилище тем, что «органы государственной власти и органы местного самоуправления поощряют жилищное строительство, создают условия для осуществления права на жилище».

В итоге основное содержание данной реформы сводилось к разгосударствлению ЖКХ, выводу его из государственного финансирования и перекладыванию расходов по содержанию всей производственной структуры жилищно-коммунального хозяйства на местные органы власти, а в конечном счете — на население страны. Стратегия преобразований ЖКХ в целом соответствовала направленности общего курса реформ, опирающегося на либерально-монетаристскую доктрину. Однако, как показывают оценки специалистами современного состояния жилищно-коммунального сектора, реализация данной реформы в полном масштабе, как это задумывалось руководством страны в 90-е годы, пока не произошла. Анализ постановки, хода и ожидаемых последствий официальной версии реформ ЖКХ показывают, что она не вполне удовлетворяет требованиям большинства населения (Жуков 2003; Додатко, Пчелкин и Арцишевский 2002; Ходарев 2003; Ржаницына 2001; Вишневский 2001). А именно реформа означает серьезное снижение уровня жизни большинства населения с доходами ниже прожиточного минимума, что сопряжено с прямой утратой его жизненного потенциала и не отвечает необходимости смягчения социальной дифференциации в обществе. Кроме того, механизм социальных субсидий оказывается не совсем адекватным реальной картине распределения доходов в РФ с огромным процентом населения, находящегося за чертой бедности.

Социальные проблемы, возникающие в сфере жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), связаны, прежде всего, с ценовой доступностью этих благ. Главным императивом реформирования жилищно-коммунального комплекса (ЖКК) является обеспечения безубыточности отрасли за счет постепенного повышения тарифов на ЖКУ. Между тем значительное повышение расходов домохозяйств на жилищные и коммунальные услуги как частные блага вступает в противоречие с принципом ценовой доступности этих услуг как социально значимых благ, что ведет к обострению социальной напряженности и повышению степени конфликтности в обществе.

В этой связи ситуация перевода российского жилищно-коммунального комплекса на рыночные принципы в условиях низкого уровня доходов значительной части населения и роста его социально-имущественной дифференциации предопределяет обострение социальной напряженности в обществе. Для выяснения наиболее острых социальных проблем, связанных с реформированием ЖКК, необходимо провести изучение установок населения относительно нынешнего состояния дел и перспектив совершенствования жилищно-коммунального хозяйства. Результаты исследования имеют практическое значение для соответствующих отделов административных органов, разрабатывающих и реализующих политику в области ЖКХ, а также для жилищных ассоциаций, товариществ собственников жилья, заинтересованных в эффективном функционировании объектов жилищно-коммунального хозяйства.

Цель настоящего исследования заключается в оценке уровня ценовой доступности жилищных и коммунальных услуг, которая позволяет определить, какие группы населения и в какой форме нуждаются в социальной поддержке при обеспечении и оплате ЖКУ в настоящее время.

Объектом исследования являются домохозяйства, проживающие в многоквартирных домах в г. Ростове-на-Дону и Ростовской области.

Предмет исследования — потребность домохозяйств в социальной поддержке при обеспечении и оплате жилищно-коммунальных услуг.

Исследование включает следующие программные вопросы:

- выявление основных характеристик коммунальной услуги как экономического блага;
- определение уровня ценовой доступности жилищно-коммунальных услуг различным группам домохозяйств;
- выявление групп домохозяйств, нуждающихся в социальной поддержке, а также степени и форм этой поддержки;
- анализ проективных установок населения относительно социально активного участия в решении жилищно-коммунальных вопросов;
- *определение влияния увеличения расходов граждан по оплате жилищно-коммунальных услуг на уровень социальной напряженности в обществе;*
- выявление уровня информированности граждан о возможностях и формах общественного участия в формировании социальной политики в сфере жилищно-коммунального комплекса.

Исследование носит междисциплинарный характер. Его теоретико-методологическую базу составляют основные положения экономических и социологических теорий: экономики общественного сектора, экономики общественного выбора, теории групп специальных интересов. Центральной частью исследования является анализ эмпирических данных, полученных главным образом за счет опроса населения. Сочетание количественных (стандартизированных) и качественных методов и источников, данных в научной части проекта, обеспечивает наибольшую надежность выводов и рекомендаций. Обработка количественных данных осуществлялась с помощью пакета программного обеспечения SPSS.

Анализ теоретического материала по теме исследования позволил определить для проверки следующие основные гипотезы:

- ◆ уровень ценовой доступности стандартного набора ЖКУ составляет не более 10–15% общего дохода домохозяйства;
- ◆ для большинства населения расходы на оплату ЖКУ являются слишком высокими, т.е. в социальной поддержке при оплате ЖКУ нуждается большинство граждан;
- ◆ существующая система социальной поддержки при оплате ЖКУ — жилищные льготы и субсидии — соответствует потребностям отдельных групп домохозяйств с расходами на оплату ЖКУ более 30% дохода и не соответствует потребностям других групп с пограничным уровнем расходов на ЖКУ и/или не имеющих право на субсидии по другим причинам;
- ◆ рост расходов домохозяйств на оплату ЖКУ является причиной обострения социальной напряженности в обществе, провоцирует граждан на участие в протестных мероприятиях;
- ◆ низкий уровень информированности о возможностях и формах общественного участия в формировании социальной политики в сфере ЖКК является основным препятствием формирования активной позиции гражданина — потребителя ЖКУ;
- ◆ ряд социальных проблем в сфере жизнеобеспечения может быть решен непосредственно самими жителями многоквартирных домов за счет самоорганизации в ТСЖ и поиска новых источников финансирования, связанных с применением ресурсосберегающих технологий и повышением капитализации имущества. Однако существуют проблемы, в решении которых товарищества собственников жилья нуждаются в прямой (финансовой и нефинансовой) или косвенной поддержке со стороны органов государственной власти и *местного самоуправления*.

Эмпирические данные для анализа в ходе исследования получены главным образом за счет социологического опроса «разведывательного типа»². Основным инструментом исследования выступила стандартизированная анкета, предложенная жителям многоквартирных домов, председателям товариществ собственников жилья и специалистам органов муниципального самоуправления, отвечающих за жилищно-коммунальное хозяйство муниципальных образований Ростовской области. Сбор эмпирических данных осуществлялся силами волонтеров при содействии товариществ собственников жилья, являющихся членами Ростовской ассоциации товариществ собственников жилья, группы управляющих компании ООО «ЖКХ».

Массив опрошенных составил 442 человека. Опрос проводился в период сентябрь — октябрь 2007 г.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНАЯ УСЛУГА КАК СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО

Необходимость реформирования институтов производства социально значимых благ России, одним из которых является жилищно-коммунальный комплекс, очевидна, однако варианты такого реформирования могут быть различны. Для обоснования возможности и целесообразности выбора того или иного варианта реформирования необходимо проведение экономико-теоретического анализа объекта отношений в отрасли — жилищно-коммунальной услуги.

Жилищно-коммунальная услуга является социально значимым благом, то есть экономическим благом, производство и потребление которого порождает значительные внешние эффекты. Кроме того, жилищно-коммунальные услуги отличаются от всех других продолжительностью и постоянством в потреблении. Эти услуги являются той основой, которая обеспечивает удовлетворение многочисленных потребностей жизнеобеспечения людей. Так, получение электроэнергии дает возможность осветить в ночное время как сам жилой объект, так и территорию, где он находится. Электроэнергия — условие функционирования различных видов бытовой техники, с помощью которой люди удовлетворяют свои материальные и духовные потребности. В то же время отсутствие электроэнергии в течение длительного времени может явиться причиной социальной и политической нестабильности в отдельных городах и регионах страны, что показало существенное похолодание начала 2006 г.

Жилищно-коммунальная услуга как социально значимое благо — это условно-неконкурентное и условно-исключаемое экономическое благо, доступность и объем потребления которого существенно влияют на уровень и качество жизни большинства населения, что обуславливает необходимость существования той или иной формы государственного регулирования производства и распределение этих благ. Производство и потребление коммунальных услуг связаны с высокими положительными внешними эффектами, обеспечивая повышение качества рабочей силы, комфортность для жизни и бизнеса конкретных муниципальных образований, имеющих развитую жилищную и коммунальную инфраструктуру, инвестиционную привлекательность регионов, и, наконец, обеспечивая социальную стабильность и политические дивиденды тем или иным заинтересованным группам.

В силу обозначенных характеристик ЖКУ нельзя отнести ни к чистым частным, ни к чистым общественным благам. Условная исключаемость и условная неконкурентность, социальная значимость и значительный положительный внешний эффект

² Прикладное социологическое исследование по разведывательному плану предполагает отбор единиц наблюдения на объекте с жестко не регламентированной выборкой. Состав и объем выборки заранее не фиксируются, устанавливаются опытным путем по мере развития исследования и зависят от состояния получаемой информации.

позволяют охарактеризовать ЖКУ как социально значимое частное благо, производство и финансирование которых сопровождается формированием особых отношений и институтов.

Социальная значимость жилищно-коммунальных услуг требует обеспечения их доступности подавляющему большинству населения. Задача организации предоставления жилищных и коммунальных услуг в соответствии с российским законодательством возложена на органы местного самоуправления. Помимо физической доступности услуг жизнеобеспечения местные власти должны обеспечить и ценовую доступность социальных благ.

ФАКТОРЫ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛИЩНЫХ И КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

На протяжении всего периода российских реформ жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из самых проблематичных отраслей. Либерализация цен, проведенная в начале 90-х г.г., практически не коснулась коммунальной экономики, выполнившей в те времена роль социального амортизатора рыночных преобразований. В постперестроечный период происходила жесткая эксплуатация коммунального хозяйства без какой бы то ни было плановой работы по модернизации технической и технологической базы. Замена сетей производилась в аварийных случаях по принципу «латания дыр», что послужило причиной их изношенности до 60–80% и высокой аварийности. Ремонт и обслуживание жилищного фонда также финансировались по остаточному принципу.

Даже в Ростовской области с относительно благоприятным материальным положением объем ветхого и аварийного жилого фонда увеличился больше чем на треть в сравнении с 1997 г.. Износ жилфонда в области составляет 62%, 22 млн кв. м из 82 млн кв. м., или 27% жилья требуют ремонта.

Ростовская область оказалась в числе регионов, получивших одобрение Правления государственной корпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ» на выделение 1,579 млрд рублей, из которых около 1,317 млрд руб. предполагается направить на доленое финансирование капитального ремонта многоквартирных домов, а свыше 262 млн руб. — на переселение граждан из аварийного жилищного фонда. В результате ремонта включенных в заявку многоквартирных домов жилищные условия в области должны улучшить около 120 тысяч человек, около 700 человек будут переселены из аварийного жилья.

Рыночное реформирование жилищно-коммунального комплекса провозглашалось как магистральное направление развития с 1992 г. (закон 1992). Главная декларируемая цель жилищно-коммунальной реформы — повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг за счет развития экономических отношений в отрасли, открытия рынка этих услуг для частного бизнеса, эффективного регулирования естественных монополий, стимулирования ресурсосбережения, развития инициативы собственников жилья (концепция 1997, программа 1998, подпрограмма 2002).

Между тем реальное развитие ситуации в жилищно-коммунальном комплексе оказалось существенно отличным от поставленных целей. Для большинства населения реформа ассоциируется только с регулярным повышением размеров платежей за жилищно-коммунальные услуги и не приводит к улучшению их качества. При этом недовольство населения только возрастает.

Прежняя административно-командная система хозяйствования в стране в целом решала задачи обеспечения населения жилищными и коммунальными услугами. Результат этой деятельности был вполне приемлемым, даже по сегодняшним меркам.

Вот только внутри сектора все происходило неэффективно и затратно, а поскольку платил в основном не потребитель услуг, а бюджет, то эти проблемы практически не касались граждан. В связи со сменой административно-командной системы рыночной в стране резко сократилось участие государства в экономике. Отсюда важная цель реформы — оптимизация бюджетных расходов в ЖКК, что на самом деле означает их сокращение по сравнению с советским периодом. Задача состоит в переориентации бюджетной помощи организациям ЖКК на помощь реально нуждающимся гражданам-потребителям. Жилищно-коммунальные услуги приобретают частный характер, перестают быть общественным благом, а государство вместо финансирования и производства этих услуг должно организовать их предоставление и обеспечить доступность для всего населения.

Как правило, различают физическую доступность (наличие таковой и возможность потребителя физически ею пользоваться) и ценовую доступность услуги. Благодаря существенному росту в 60–80-е г.г. объемов строительства благоустроенных квартир сегодня основная масса домохозяйств как в индивидуальных, так и многоквартирных домах крупных городов не имеет проблем с физической доступностью ЖКУ, а предприятия ЖКХ сами заинтересованы в увеличении либо сохранении максимального количества потребителей их услуг.

Однако в Ростовской области качественные характеристики жилищного фонда имеют не самые высокие по мировым требованиям показатели³: только 83% жилищного фонда оборудовано доступом к центральному водоснабжению, 71% — центральным газоснабжением, в 69% жилищного фонда доступно горячее водоснабжение. Кроме того, физическая доступность коммунальных услуг в крупных городах Ростовской области намного выше, чем в малых и в сельской местности. Еще более острой для малых городов является проблема ценовой доступности жилищных и коммунальных услуг.

Ценовая доступность жилищных и коммунальных услуг находится под влиянием следующих факторов:

- цена услуги (тарифы);
- степень платежеспособности населения;
- эффективность государственной поддержки низкодоходных групп населения при оплате ЖКУ.

На протяжении 1998–2001 г.г. *цены на жилищно-коммунальные услуги* были фактически заморожены: темпы роста тарифов были ниже инфляции. С 2001 г. коммунальные тарифы стали увеличиваться быстрыми темпами по всем регионам страны (эффект «отложенной инфляции»). Одновременно стал повышаться и уровень оплаты жилищно-коммунальных услуг населением, что привело к ежегодному росту платежей на 30, а в некоторых регионах и на 50%. Учитывая состояние отрасли в ближайшем будущем, рост тарифов, по мнению экспертов, продолжится и в 2010 г.

Кроме «отложенной инфляции» фактором роста коммунальных тарифов являются цены на энергоресурсы, составляющие до 40% в стоимости коммунальных услуг. Тарифы на электроэнергию и газ, производимые естественными монополиями, регулируются на федеральном уровне и по отдельным правилам. При этом декларируется проведение «сдерживающей политики» по отношению к стоимости базовых ресурсов страны. Однако тенденция изменения тарифов на энергоресурсы предопределена: пока внутренние цены на энергоносители не сравниваются с мировыми, «сдерживать» их можно будет только отчасти. Так, по данным Минэкономразвития, газ до 2010 года подорожает в 2,5 раза, электричество и уголь — в 1,9 раза. Примерно в той же пропорции, по мнению экспертов, будут расти и тарифы ЖКУ: до 2010 года прирост их стоимости составит 85 процентов (Невинная 2005).

³ В Беларуси, Грузии, Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане процент охвата городского населения централизованным водоснабжением превышает 90%.

Реализация Жилищного кодекса РФ в части отмены обязательного установления муниципальных тарифов на обслуживание и ремонт частного жилого фонда ведет к еще более существенному росту тарифов на жилищные услуги. Дело в том, что в каждом отдельном доме тарифы на техобслуживание должны теперь устанавливаться по договору с управляющей организацией в зависимости от технического состояния объекта⁴. Тарифы на техническое обслуживание и ремонт в старых, требующих капитального ремонта домах неизбежно окажутся выше, чем в новых, а предоставляемые населению субсидии и льготы на оплату услуг ЖКХ финансируются в пределах усредненного муниципального тарифа. И проблема в том, что именно в старых, требующих повышенных расходов на содержание домах проживает большая часть малоимущих групп населения.

Таким образом, цены на жилищные и коммунальные услуги имеют устойчивую тенденцию роста, что создает существенную угрозу обеспечению доступности ЖКУ населению малых городов. Действие этого фактора смягчается в ситуации симметричного повышения доходов населения, повышении его платежеспособности.

Однако сегодня рост доходов населения отстает от роста тарифов на большинство потребительских товаров и услуг. За последние пять лет темп роста тарифов практически на все жилищно-коммунальные услуги значительно превышает темп роста среднемесячной заработной платы практически повсеместно (табл. 1).

Одним из индикаторов платежеспособности населения по услугам ЖКХ является уровень собираемости платежей. При резком повышении тарифов вместо ожидаемого прироста платежей населения можно получить лишь ускоренный рост задолженности. Результаты некоторых исследований свидетельствуют, что при росте тарифа на ЖКУ (скорректированного на индекс цен потребительских товаров или на индекс цен набора товаров в бюджете прожиточного минимума — БПМ) на 1% собираемость платежей снижается на 0,2% (Башмаков 2004). Поэтому политика повышения тарифов на ЖКУ обязательно должна учитывать степень платежеспособности населения и чутко реагировать на снижение собираемости оплаты услуг.

Таблица 1

**Соотношение среднемесячной заработной платы и тарифов на ЖКУ
в г. Ростове-на-Дону**

Наименование показателя	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	Темп роста за 5 лет
1. Среднемесячная заработная плата, руб.						
в Ростове-на-Дону	3915	4978	6154	7709	9832	251 %
2. Тарифы на жилищные и коммунальные услуги						
2.1. Центральное отопление, руб./м²						
в Ростове-на-Дону	4,19	5,32	6,16	7,72	9,86	235%
2.2. Водоснабжение, руб./м³						
в Ростове-на-Дону	2,81	2,98	3,53	4,47	5,11	181%
2.3. Водоотведение, руб./м³						
в Ростове-на-Дону	2,81	2,98	3,53	4,0	5,0	178%
2.4. Вывоз ТБО, руб./чел.						
в Ростове-на-Дону	6,79	8,12	12,15	14,15	15,15	223%
2.5. Содержание и ремонт жилищного фонда, руб./м²						
в Ростове-на-Дону	2,73	3,33	4,86	5,63	6,48	273%

Источник: Федеральная служба статистики, официальная страница администрации г. Ростова-на-Дону www.rostov-gorod.ru

⁴ Муниципальные тарифы устанавливаются для многоквартирных домов муниципальной собственности, домов, где не избран способ управления или не установлен договорный тариф с управляющей организацией.

Таким образом, между неизбежным повышением тарифов на жилищные и коммунальные услуги и темпами повышения доходов населения существует значимый разрыв, который представляет существенную угрозу доступности жизнеобеспечивающих услуг ЖКХ большинству населения. В этих условиях необходимо регулярно оценивать уровень доступности жилищных и коммунальных услуг населению муниципальных образований. Одним из наиболее эффективных методов являются социальные исследования, результаты которых позволяют разрабатывать рекомендации по формированию социальной политики в сфере жилищно-коммунального комплекса.

ОЦЕНКА ДОСТУПНОСТИ ЖКУ: РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ОПРОСОВ

Для оценки уровня доступности жилищных и коммунальных услуг проводился социологический опрос председателей и управляющих ТСЖ, работников органов муниципального самоуправления и жителей многоквартирных домов. Управляющим ТСЖ и работникам муниципального образования были заданы одни и те же вопросы относительно доли жителей многоквартирных домов, для которых существующий уровень оплаты ЖКУ является слишком высоким, причин, влияющих на снижение собираемости оплаты за ЖКУ, и самой болезненной, по их мнению, проблемы ЖКХ.

В результате опроса выяснилось, что, по оценкам большинства управляющих ТСЖ (54%), уровень оплаты за ЖКУ является слишком высоким не более чем для 20% жителей МКД. Из них 21% считают, что доля тех, для кого услуги ЖКХ находятся на грани ценовой доступности, составляет не более 10%.

Работники муниципальных органов самоуправления оценивают ситуацию с оплатой ЖКУ более пессимистично. Около 51% считают, что уровень оплаты за ЖКУ является слишком высоким для более чем 30% жителей муниципальных образований Ростовской области. 77% оценивают долю жителей с низкими доходами для оплаты ЖКУ в более чем 20%.

Только 33% управляющих ТСЖ и 22% работников органов МСУ связывают снижение собираемости платежей за ЖКУ с повышением тарифов на жилищные и коммунальные услуги. По мнению 41% работников ТСЖ, снижение собираемости объясняется низкой дисциплиной плательщиков, а 40% работников органов МСУ подчеркивают высокую стоимость ЖКУ в сравнении с их низким качеством.

В оценке самой болезненной проблемы жилищно-коммунального комплекса управляющие ТСЖ (46%) и работники органов МСУ (49%) солидарны — это качество ЖКУ. Повышение тарифов лишь 35% управляющих и 22% муниципальных служащих назвали самой болезненной проблемой ЖКХ.

В целом более оптимистические оценки уровня ценовой доступности жилищных и коммунальных услуг для населения председателей ТСЖ в сравнении с работниками органов МСУ объясняются тем фактом, что управляющие ТСЖ лучше знают жильцов своих домов, их доходы и имущественное состояние, чем муниципальные служащие, которые в основном имеют дело с гражданами, нуждающимися в социальной поддержке.

С помощью массового опроса жителей многоквартирных домов предполагалось выявить уровень ценовой доступности ЖКУ и характер потребностей населения в социальной поддержке, определить влияние увеличения расходов граждан по оплате жилищно-коммунальных услуг на уровень социальной напряженности, а также изучить уровень информированности городских жителей о возможностях и формах общественного участия в формировании социальной политики в сфере ЖКХ.

По результатам социологического опроса населения, из нынешних проблем в сфере ЖКУ самой болезненной для основной массы опрошенных (49,3%) является высокая стоимость жилищно-коммунальных услуг и несоответствие высокой стоимости ЖКУ их низкому качеству. Результаты социологического опроса фиксируют, что для большинства населения расходы на оплату ЖКУ являются слишком высокими. Только у третьей части респондентов расходы на оплату жилищных и коммунальных услуг не превышают 15% от общего дохода домохозяйства. Для четвертой доли горожан, принявших участие в опросе, это показатель доходит до 20%. Еще пятая часть опрошенных указывает, что уровень ценовой доступности стандартного набора ЖКУ для них составляет от 20 до 30% от совокупного дохода семьи. Остальное население (17,9%) тратит на оплату ЖКУ свыше 30% от общего бюджета домохозяйства (рис. 1).

В то же время желаемый и безболезненный уровень оплаты ЖКУ, по мнению подавляющего большинства опрошенных (77,4%), не должен быть больше 15% от совокупного дохода семьи. А более половины респондентов (60,3%) указывают, что данный показатель не должен превышать десятипроцентный порог (рис. 1).

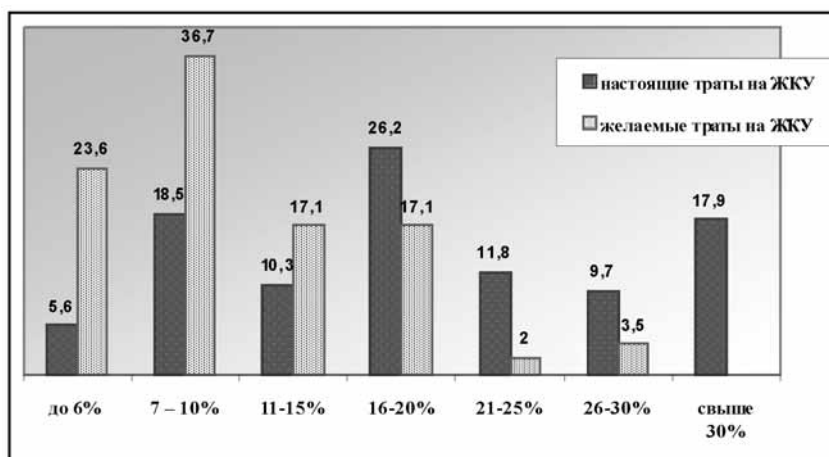


Рис. 1. Настоящий и ожидаемый уровень расходов респондентов (в% к совокупному доходу семьи) на оплату жилищных и коммунальных услуг

Соответственно, половина опрошенных жителей Ростовской области демонстрируют потребность в получении субсидий на оплату жилищных и коммунальных услуг (49,8%), причем 12,9% принявших участие в опросе в ней нуждается очень сильно (рис. 2).

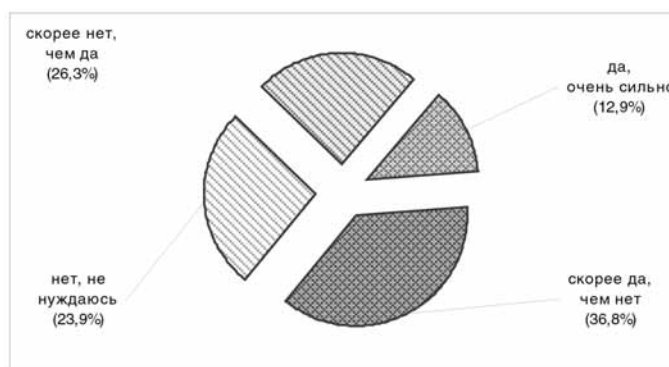


Рис. 2. Показатели нуждаемости респондентов в субсидии на оплату жилищных и коммунальных услуг

В сегменте жильцов, указывающих на потребность в оказании им социальной поддержки, более половины опрошенных (58,6%) расходуют на оплату ЖКУ **свыше 20%** от совокупного дохода домохозяйства. Тогда как 80% представителей подгруппы, не нуждающихся в субсидиях, тратят на ЖКУ **не более 20%** семейного бюджета (рис. 3).

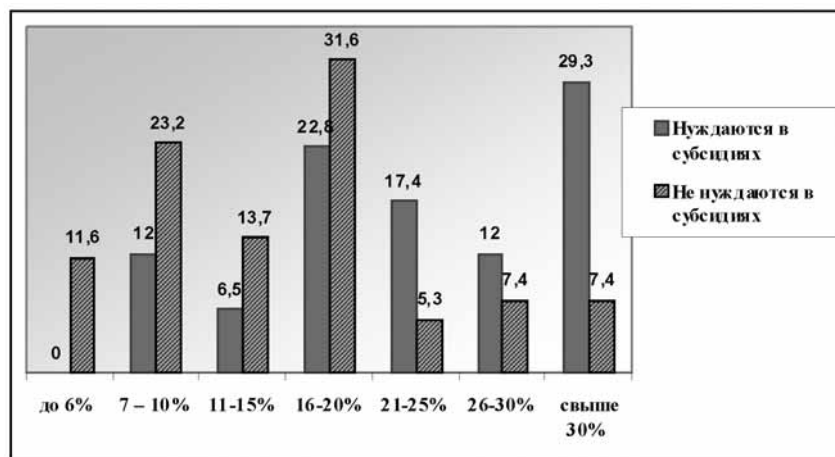


Рис. 3. Сравнительное распределение расходов на оплату жилищных и коммунальных услуг

Дифференцированное рассмотрение финансовых возможностей респондентов выделенных подгрупп свидетельствует о том, что у 74,3% опрошенных из сегмента нуждающихся уровень среднедушевого дохода составляет до 6 тыс. рублей в месяц. Тогда как у 73,3% жильцов, которые не нуждаются в субсидиях, средний уровень дохода на одного члена семьи в месяц выше 6 тыс. рублей. Высокодоходные категории населения представлены только во второй подгруппе.

Среди той категории граждан, которым оказывается социальная поддержка в данной сфере, **подавляющее большинство респондентов указали, что им недостаточно величины жилищной субсидии (82,3%) и разного рода льгот при оплате ЖКУ (69,2%).**

А среди доминирующих причин того, что другая часть горожан не включена в систему социальной поддержки, чаще всего называются три обстоятельства: их доходы превышают установленный минимум (42,4%), не хватает времени на оформление субсидии (36,7%) и нет возможности собрать необходимые документы (18,1%).

Эмпирическое изучение целевых подгрупп жильцов, выделенных на основании степени нуждаемости в субсидиях и уровня реальных расходов на жилищно-коммунальный сектор, демонстрирует следующую ситуацию. Так, дополнительная нагрузка на семейные бюджеты от повышения тарифов на ЖКУ оказывается наибольшей в относительном выражении для низко обеспеченного населения и наименьшей — для финансово благополучных групп.

Около трети опрошенных горожан демонстрируют индифферентное отношение к возможности личного участия в регулировании жилищно-коммунальных вопросов, когда они не намерены предпринимать какие-либо самостоятельные действия для решения проблем в этой сфере. Остальная часть ростовчан нацелена на активные действия по отстаиванию своих интересов в ситуации повышения тарифов, при оказании некачественных жилищно-коммунальных услуг и возникновении аварийных ситуаций.

В соответствии с полученными в исследовании данными можно выделить три стратегии активного реагирования на жилищно-коммунальные проблемы: пассивно-обвинительная; социально-ответственная и протестная.

Первая стратегия сводится к подаче исковых заявлений и жалоб в различные инстанции. Она характеризует преимущественно социально уязвимые сегменты, для ко-

торых уровень расходов на ЖКУ является весьма обременительным. Данная категория граждан, скорее, не готова самостоятельно принимать конструктивные решения, а намерена просто критиковать работу управляющей организации и обращаться за помощью во властные учреждения.

Вторая стратегия в большей степени присуща относительно стабильным подгруппам, для которых затраты на ЖКУ являются более или менее приемлемыми. Они чаще ориентированы на проявление социальной ответственности и инициативности в управлении домохозяйствами, готовы на собственные материальные вложения в развитие инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса.

Между тем необходимо подчеркнуть, что в общей массе опрошенных еще четко не выделяется прослойка жильцов, которую отличает сформированная активная позиция гражданина — потребителя ЖКУ. Для большинства респондентов характерна амбивалентность установок, проявляющаяся, с одной стороны, в согласии большинства горожан с тем, что собственники квартир сами должны активно участвовать в управлении своим домом. С другой стороны, достаточно выраженной является и ориентация на патернализм в регулировании и финансовом обеспечении ЖКХ, когда эффективность и слаженность функционирования этой сферы, по мнению респондентов, зависит от участия государства.

Нацеленность на протестные действия, которые чреваты нарастанием уровня социальной напряженности, проявляется несколько реже — подобные установки демонстрируют от десятой до третьей части горожан. Проведенный корреляционный анализ степени выраженности протестных ориентаций факторами демографического характера и величиной расходов на ЖКУ показывает, что на поведение жильцов не оказывает влияния уровень их образования, а также мало значимыми являются доходные характеристики и социально-профессиональная принадлежность.

Вместе с тем проявляется обусловленность протестных установок (отказ от оплаты и участие в политических акциях) факторами ценовой доступности ЖКУ. А именно, в большинстве случаев нарастание протестных ориентаций прослеживается в ситуации повышения тарифов и со стороны материально уязвимых и социально не защищенных подгрупп населения.

Результаты исследования выявляют также и низкий уровень информированности населения о возможностях и формах общественного участия в формировании социальной политики в сфере ЖКХ. Более 60% респондентов не смогли самостоятельно обозначить ни один из нормативно-законодательных способов влияния граждан на регулирование жилищно-коммунальной сферы. А рассмотрение респондентами предложенных вариантов общественного участия демонстрирует установку на игнорирование половиной опрошенных подобного рода гражданских инициатив.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ПРИ ОПЛАТЕ ЖКУ

Существующая система социальной поддержки при оплате жилищных и коммунальных услуг не может считаться эффективной. Потребности в жилище и коммунальных услугах относятся к числу приоритетных и характеризуются рядом особенностей. Прежде всего, эти потребности нуждаются в непрерывном и постоянном удовлетворении: у семьи или индивидуума всегда должен быть кров — дом, квартира, комната или, в крайнем случае, койко-место. Поэтому право граждан на жилище законодательно закреплено в Конституции РФ (ч. 1, ст. 40). Граждане, как правило, стабильно проживают в определенном жилом помещении: без достаточно веских причин место жительства не меняется. Кроме того, в силу сложившихся особенностей функ-

ционирования ЖКХ (отсутствие или слабое внедрение поквартирного учета многих жилищно-коммунальных услуг — теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, обслуживания) и климата большинства регионов России граждане не могут в скольконибудь широких пределах варьировать оплату ЖКУ в зависимости от фактического потребления. Размер оплаты услуг зависит в основном от установленных тарифов и таких параметров, как площадь помещений и количество проживающих.

Так, наибольшую долю в оплате жилищных и коммунальных услуг занимает стоимость отопления и горячей воды. Именно эти услуги для подавляющего большинства граждан оплачиваются в зависимости от площади жилого помещения (отопление) и количества проживающих (горячая вода), так как процент многоквартирных домов, оборудованных приборами учета тепловой энергии, невелик, а индивидуальные (поквартирные) приборы учета практически полностью отсутствуют в Ростовской области, да и в других регионах страны.

Проблема осложняется также тем, что потери тепла в системах центрального отопления и горячего водоснабжения велики и прямо перекладываются на потребителя. Дома, оборудованные общедомовыми приборами учета, в силу конструктивных особенностей системы отопления и отсутствия теплоизоляции также несут большие расходы по оплате отопления и горячего водоснабжения.

Таким образом, спрос на ЖКУ оказывается неэластичен не только в силу жизненной важности самих услуг, но и в силу того, что сократить объем потребления многих коммунальных услуг физически невозможно и оплата коммунальных услуг не зависит от их реального потребления. Поэтому населению с низкими доходами часто приходится выбирать: отказаться от приобретения предметов и услуг первой необходимости, чтобы оплатить ЖКУ, или отказаться от оплаты ЖКУ.

Кроме того, в этой сфере ожидаема острая реакция на любые изменения, которые могут повлечь ухудшение положения жителей (прежде всего, повышение тарифов, сужение круга лиц, пользующихся социальной поддержкой, усиление мер по взысканию задолженности по оплате ЖКУ и др.). Положение дел в ЖКХ существенно влияет на настроение и социально-политическую активность населения на муниципальном, региональном или федеральном уровнях в зависимости от того, с каким из этих уровней власти население связывает конкретные происходящие изменения.

По результатам опроса, проведенного Фондом общественного мнения (ФОМ) в начале 2006 г. в 100 населенных пунктах 44 областей, краев и республик России, 40% опрошенных отметили, что повышение тарифов на ЖКУ значительно ухудшило их материальное положение, 7% респондентов заметили, что в местах их проживания за последний месяц проходили акции протеста в связи с повышением платы за услуги ЖКК. Акции против повышения тарифов на жилищные и коммунальные услуги прошли в Ульяновске, Рязани, Хабаровском и Приморском краях. Большинство опрошенных (63%) высказали одобрение таких акций, не одобряют их 10%, воспринимают безразлично 18%. В то же время о готовности присоединиться к протестующим заявили 38% респондентов.

По данным ФОМ, наибольший протестный потенциал наблюдается в Южном федеральном округе, где готовность присоединиться к массовым акциям выразили 55% опрошенных (Новости, 2006). В Ростовской области по информации из Ростовского обкома КПРФ более 100 тыс. чел. в ходе общенародного опроса проголосовали за то, чтобы стоимость услуг ЖКХ не превышала 10% совокупного дохода семьи.

Эти особенности предполагают обостренную заинтересованность всего населения в повышении эффективности функционирования жилищно-коммунального комплекса как сферы производства социально значимых услуг. Для устойчивого и надежного функционирования жилищно-коммунального сектора экономики важно сочетать ад-

министративные и рыночные механизмы управления, найти правильный компромисс между социальной необходимостью и экономической целесообразностью.

Для решения этой проблемы необходимо перенесение центра решения социальных проблем в ЖКК на муниципальный уровень. Муниципальные образования имеют разный уровень доходности населения и различные по эффективности предприятия жилищно-коммунального хозяйства. Как правило, в малых городах, где уровень доходов населения ниже, чем в крупных, жилищно-коммунальное хозяйство более отсталое, характеризуется большими расходами на производство услуг. Следовательно, неизбежны более высокий уровень тарифов и, следовательно, большая потребность населения в социальной защите. В силу этого в каждом городе необходимы свои муниципальные стандарты предоставления ЖКУ, учитывающие местные условия и потребности. В соответствии с этими стандартами будет строиться и собственная система социальной помощи.

Таким образом, обеспечение доступности жилищных и коммунальных услуг как можно большему числу горожан — важная задача органов местного самоуправления. Уровень регулируемого тарифа должен определяться соглашением, достигаемым во взаимодействии власти, общества и бизнеса. Для достижения этого соглашения необходима реализация трех основных мероприятий:

- введение обязательных **публичных слушаний** при установлении тарифов организаций коммунального комплекса;
- разработка четких и согласованных с общественностью **критериев доступности коммунальных услуг**;
- **определение предельно допустимого уровня расходов на ЖКУ** исходя из реальных потребностей населения в субсидиях на оплату ЖКУ отдельно в каждом муниципальном образовании.

ЛИТЕРАТУРА

- Закон (1992) «Об основах федеральной жилищной политики».
- Башмаков И.А. (2004). Пороговые значения способности и готовности населения оплачивать ЖКУ // Вопросы экономики. № 4.
- Вишневский Б. (2001). Либерализм в особо крупных размерах: о федеральной программе «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса РФ» // Российская Федерация сегодня.
- Додатко Т., Пчелкин В., Арцишевский Л. (2002). Реформа жилищно-коммунального комплекса // Экономист. № 8.
- Жуков Д. М. (2003). Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города. М.
- Концепция реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации. (1997).
- Невинная И. (2005). Коммунальная гонка. Тарифы ЖКХ будут расти, опережая инфляцию, еще минимум три года // Российская газета. 3 августа 2005 г.
- Программа демонополизации и развития конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг на 1998–1999 годы.
- Подпрограмма «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы.
- Ржаницына Л. (2001). Реформа ЖКХ и реальная платежеспособность населения // Человек и труд. № 9.
- Ходарев А.С. (2003). Реструктуризация муниципальных унитарных предприятий водо-коммунальных услуг: дис. ...канд. эконом. наук. Ростов н/Д.
- Официальная страница администрации г. Ростова-на-Дону www.rostov-gorod.ru
- Россиян не устраивает работа жилищно-коммунальных служб // *Новости*. 2006. 16 февраля. www.gazeta.ru/realty/2006/02/16_n_543223.shtml
- Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru/

ЭФФЕКТ КОЛЕИ В ИСТОРИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского,
Электронный адрес: mturi@yandex.ru

НУРЕЕВ Р.М., ЛАТОВ Ю.В. «РОССИЯ И ЕВРОПА:
ЭФФЕКТ КОЛЕИ (ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА
ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ)». КАЛИНИНГРАД:
ИЗД-ВО РГУ ИМ. И. КАНТА, 2010. 531 С.

*«...Попал в чужую колею
Глубокую.
Я цели намечал свои
На выбор сам,
А вот теперь из колеи
Не выбраться.
Крутые скользкие края
Имеет эта колея.
Я кляню проложивших ее,
Скоро лопнет терпенье мое...
...Отказа нет в еде-питье
В уютной этой колее,
И я живо себя убедил –
Не один я в нее угодил.
Так держать! Колесо в колесе!
И доеду туда, куда все...»*

В. Высоцкий. Из текста песни «Чужая колея»

Передо мной книга, которая претендует на статус «первой российской монографии, характеризующей развитие России и Европы с использованием концепции зависимости от предшествующего развития» (из аннотации). Прочитав эту монографию, начинаешь реально осознавать, что притязания авторов небезосновательны. В книге действительно рассматриваются пути развития экономических систем, разные логические траектории, заканчивающиеся бифуркационными точками, от которых расходятся новые возможные траектории.

Все это движение очень напоминает железную дорогу, на некоторых участках которой возможно только скольжение по рельсам (поезд идет по накатанной), но в то же время существуют развилки дорог и даже станции, когда есть выбор, куда повернуть, хотя в каждом конкретном историческом пункте количество таких развилок

тоже ограничено. На этих развилках пути России и Европы сходятся и расходятся. По всей видимости, эти пункты как раз играют роль бифуркационных точек в развитии России и ее экономики... Далее страна может двигаться по привычным, наезженным, более соответствующим ее стандартам траекториям — движение идет легче, ведь все институты ему способствуют. Или может выбрать чужой стандарт. Тогда она начинает двигаться по другой колее, размер которой оказывается на 8,5 см уже. Она подстраивает свои институты к этому стандарту, движется по аттрактору и в некоторый момент осознает отсутствие альтернатив. Но когда-то появляется новая развилка дорог, новая бифуркационная точка, новая возможность выбора. И в этом пункте ее все больше тянет вернуться на прежнюю наезженную колею. Впрочем, это уже метафора.

Книга Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова состоит из введения, трех частей и заключения.

Во введении объясняется институциональный феномен *Path Dependence*, или «эффект колеи». И большие возможности, открывающиеся перед экономической историей как наукой при использовании его в качестве базового методологического принципа. Авторы утверждают, что в рамках неоклассической методологии создание теории экономического развития в принципе невозможно, потому что эта методология предполагает свободный выбор свободных людей, ориентированных на эффективность, история же свидетельствует об обратном. Приговор звучит безапелляционно: «...Парадигма классического либерализма (классика и неоклассика) принципиально антиисторична» (с. 11). Не случайно экономическую историю как науку изначально создавали альтернативные классическому направлению экономической мысли парадигмы: историческая школа, камералистика, марксизм (все три относятся к Германии) и институционализм. В то же время, по утверждению авторов, абсолютно все обществоведческие школы, претендовавшие на создание «большой теории», являются «институциональными» по сути (с. 13). Концепция зависимости от предшествующего развития (авторы П. Дэвид и Б. Артур) относится к разряду теорий, которые «анализируют ситуации случайного/сознательного выбора новых стратегий развития в бифуркационных точках» (с. 15). Ее применяют для исследования случаев «глобальной конкуренции экономических систем» (с. 17).

Конкуренция институтов и институциональных систем рассматривается авторами с позиции их конкурентных преимуществ. С этой точки зрения победить, должен более эффективный на данный момент стандарт. То есть на момент, когда, собственно, осуществляется выбор (когда мы в состоянии бифуркации). Выбор может оказаться случайным и стать роковым, подобно «эффекту бабочки» Р. Брэдли. Его неэффективность осознается очень быстро, но экономика уже движется по новому аттрактору (*attract* — «притягивать, привлекать», если дословно переводить с английского), когда выбора нет. Победа неэффективных с точки зрения последующего развития стандартов в конкурентной борьбе объясняется авторами разными причинами, в том числе наличием технологий подавления конкурирующих институтов и их «мобилизационной способностью».

«Институциональным новациям» в историческом развитии противостоят институциональные ловушки, и есть периоды, более благоприятные для первых, а есть такие, которые обеспечивают доминирование вторых. Кроме того, «институциональный выбор происходит в атмосфере соперничества идеологий...» (с. 29), которые выступают в качестве институтов конституционного выбора. Таким образом, введение книги формирует методологический стержень, на который нанизывается все последующее ее содержание.

Основная часть книги построена нетривиально. Вместе с автором читатель проходит через вехи исторического развития России и Европы, анализирует появление,

расцвет и угасание институтов и институциональных систем. Каждую главу книги завершают так называемые «балтийские истории» (в некоторых случаях они находятся внутри главы). С одной стороны, эти истории создают впечатление иной книги, внутри основной. С другой стороны, «балтийские истории» — это то место, где пути России и Европы смыкаются, где Россия становится западной. Авторы утверждают, что вариант вестернизации России существовал уже в самом начале, когда Рюриковичи импортировали сам западный институт государства как оседлого бандита. Потом были походы викингов и т.д. Балтия — это историческая альтернатива России, отчасти реализованная, отчасти потенциальная. Именно Балтия внутри России всегда выступала возмутителем спокойствия, смотрела больше на Запад, чем на Восток. Именно Балтия, Финляндия или Калининград — иной путь России, начало ее «другой колее» и «несостоявшаяся экономическая история», выражаясь словами авторов книги.

Первая часть представленной монографии имеет название «Как разошлись пути развития России и Европы», и она реально объясняет, как и почему это произошло. Первобытнообщинный строй, рабовладение, феодализм... «Шаг вперед — два шага назад». По замыслу авторов, если мы его правильно поняли, изначальное появление исторических альтернатив в виде азиатского и античного способов производства сыграло решающую роль в расхождении путей Запада и Востока. Если первый был основан на праве собственности на землю и природные ресурсы, второй — на праве собственности на личность производителя, то феодализм («два шага назад») основан на праве собственности на землю и на личность производителя одновременно (с. 122). Насилие над личностью и лишение ее основных средств производства легло в основу института «власти–собственности» — того самого, который для России стал роковым и в некотором смысле случайным выбором.

Авторская модель «основывается на представлении о двух параллельных путях общественного развития. Один («восточный путь») базируется на институтах власти–собственности, другой («западный путь») — на институтах частной собственности» (с. 34). На Востоке государство занималось общественно-полезной деятельностью и в то же время было «ведомством» по ограблению своего и чужих народов (с. 45–46). «Азиатский способ производства — самая застойная раннеклассовая формация... Ни одно из обществ с доминантой власти–собственности не смогло самостоятельно (без влияния стран Европы) прийти к доминированию частной собственности» (с. 54). Причины «институционального застоя» азиатского способа производства авторы видят также в «устойчивом самовоспроизводстве азиатской общины» (с. 54). В разных странах азиатский способ производства приобретал свои национальные черты, не является исключением и Россия. Здесь «все формы государственного монополизма производны от главной монополии — монополии Русского государства на защиту» (с. 67). С защитой от монголо-татарского ига, собственно, и был связан выбор Россией модели «власти–собственности».

Классический капитализм происходит от античного мира, где «борьба частного и государственного начал», в отличие от азиатского способа производства, «заканчивается укреплением частной собственности» (с. 102). А само «изучение античного города–государства ... раскрывает закономерности становления и развития основ гражданского общества» (с. 102).

Расхождение путей Запада и Востока авторы монографии связывают также с естественными условиями развития производительных сил, отношением природных ресурсов к населению. «В условиях относительного перенаселения на Востоке отсутствовали предпосылки для экономии живого труда, замены ручного труда машинным. А на Западе именно недостаток трудовых ресурсов стал важным стимулом к изобретению

машин и механизмов, внедрению их в производство» (с. 136). Здесь невольно на ум приходит аналогия с современной Россией. Богатство природных ресурсов при невысокой плотности населения (на небольшое количество людей приходится колоссальная доля запасов) создает условия, когда институты присвоения природной ренты обладают гораздо большей эффективностью, нежели институты создания добавленной стоимости. И в обществе идет борьба за монополизацию именно рентных институтов. Хозяйство приобретает присваивающий характер и содержит в себе черты феодализма.

Импорт Россией восточных институтов, в том числе институтов восточного деспотизма, связывается также с ее приближенностью к Востоку и отдаленностью от Запада (с. 151). Важную роль в ее развитии сыграл и институт православия «с характерными для православной хозяйственной этики низкими оценками мирского труда, обрядоверием и цезаризмом» (с. 151). Восточно-христианская религиозная традиция рассматривала труд как «неприятную необходимость», а бедность в ней выступала как тип культуры (с. 151). Если на Западе религиозная мысль облекалась в телеологическую научную форму, то в России она сосредоточилась на форме религиозных обрядов. «Россия унаследовала от Византии и такую малопривлекательную черту, как *цезаризм* — преклонение духовной власти перед светской» (с. 153). Со временем в России «церковь окончательно превратилась из института, конкурентного по отношению к государству, в институт, целиком и полностью ему подчиненный» (с. 154). В усилении централизованной самодержавной власти в России авторы усматривают влияние Золотой Орды, а в распространении помещной системы — Турции. И то, и другое способствовало закреплению российской модели «власти-собственности» (с. 155).

До закрепления своего рокового выбора Россия долгое время была полем конкуренции институтов с Востока и Запада, а «побеждающая московская модель отношений власти-собственности все же наталкивалась на противодействие иных моделей» (с. 159). «Противоборство московской социально-экономической модели в XIII—XV вв. с альтернативными моделями развития русской цивилизации шло «на два фронта» — против Новгородской боярской республики и против Великого княжества Литовского (Русско-литовского государства). Обе они развивались под влиянием западных институтов (влияние Ганзы на Новгород, Польши на Литву) и демонстрировали более высокую степень политической и экономической свободы, чем московское самодержавие» (с. 160). Рассуждая по поводу победы худшего стандарта, каковым является в данном случае московская модель, авторы утверждают, что роль в этой победе сыграли факторы, привносимые из других систем: «Исход конкуренции разных региональных моделей определялся в доиндустриальных обществах прежде всего преимуществами военного потенциала» (с. 161). В то же время была еще одна конкурирующая модель — «казацкая модель», которая также проиграла «вотчинной» московской модели. Однако в данном конкурентном исходе речь идет о победе более прогрессивного стандарта, ибо «казацкая модель» была более примитивной моделью власти-собственности (с. 160) и по отношению к России выступала в качестве окраинной версии модели «оседлого бандита» по М. Олсону (с. 168). Вывод авторов однозначен: «...В то время как провал литовской альтернативы был неэффективным выбором в бифуркационной ситуации, пресечение казацкой альтернативы, напротив, — это пример эффективного выбора» (с. 169).

Итак, первая часть книги дает исторический ответ на вопрос «Почему Россия не Европа?», почему она ближе к Азии и каким образом она «увязла» в ней. Вторая часть книги дает ответ на вопрос: «Почему Россия не Азия?», почему она смотрит на Европу, а к Азии повернута, мягко говоря, тылом. Действительно, «Россия — окраина не только Запада, но и Востока» (с. 151). «Уже в эпоху позднего Средневековья сло-

жилось ощущение, что «русские — азиаты в Европе и европейцы в Азии» (с. 171). О дуализме России и ее экономики неоднократно писали ученые разных направлений мысли, разных политических взглядов и в разное время, например, об этом писали и Н. Бердяев, и Е. Гайдар.

Вторая часть книги носит название «Европейский путь развития: через капитализм в постиндустриальное общество». Авторы рассматривают организационные и технологические инновации, обеспечившие торжество капитализма в Западной Европе. Интересно, что не последнюю роль в становлении рыночной экономики там сыграла активная поддержка государством этого типа хозяйствования (с. 188), что выглядит как некий парадокс. Одним из первых этот парадокс обнаружил и объяснил американский экономист и социолог венгерского происхождения Карл Поланьи. Именно в период становления капитализма Россия, выражаясь словами А. Гершенкрона, прочно оказалась во «втором эшелоне» исторического поезда, обреченном на догоняющее развитие и запоздалую модернизацию. А страны первого эшелона стали задавать институциональные стандарты как некие передовые формы организации жизни, обеспечивающие прогресс человечества. Именно с тех пор Россия все больше смотрит и ориентируется на Запад, чем на Восток, который в массе своей также оказался во втором эшелоне развития (Восточная Европа, Турция, Япония).

Промышленная революция заложила как технологические и организационные, так и институциональные основы формирования индустриального общества. В то же время становление капиталистической Мир-системы обновило традиционные уклады, вдохнуло в них вторую жизнь и осовременило. В этой системе в форме неотрадиционных укладов воспроизводятся и «азиатский деспотизм», и рабство, и феодализм (с. 217). Ярчайшими примерами являются и американское рабство, и «второе издание крепостничества» на Востоке. Таким образом, авторы творчески развивают Мир-системный анализ Э. Валерстайна, в котором Центр определяет развитие Периферии, в институциональном контексте также. Здесь же они критически применяют концепцию «перехода к самоподдерживающемуся росту» У. Ростоу для развитых систем (с. 221).

Следующий глобальный институциональный выбор был связан с переходом от свободной конкуренции к олигополистическим структурам и формированием «зрелого индустриального общества». В техническом плане он сопровождался «второй промышленной революцией» (с. 229). В организационном: соединением науки и производства, развитием маркетинговых исследований, заложением основ научной организации труда Ф.У. Тейлором, поточно-массового производства — Г. Фордом и теории человеческих отношений — Э. Мейо (с. 241). Конечно, можно было упомянуть и А. Файоля, и других. Авторами названы основатели. В связи с монополизацией рынков появляется и развивается антимонопольное законодательство как адекватный институт государственного регулирования. В Мир-системном плане намечается многоядерность, обусловленная лидерством разных стран в двух промышленных революциях и характеризующаяся соперничеством США и Германии с Великобританией за мировое господство (с. 254).

Осуществленный институциональный выбор, по мнению авторов, подготовил системный кризис капитализма 1914–1945 годов. Он характеризуется «четырьмя вызовами, обусловленными переходом от эпохи свободной конкуренции к эпохе олигополистической конкуренции»: двумя мировыми войнами; мировым экономическим кризисом (Великой депрессией 1929–1933 годов); вызовом со стороны командных экономик (социалистической и национал-социалистической); кризисом колониальной системы (с. 256–257). В этот период экономики ведущих стран были подвержены милитариза-

ции и этатизации, что вполне соответствовало олигополизации экономической сферы. Существенное обновление институциональной структуры происходит уже в результате мирового кризиса перепроизводства 20–30-х годов. Вторая мировая война закрепляет «институциональную перестройку» (с. 281). Одним из главных ее итогов авторы признают «отсечение» тех национальных моделей экономики, «которые стали на путь усиления власти-собственности и милитаризации, представляя угрозу всему мировому сообществу». А главным уроком — «необходимость перехода к регулируемому рыночному хозяйству» (с. 288). Таким образом, элементы альтернативных укладов опять были осовременены и «вжаты» в новую систему, что подготавливало становление смешанных систем будущего.

Становление постиндустриального общества, по утверждению Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова, сопровождается плюралистическим централизованным регулированием, созданием экономики услуг и знаний, «великим разрывом» социальных связей и формированием информационно-сетевого общества (с. 289–296). В экономическом плане ему соответствует становление «больших корпораций» олигополистического типа: финансово-промышленных групп и транснациональных корпораций. В Мир-системном отношении оно характеризуется плюрализмом моделей экономического развития: «американская», «японская», «скандинавская», «англо-саксонская», «средиземноморская», «догоняющая» и пр., то есть расширением выбора как такового. В тот же период происходит формирование институтов надгосударственного регулирования. Изменяются и критерии результатов социально-экономического развития. Основным таким критерием становится человек: его капитал и его развитие (с. 329).

Третья часть книги имеет название: «Российский путь развития: между Востоком и Западом». Авторы прослеживают путь России от Великой Смуты начала XVII века, когда она прочно стала на рельсы «догоняющего развития», до наших дней. В XVIII–XIX веках происходит «освобождение от докапиталистических институтов»: в форме «раскрепощения» дворянства и крестьянства. Для дворян раскрепощение осуществляется посредством получения разных вольностей и уравнивания в правах с вотчинниками, для крестьян — посредством освобождения от крепостной зависимости от помещика и зависимости от общины. Вытеснение институтов власти-собственности институтом частной собственности в России происходит в виде «революции сверху», что рассматривается как особенность российской модели догоняющего развития (с. 338–339).

Возникновение и развитие российской промышленности трактуется авторами также как медленное ее освобождение от «азиатских институтов», которые восходили к посессионной мануфактуре и одворяниванию первых промышленных династий (с. 348–349). Следует заметить, что подобное «одворянивание» на самом деле имело место и в странах, выступавших в качестве пионеров капиталистической системы хозяйствования. Достаточно упомянуть «новое английское дворянство» — джентри.

В силу тормозящих институциональных факторов России было суждено пройти гораздо более долгий, нежели другим странам, путь становления рыночной системы отношений капитала и труда, формирования системы предпринимательства в промышленности и сельском хозяйстве. К началу XX века, по убеждению авторов монографии, «российские социально-экономические институты во многом достигли (по крайней мере, формально) западных стандартов: дворяне свободны от государства, крестьяне свободны от дворян, промышленность развивают предприниматели и наемные рабочие» (с. 358). Ноу-хау авторов является применение модели дуалистической экономики А. Льюиса для объяснения развития России на рубеже XIX–XX веков (с. 361).

Однако два столетия догоняющей модернизации закончились «катастрофическим срывом, перечеркнувшим десятилетия реформ, направленных на переход от системы

власти-собственности к «нормальной» частной собственности» (с. 363). Речь, конечно, идет об Октябрьской социалистической революции. Обратимость реформ, или «катастрофический срыв» (более резкое выражение в монографии), по мнению авторов, объясняется незавершенной конкуренцией институтов. «Формальный институт земельной общины и неформальный институт традиционного права (трудового права собственности), оставшиеся от «азиатского деспотизма», в конце концов разрушили модернизирующую империю Романовых» (с. 363). И опять при выборе стандарта и последующего пути решающую роль играет внешний фактор: военный и политический.

Анализ развития командной экономики в России позволил авторам утверждать, что «фактически в СССР и ряде других стран было построено общество, которое по природе своей заметно отличается от социалистического идеала и во многих отношениях напоминает азиатский способ производства» (с. 369). «...Российские традиции власти-собственности получили как бы второе рождение» (там же). Базовыми институтами советской экономики стали планирование и монополизация производства — в духе западных тенденций олигополизации, что отчасти способствовало выживанию системы в мировом порядке. Негативными результатами их развития в этой системе стали торможение НТП, дефицит товаров, капитала и труда, бюрократизация всех сфер жизни. Но и в этот период основной тенденции противостояла контртенденция. Истории административно-командной системы СССР известны несколько случаев возрождения институтов частной собственности, которые снова проводились как «революции сверху»: новая экономическая политика, «совнархозная реформа» 1957 года, «косыгинская реформа» 1965 года, «горбачевская перестройка» 1985–1991 годов.

В России периоды либеральных реформ чередуются с усилением государственного регулирования, что отчетливо прослеживается в анализируемой монографии. И объясняется это тем, что Россия периодически пытается ориентироваться на Запад, но сохранившиеся в виде маргинальных явлений институты «азиатского способа производства» снова берут реванш, и она «вязнет» в Востоке. В одном из текстовых отступлений авторы делают специальную оговорку, что теперь разделение на «Запад» и «Восток» следует проводить не столько географически, по территориальному признаку, сколько понимать «по духу». Периодически осуществляемый Россией институциональный выбор между Востоком и Западом («голосуй сердцем» vs «голосуй разумом») приводит на ум известную политическую шутку, которая утверждает, что в России существует своя закономерность смены правителей: на смену «лысым» приходят «волосатые», их опять замещают «лысые», и так повторяется до бесконечности. Конечно, Россию это обогащает, но также и изводит.

Современный период реформирования оказался наиболее длительным, но и внутри него учеными обнаруживается своего рода цикл. Реформы с социалистической идеологией М.С. Горбачева, направленные на формирование «социализма с человеческим лицом», сменились либеральными реформами Б.Н. Ельцина, его курсом на «нормальный капитализм». На смену им, в свою очередь, пришли реформы В.В. Путина с национальной идеологией, курсом на «возрождение России» (с. 406–410). Есть и общие результаты этих этапов. Авторы утверждают, что, несмотря на формальную институционализацию прав и свобод в ходе реформ, многие из них оказались невосстребованными и даже вызвали разочарование (с. 418). «Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества привело к росту произвола властей всех уровней... В этих условиях отклонение от законодательства стало своеобразной нормой поведения, а следование им — исключением. Резко возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Все это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития *неправовой* свободы... Выжи-

вание в неправовом социальном пространстве стало возможным только путем систематического нарушения общественных норм» (с. 418). Другой проблемой стала своеобразная адаптация населения к рынку в условиях маргинализации общества. То же самое касается и адаптации фирмы, которая на рубеже веков характеризуется авторами как «экономика физических лиц, патернализма, бартера и рэкета» (с. 321).

В пореформенной экономике России можно обнаружить своего рода цикл и в развитии институтов власти-собственности. На первом этапе, в 1988–1992 годах, имеет место номенклатурная приватизация. «...Бюрократия... использует собственность ослабевшего государства в целях личного обогащения, получая льготные государственные кредиты, лицензии на даровое использование природных ресурсов, создавая свои кооперативы при госпредприятиях, в которые переводится прибыль, отмываются деньги» (с. 428), что приводит к возникновению «частно-бюрократической собственности». На втором этапе, в 1992–1996 годах, осуществляется попытка создания частной собственности. Проникновение институтов власти-собственности реализуется в виде формирования новой олигархии — деятелей крупного бизнеса, которых «можно считать классическим примером «бюрократической буржуазии», чьи позиции в бизнесе производны от их участия во власти» (с. 432). Третий этап, 1996–2000 годы, характеризуется дальнейшей институционализацией власти-собственности. К концу этого этапа усиливаются недовольство населения приватизацией и борьба между группировками бизнеса за его дальнейший раздел, что приводит к изменению курса, его переориентации на усиление государственного регулирования и деприватизацию (с. 435–436).

Третью главу логично завершает анализ нового курса российского государства на институциональное и инновационное развитие. Первое осуществляется через принятие ряда новых законов и создание институтов развития, второе — через утверждение «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», более известной как «Программа-2020». Препятствием для ее успешной реализации выступает углубленная сырьевая ориентация России, что делает инерционный сценарий развития мощной альтернативой инновационному сценарию, некоей колеи, по которой уже много лет мчитесь российская экономика. Модернизация России видится авторам программы в выборе современных стандартов западной модели: в «ускоренном развитии человеческого потенциала; создании высоко конкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; структурной диверсификации экономики на основе инновационного технологического развития; закреплении и расширении глобальных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов); повышении эффективности участия страны в мировом разделении труда и переходе к новой модели пространственного развития российской экономики» (с. 464). Используя концепцию Path Dependence исторического развития России и вероятно предполагая, что Россия находится в бифуркационной точке (а значит, у нее есть выбор и есть шанс), авторы монографии в то же время выявляют серьезные институциональные препятствия достижению поставленных сверху задач (с. 474–475).

Заключение монографии делает заглавным ключевой вопрос всей книги: «Когда и где сойдутся пути России и Европы?». И, конечно, каков будет исход этого схождения? Пойдет ли Россия по новой колеи или же зависимость от ранее выбранного неэффективного стандарта (модели «власти-собственности») сохранится еще на долгие годы? Многовековая история утверждает, что «Россия — это Европа и не-Европа в то же время...». Значит, у нее есть шанс. Но какой? Снова выбрать чужую колею, теперь уже не азиатскую, а европейскую? В заключение авторы еще раз проходят через вехи истории

ческого развития, анализируя сближение и удаление России от Европы. «Московская модель», выбранная после татаро-монгольского нашествия (великой победы над Азией с использованием ее же правильных для той ситуации институтов), оказалась начальным пунктом российской истории, когда сработал «эффект блокировки» для неэффективного стандарта (с. 481). С тех пор модель «власти–собственности» стала развивать адекватные себе институты, в том числе идеологические. И теперь мы даже родную историю, по утверждению авторов, изучаем «с «московской» точки зрения» (с. 480–481).

В то же время, рассуждая о судьбах Европы, авторы приходят к заключению, что и они неопределенны: в силу существования двух проблем мирового характера — истощения индустриальных источников энергии и демографического дисбаланса между странами Запада и странами Востока. К какому исходу может привести «депопуляция Европы на фоне численного роста бедных стран Африки, Азии и Латинской Америки», объясняется в монографии по аналогии с Древней Римской империей, не выдержавшей натиска варваров. «Весь вопрос в том, сможет ли уменьшающаяся горстка европейцев передать свои основные ценности (прежде всего, рационализм, индивидуализм и демократию) огромной массе мусульман, индуистов и конфуцианцев. История поздней Римской империи убедительно демонстрирует, как варвары могут опрокинуть старую цивилизацию путем, главным образом, простого численного превосходства. И тогда постиндустриальное общество может приобрести очень неожиданные оттенки» (с. 483).

Книга заканчивается позитивно. Называя себя «умеренными оптимистами», авторы пишут о том, что у человечества есть хороший шанс обеспечить мирное решение мировых проблем путем замены монополизированных институтов лидерства «политико-цивилизационными» институтами (с. 484). Для России он может быть реализован через упорядочивание государственных функций и «поощрение регионов», замену бюрократии меритократией, всестороннее развитие человека и уважения к нему.

Монографию завершает прекрасный эпилог, в котором представлено замечательное стихотворение русского поэта Н.А. Добролюбова о российской железной дороге.

В книге Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова дан глубокий историко-логический анализ эволюции и революции социальных, правовых и организационных институтов России и Европы. В книге много малоизвестных фактов, авторских догадок и рассуждений. В ней представлены обобщение, применение и творческое развитие институционального направления экономической мысли. Но методологическим ядром данного исследования остается концепция *Path Dependence*. Это тоже своего рода колея, по которой «скользит» представленное исследование. Однако в данном случае можно говорить об эффективном методологическом выборе. Книга написана профессиональным языком, в то же время образно и занимательно.

Монография российских ученых может служить важным подспорьем в изучении истории экономики, институциональной экономики, национальной экономики, экономической теории, разных междисциплинарных спецкурсов. Она рекомендуется научному сообществу, полезна представителям власти и бизнеса. Книга Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова адресуется всем, кому интересна и небезразлична судьба России.

P.S. Возможно, при написании данной рецензии, пытаясь передать и интерпретировать содержание монографии д.э.н. Р.М. Нуреева и д.с.н. Ю.В. Латова «Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития)», автор что-то добавил от себя. Надеемся, читатель простит ему эту небольшую вольность. Книга действительно наталкивает на размышления (о судьбах России, и не только), и каждый читающий ее найдет в ней собственное понимание и толкование.

«EDITORIAL»

Nureev R.M. Introduction to institutional regionalistics	4
---	---

«INSTITUTIONAL REGIONALISTICS»

Nureev R.M. Russia after crisis - gauge effect.	7
---	---

Gareev T.R. Regional institutionalism: terra incognita or terra ficta?	27
---	----

Litvinceva G.P., Stukalenko I.A. Effectiveness of social institutions in the sphere of governmental policy of Russian's population income with a regional factor	38
---	----

Pizhev I.S. Institutionally-systematic approach to territorial planning	55
--	----

Valieva O.V. Influence of macro- and microlevel institutions on development of regional innovative systems	67
---	----

Suleymenova G.K. Socio-entrepreneurial corporations: regional institutions of development in Republic Kazakhstan	72
---	----

«INSTITUTIONAL CONSTRAINTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT»

Dementiev V.V., Vishnevskiy V.P. Why Ukraine is not an innovative state: institutional approach.	81
--	----

Skorobogatov A.S. Russian "special way" in stimulating creative activity	96
---	----

Sisoev S.A. Institutional peculiarities of investment in human capital in Republic Belarus	109
---	-----

«INSTITUTIONAL ANALYSIS OF MARKETS»

Barsukova S.Y. «Economic patriotism» at food markets: import-substitution and realization of export potential (taking the example of meat, juice and grain markets)	118
--	-----

Ermishina A.V., Klimenko L.V. Availability of housing and municipal services in Russia: myths and reality.	135
--	-----

«REVIEWS»

Malkina M.Y. Gauge effect in historical development	148
--	-----

ПОДПИСКА-2010

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2010 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2010»,
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-2010

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2010 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2010»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

по индексу **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 INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 2, № 2. 2010

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: Л. Потысьева

Сдано в набор 7.05.2010.

Подписано в печать 25.05.2010.

Тираж: 500 экз. Заказ № 12