

ISSN 2076-6297

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 2

Номер 4

2010

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации 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),

Лемещенко П.С. (БГУ)

Мау В.А. (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ),

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.**

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (University of Paris 1, France),

Гриценко А.А. (Институт экономики и прогнозирования НАН, Украина)

Кохен С. (Erasmus School of Economics, Holland),

Кэрл Леонард (University of Oxford, UK)

Маевский В.И. (ИЭ РАН), **Мизобата С.** (Kyoto University, Japan),

Цвайнерт Й. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.

Наш сайт: www.humper.ru.

Тел.: +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Нуреев Р. М. Рональду Коузу — 100 лет! 4

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Воробьев А.В., Воронов В.В., Островска И.В. Нереализованные
жизненные сценарии в оценках образования жителями Латвии. 6

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Лебедева Н.Н. Инновационная активность предприятий как условие
их конкурентоспособности 15

Авдашева С.Б. Влияние антимонопольных норм на границы фирмы:
опыт российского антимонопольного законодательства 22

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Саблин К.С. Государство развития в разных институциональных
условиях 30

Ефимова Л.А. Структура транзакционных издержек в налоговой
системе России 40

Меркулова Т.В., Кононова Е.Ю. Развитие электронного правительства
в Украине на фоне мировых тенденций. 47

*ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В СВЕТЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ*

Лемещенко П.С. Экономический кризис как институциональная
форма и ступень отрицания капитала 59

Кавицкая И.Л. Анализ воздействия монетарного шока на экономику:
история вопроса и некоторые новые идеи. 76

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Барсукова С.Ю. Патриотизм или прагматизм? Стратегии участников
продовольственных рынков в России. 84

Фролов Д.П., Инютина О.В. Проблемы теоретического анализа
экономических институтов (на примере таможи). 106

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Радченко В.А. Эффективная идентификация и экономическое развитие:
предпосылки парадигмы идентифиологии 120

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Розмаинский И.В. Институционализм (глава из учебника «История
экономического анализа»). 130

Рональду Коузу — 100 лет!



Рональд Коуз
(р. 1910)

29 декабря 2010 года Рональду Гарри Коузу (Ronald Harry Coase) исполняется 100 лет. Это поистине яркая и удивительная жизнь.

Рональд Коуз это пример ученого, идеи и исследования которого выходят за рамки одной дисциплины. Работы Коуза оказали неоценимое влияние не только на экономистов, но и на представителей других социальных наук, прежде всего политологов, социологов и правоведов. Более того, вся деятельность Коуза как ученого способствует широкой интеграции исследований в рамках социальных наук, что направленно на создание более реалистичной научной картины современного общества.

Его первые успехи связаны с работой в Лондонской Школе Экономики (1935–1951). Именно в этот период выходит его знаменитая статья «Природа фирмы» (1937), в которой показана роль транзакционных издержек. Фирма рассматривается как сеть контрактов, как способ уменьше-

ния транзакций. Разнообразие контрактов определяет разнообразие фирм. Их размеры возрастают с улучшением технологии управления.

После переезда в 1951 г. в США Р. Коуз работает профессором в университетах Буффало (1951–1958), Вирджинии (1958–1964), Чикаго (с 1958).

В 1950-х гг. он выпускает ряд статей по анализу естественных монополий: в 1950 г. выходит его статья «Британское радиовещание: изучение монополии», в 1955 г. — «Почтовая монополия в Великобритании: исторический обзор», в 1959 г. — «Федеральная комиссия по средствам сообщения», в 1961 г. — «Британская почтовая служба и курьерские компании». В центре внимания Коуза была идея о том, что государственные монополии навязывают обществу собственные стандарты и покушаются на свободу прессы. Это особенно было видно на примере британского радиовещания, где частотный диапазон не подвержен действию ценового механизма. Центральной для Коуза была проблема внешних эффектов и создания эффективной системы прав собственности. Однако критика государственных монополий не прошла бесследно: под ее влиянием начинается критика громоздкого механизма регулирования естественных монополий.

Эти работы подготовили его знаменитую статью «Проблема социальных издержек» (1960), в которой он выступает с критикой подхода А.С. Пигу о регулировании внешних эффектов. Трудности заключаются в четком определении прав собственности. Трансформация внешних эффектов во внутренние (*internalization of an externality*) может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (и соответственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). Чтобы приблизить предельные частные издержки к предельным социальным издержкам, А.С. Пигу предлагал вводить корректирующие налоги, а для того чтобы приблизить предельные частные выгоды к предельным социальным выгодам — выдавать корректирующие субсидии.

Р. Коуз подчеркивает симметричную природу внешних эффектов. Он считает, что проблема может быть решена без вмешательства государства. При нулевых транзакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективное размещение ресурсов. Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Поведенческие следствия высокой степени исключи-

тельности, присущей частной собственности, могут быть сведены к двум основным положениям:

- 1) именно на собственника падают все «плюсы» и «минусы» его деятельности;
- 2) исключительность права отчуждения означает, что благо будет передано тому экономическому агенту, который предложит за него наивысшую цену (эффективное распределение ресурсов в экономике).

Государство, по мнению Коуза, вмешивается там, где недостаточно специфицированы права собственности или произошло их размывание. Специфицировать — значит точно определить субъект и объект собственности и способ надления ею. Неполнота спецификации равносильна размыванию прав собственности. Размывание прав собственности может происходить потому, что права собственности неточно установлены и плохо защищены или подпадают под разного рода ограничения (главным образом со стороны государства).

В 1991 г. Рональду Коузу была присуждена Нобелевская премия по экономике за открытие и прояснение трансакционных издержек и прав собственности для институциональной структуры и функционирования микроэкономики.

Р. Коуз был одним из основателей и первым президентом (1996–1997) Международного общества новой институциональной экономики. В настоящее время он является научным руководителем Института Рональда Коуза (www.coase.org). Данный институт вносит неоценимый вклад в дело популяризации и продвижения теорий и исследовательских подходов новой институциональной экономики.

Благодаря Р. Коузу экономисты стали чаще обращать внимание на «маяки в экономической теории», что дает надежду на создание и эволюцию более реалистичных теорий, позволяющих понять, как функционируют сложные социальные системы, в которых институты имеют значение.

Мы поздравляем юбиляра с этой прекрасной датой и желаем ему новых творческих успехов.

Р.М. НУРЕЕВ

НЕРЕАЛИЗОВАННЫЕ ЖИЗНЕННЫЕ СЦЕНАРИИ В ОЦЕНКАХ ОБРАЗОВАНИЯ ЖИТЕЛЯМИ ЛАТВИИ¹

ВОРОБЬЕВ АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ,

*доктор педагогических наук, доктор психологических наук,
профессор кафедры социальной психологии,
факультет социальных наук,
Даугавпилсский Университет (Латвия)
e-mail: spk@du.lv*

ВОРОНОВ ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ,

*доктор социологических наук,
ведущий исследователь Института социальных исследований,
факультет социальных наук,
Даугавпилсский Университет (Латвия)
e-mail: viktor.voronov@du.lv*

ОСТРОВСКА ИНТА ВИЛЬГЕЛЬМОВНА,

*мг.пед., мг.экон.,
факультет социальных наук,
Институт социальных исследований,
Даугавпилсский Университет (Латвия)
e-mail: intinsho@inbox.lv*

Организация эффективной системы образования — важная задача каждого современного государства, нацеленного на инновации, конкурентоспособность. Сама образовательная система представляет собой динамичное социальное явление и поэтому требует постоянного реформирования по мере социально-экономического, научно-технического и культурного развития общества. Развитие Латвии в составе Европейского Союза ставит перед ней необходимость плодотворного изучения содержания, структуры, форм и факторов, влияющих на эффективность образовательной системы, на постоянное реформирование образовательных концепций и программ в соответствии с требованиями Болонской конвенции.

Цель данного исследования — определить особенности жизненных сценариев в оценках образования жителями Латвии.

Основная задача исследования — рассмотреть эффективность образовательной системы государства на основе широкого спектра факторов, включающих в себя как объективные (состояние и наличие инфраструктуры, бюджет, подготовка и переподготовка специалистов и т.д.), так и субъективные (социально-психологические) оценки и представления об образовательной системе (удовлетворенность собственным уровнем образования, своей специальностью и отношение к ней).

Ключевые слова: *жизненный сценарий; реальный и идеальный график жизни; удовлетворенность специализацией и уровнем образования; система образования; качество образования.*

¹ Исследование было осуществлено в рамках проекта „Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai». Vienošanās Nr. 2009/0140/IDP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015.

Organization of an effective education system is an important task of every modern state, aimed at innovation, competitiveness. Education system itself is a dynamic social phenomenon. That is why it requires constant reform of social-economic, scientific, technological and cultural development of the society. Development of Latvia in the European Union confronts its need for a productive study of the content, structure, forms and factors affecting the educational system efficiency for permanent reform of the educational concepts and programs in accordance with the requirements of the Bologna Convention.

The purpose of this investigation is to determine the features of life scripts in the evaluation of education by the residents of Latvia.

The main task of the research is to assess the effectiveness of the education system of the state through set of factors which include both objective (the status and availability of infrastructure, budget, training and retraining, etc.) and subjective (psychosocial) assessment and conception about the education system (satisfaction with their own level of education, its specialty, and the attitude to it).

Keywords: *life script, the real and the ideal schedule of life, satisfaction with the specialization and level of education, the education system, quality of education.*

Коды классификатора JEL: H52, I21.

В качестве теоретической базы исследования выступают положения и принципы, выдвинутые в конструктивистско-феноменологическом, субъективно-феноменологическом и конструктивистско-когнитивном подходах.

При изучении процесса когнитивного развития в период ранней взрослости (20–40 лет) отдельные авторы (*Riegel 1975*) указывали на ведущую в нем роль диалектического мышления. Диалектическое мышление, в соответствии с этим мнением, обеспечивает интеграцию «идеального» и «реального» в ментальных схемах личности. Одной из значимых форм в ментальной сфере личности являются «возрастные часы», представляющие собой субъективные, ментальные представления об «индивидуальном графике» жизни личности. Ключевыми событиями в графике жизни личности являются получение образования (уровень и специализация), вступление в брак, рождение детей, достижение социального статуса и другое. Случаи несовпадения (как правило, неполная реализация в реальной жизни ментальных представлений) приводят к когнитивно-смысловому диссонансу, и этот процесс может выступать в качестве мотивации личности. Условно это можно назвать «эффектом нереализованного графика жизни».

Опираясь на основные положения конструктивистско-феноменологического подхода (*Rogers 1959*), можно утверждать, что существует некая «область опыта», уникальная для каждой личности и содержащая все, что происходит «за внешней оболочкой организма» и что потенциально можно осознавать. В этом случае формируются два содержательных и динамичных слоя Я-концепции: *Я-реальное* и *Я-идеальное*. *Я-реальное* находится внутри «поля опыта» и содержит в себе понимание человеком самого себя, основанное на жизненном опыте прошлого, событиях настоящего и прогнозировании будущего. *Я-идеальное*, как часть Я-концепции, содержательно определяет для личности то, чем она хотела бы обладать больше всего, то есть тот ментальный образ, которому она хотела бы соответствовать. Если у личности Я-реальное и Я-идеальное отличаются, то она чувствует психологический дискомфорт, неудовлетворенность, что может, с одной стороны, стать препятствием на пути к развитию данной личности или, с другой стороны, стать потенциальной, латентной мотивацией к ее развитию. Особенно наглядно это положение доказано в векторно-топологической психологии К. Левина. В ней ученый показал наличие целостного, холистического

подхода к анализу поведения личности, определяемого ее квазипотребностями, психологической валентностью, жизненным пространством, временной перспективой и уровнем притязания.

Жизненное пространство и связанный с ним сценарий жизни выступает ключевым пунктом в теории К. Левина (*Левин 2001*). Жизненное пространство включает в себя все множество реальных и виртуальных, актуальных, прошлых и будущих событий, которые находятся в психологическом пространстве у личности в данный момент. Содержанием жизненного пространства выступают ожидания, события, цели, образы, преграды и т.д. При этом жизненное пространство состоит из разных секторов и регионов. Поэтому жизненное пространство определяется разнообразными событиями и фактами, находящими свое отражение в текущем жизненном сценарии личности. В свою очередь события в содержании жизненного пространства личности подчиняются временному порядку. В жизненном пространстве все события размещаются в хронологическом порядке — прошлое, настоящее, будущее. Но, несмотря на то что все события в жизненном пространстве имеют хронологическую разновременность, субъективно личностью они переживаются как одновременные и в равной степени определяющие поведение личности.

Это теоретическое положение К. Левина позволяет целенаправленно определить экспериментальную методологию нашего исследования — целенаправленным опросом респондентов оценить особенности образования в содержании их жизненного сценария. Причем в случаях расхождения субъективного содержания жизненного сценария с его реализацией в реальной жизни личности образование обеспечивает ей мотивацию потенциального поведения. Многие современные исследования по данной тематике в Латвии направлены на изучение форм, содержания, принципов формирования системы образования на основе внешних факторов, влияющих на мотивацию обучающихся в получении образования (*Golubeva 2007; Koķe and Muraškovska 2007; Pipere 2007; Salīte et al 2007*).

Данная методология позволяет выдвинуть предположение о значимом личностном факторе, который определяет особенности соответствия графика жизни и реальной реализации графика жизни, в том числе и в области образования. Поэтому эмпирическая часть исследования нацелена на поиск ответов на следующие вопросы:

- Существует ли зависимость между реальным и идеальным графиком жизни респондентов?
- Какова степень удовлетворенности уровнем образования респондентов?
- Каков уровень удовлетворенности респондентов специализацией в образовании?
- Как респонденты оценивают качество образования в Латвии?
- Где респонденты хотели бы продолжить свое образование?

Эмпирической базой исследования стало социологическое обследование населения Латвии в июне 2008 г., проведенное Институтом социальных исследований Даугавпилсского университета. В опросе по квотной выборке участвовали 1380 респондентов в возрасте 18–40 лет из всех регионов Латвии. Для получения экспериментальных результатов и проверки выдвинутых предположений был разработан опросник, состоящий из восьми тематических блоков, позволяющих изучать ментальные репрезентации респондентов по отношению к проблемам образования в Латвии. Содержание опросника позволяло респондентам оценивать как собственные реальные достижения в уровне и направленности образования, так и субъективно желаемые достижения. Полученные данные были обработаны с помощью программ SPSS (15 версия) и Excel.

Были проведены анализ данных и интерпретация полученных результатов, сделаны обобщающие выводы. Полученные результаты позволяют утверждать, что преобладающее большинство респондентов от 18 до 40 лет в своем внутреннем временном графике жизни для получения среднего специального и высшего образования отводят период 18–25 лет (82,9% от общего числа). В свою очередь 15,4% от общего числа респондентов наиболее благоприятный возрастной период для получения образования «видят» в диапазоне 26–35 лет. Достаточно незначительный процент респондентов (1,7%) наиболее благоприятным для получения образования считают 36–40-летний период своей жизни. Общая тенденция оценок в данном аспекте анализа показала ожидаемые результаты.

Более тщательному анализу были подвергнуты результаты, показывающие значительные расхождения в реализации графика жизни респондентов с их идеальным представлением о его реализации. Эффект «нереализованного жизненного сценария» в образовании проявился у 244 респондентов, что составляет 18,1% от общего их числа. При этом 6% респондентов в возрасте 18–25 лет в идеале хотели бы получить образование в период с 26 до 40 лет. 9,4% респондентов в возрасте 26–35 лет в идеале хотели бы получить высшее и средне-специальное образование в период с 18 до 25 лет и с 36 до 40 лет. 2,6% респондентов в возрасте от 36 до 40 лет в идеале хотели бы получить образование в возрасте 18–35 лет.

Результаты исследования способствовали проверке гипотезы о существовании зависимости между реальной временной реализацией получаемого респондентами образования с их идеальным представлением о наиболее эффективных жизненных этапах его получения. χ^2 Пирсона ($\chi^2 = 334,5$; $p > 0,03$) показал статистически значимые различия в данном сравнении. Это позволяет утверждать существование эффекта «нереализованного жизненного сценария» в получении высшего и среднего специального образования у жителей Латвии. Данный эффект выступает феноменом скрытой мотивации в образовательном поведении жителей Латвии и должен быть учтен при практической организации или реорганизации образовательной системы государства.

Важными критериями внутреннего временного графика жизни, влияющими на процесс получения образования, являются представления о времени создания семьи, рождения детей, наступления социальной зрелости. Проанализируем результаты исследования в этом аспекте. Они показали, что наиболее предпочтительным, в идеале, периодом времени вступления в брак является возраст от 26 до 35 лет. На это указали 61,2% респондентов. 33,3% респондентов идеальным возрастом вступления в брак указали 18–25 лет. При сравнении у респондентов оценок реальных возрастных периодов их вступления в брак с их идеальными представлениями также выявился эффект «нереализованного жизненного сценария». Результаты сравнения рассмотренных возрастных периодов при помощи χ^2 Пирсона ($\chi^2 = 501,6$; $p > 0,01$) выявил статистически значимые различия.

Рождение детей также связано с возможностями и особенностями высшего и средне-специального образования. Результаты реальных и ментальных оценок респондентов о наиболее благоприятных периодах времени для рождения детей отражают следующие закономерности. Как показывают результаты обследования, наиболее предпочтительным для рождения детей в ментальных представлениях респондентов является 26–35-летний период. 61% респондентов отмечают этот возрастной период — как наиболее благоприятный. В основном разногласия между ментальными представлениями и жизненными реалиями наблюдаются в 18–25-летнем возрастном периоде. 49% от числа респондентов этого возраста хотели бы иметь детей в 26–35-летнем возрасте. При этом у 51% респондентов дети реально появились в 18–25-летнем возрасте. Наиболее

согласованный между ожиданиями и реальностью — возрастной период от 26 до 35 лет. В этом периоде у 69,3% респондентов ментальные представления и реальность рождения детей совпадают. Сравнительный анализ различий между ментальными представлениями о наиболее предпочтительном возрастном периоде для рождения детей и реальным временем их рождения, проведенный по всей выборке респондентов, на основе χ^2 Пирсона ($\chi^2 = 403$, $p > 0,01$) показал статистически значимые различия. В этом случае также проявляется эффект «нереализованного жизненного сценария» респондентов.

Важным опосредующим фактором, влияющим на уровень и качество получаемого образования, является социальный статус человека. Социальная зрелость включает в себя материальную независимость, наличие жилья, работы и т.д. Анализ результатов выявил ряд тенденций.

Во-первых, наиболее предпочтительный возрастной период для обретения социального статуса, по ментальным оценкам всех респондентов, это 18–25 лет. Около половины респондентов (47,6%) отметили предпочтительность этого возрастного периода. 44,9% всех респондентов указали как более предпочтительный возрастной период от 26 до 35 лет.

Во-вторых, реальный социальный статус более половины респондентов (51,8%) получили в 18–25 летний период. 39,4% респондентов реальный социальный статус получили в период от 26 до 35 лет.

В-третьих, у 69,7% респондентов 18–25-летнего возрастного периода ментальные представления о социальном статусе и его реальные оценки совпадают. У 65,2% респондентов 25–35-летнего возрастного периода, а также у 39% респондентов 36–40-летнего возраста данные представления и оценки также совпадают.

В-четвертых, сравнительный анализ различий реальных и ментальных оценок на проблему социальной зрелости респондентов на основе χ^2 Пирсона ($\chi^2 = 405$, $p > 0,01$) показал статистически значимые различия в этих оценках. Таким образом, в этих оценках, которые являются маркерами как внутреннего временного графика жизни, так и реальной действительности, также проявляется эффект «неполно реализованного жизненного сценария» респондентов.

Полученные результаты ставят исследователей перед необходимостью общего сравнительного анализа взаимосвязи внутреннего временного графика жизни и реальной действительности в реализации важнейших жизненных ситуаций (в том числе и получение образования) респондентов. Для наглядности полученные результаты представим графически (см. рис. 1).



Рис. 1. Сравнительный анализ реализации реального и ментального сценария респондентов

Значимым обстоятельством здесь выступает то, что у преобладающего числа респондентов (72,8%) реальное получение образования происходит в 18–25-летний период времени и одновременно 82,5% респондентов отмечают этот возрастной период как наиболее желаемый для получения образования.

Важным латентным потенциалом, необходимым для организации или реорганизации образовательной системы, является показатель удовлетворенности населением страны уровнем и качеством имеющегося образования. В экспериментальной выборке представлены респонденты, уже имеющие все уровни образования, и их распределение по уровням соответствует нормальному распределению (см. табл. 1).

Таблица 1

Распределение респондентов по реально реализованным уровням образования (N=1380)

Основное образование (9 классов)	Среднее образование (12 классов)	Среднее специальное образование	Высшее образование	Степень бакалавра	Степень магистра
3 % (43)	20,8% (287)	29,7% (410)	28,4% (392)	13,6% (187)	4,5% (61)

Представленные на рисунке 2 результаты удовлетворенности респондентов своим уровнем образования позволяют утверждать, что такая удовлетворенность имеет тенденцию к росту в зависимости от уровня образования в целом. Причем количество респондентов, имеющих уровень образования в диапазоне от «основной школы» и до «бакалаврской степени», в разной степени (от 2,5% до 27,7%) не удовлетворены своим уровнем образования. Только 72,2% респондентов, имеющих магистерскую степень, в целом удовлетворены своим уровнем образования.

Сравнительный анализ оценок реального и желаемого уровня по всей выборке респондентов с использованием χ^2 Пирсона ($\chi^2=526,435$, $p>0,01$) показал статистически значимые различия.

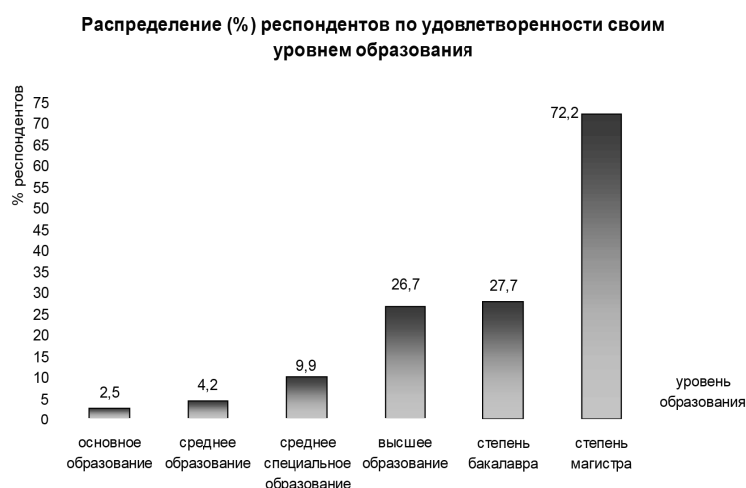


Рис. 2. Распределение респондентов по удовлетворенности своим уровнем образования

Значимой составляющей в содержании удовлетворенности личности своим образованием (и латентным субъективным мотивом в получении или изменении образования) является удовлетворенность своей специализацией в профессиональном образовании. Это положение определило направленность анализа на рассмо-

трение реальной специализации в профессиональном образовании респондентов и их желаемой специализации, которую можно было бы получить в идеальных условиях. В опросе респонденты отмечали свою реальную специализацию в профессиональном образовании и, в случае неудовлетворенности, отмечали желаемую специализацию. В наибольшей степени неудовлетворенность своей специализацией в профессиональном образовании проявилась у респондентов, имеющих политологическое (100%), сельскохозяйственное (92,7%), искусствоведческое образование (85,2%) и рабочие профессии низкой и средней квалификации (80,6%). В целом количество респондентов, не удовлетворенных своей профессиональной специализацией, на основе χ^2 Пирсона ($\chi^2=512$, $p>0,001$) статистически значительно отличается от количества респондентов удовлетворенных ею.

Важнейшим мотивирующим фактором в получении образования жителями Латвии выступает их субъективная оценка качества образования на всех уровнях. В этой связи представим анализ образовательной системы Латвии, где субъективные оценки респондентами качества образования даны для каждого отдельного уровня образования (см. рис. 3).



Рис. 3. Общее распределение оценок респондентов

Всю образовательную систему Латвии респонденты оценивают как достаточно хорошую по качеству, что дает возможность высказать предположение о наличии положительной мотивации в получении образования в Латвии. Негативно оценивает образовательную систему страны в целом лишь небольшое количество респондентов (от 2,5% до 6%). При этом настораживает наличие достаточно значимого количества респондентов (от 25% до 30%), которые не имеют сформированных субъективных оценок об уровне качества образовательной системы Латвии.

Для проверки высказанного выше предположения о наличии положительной мотивации у респондентов в получении образования в Латвии респондентам был задан вопрос о том, где они получили образование (в Латвии, в Евросоюзе, в России или в других странах) и где бы в идеальном случае хотели бы получить или продолжить свое образование. Результаты показывают, что преобладающее количество респондентов (96,2%) получили образование разного уровня в Латвии. Научно интересным фактом стал ответ на вопрос, где бы респонденты хотели бы (в идеале) продолжить свое образование. Результаты исследования показали следующие тенденции (см. табл. 2).

Таблица 2

Распределение ответов респондентов при выборе стран, где они хотели бы продолжить образование (в % от числа ответивших, N=1246)

Страна	Латвия	Другие страны Евро-союза	Россия	Другие страны
%	40,3% (503)	32,9% (410)	14,1% (176)	12,7% (157)

Как и предполагалось выше, более 40% респондентов положительно мотивированы на продолжение своего образования в Латвии. С другой стороны, настораживает и заставляет задуматься тот факт, что около 60% респондентов в идеальном случае хотели бы продолжить получение среднего специального и высшего образования за пределами Латвии.

На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Несмотря на то что в реализации жизненного сценария проявился эффект «нереализованного графика жизни», преобладающее число респондентов (82,5 %) реально получают специальное и высшее образование в период от 18 до 25 лет и отмечают этот возрастной период как наиболее желаемый для получения образования. Этот факт позволяет утверждать, что у преобладающего числа жителей Латвии существует латентная мотивация получения среднего специального и высшего образования в 18–25-летний период жизни.
2. Результаты исследования показывают, что у достаточно большого количества респондентов (95,5%) значимо проявляется эффект «нереализованного уровня образования». Причем количество респондентов, имеющих образование от основного до бакалаврской степени, в разной мере (от 2,5% до 27,7%) не удовлетворены своим уровнем образования. 72,2% респондентов с магистерской степенью удовлетворены уровнем своего образования, и лишь 27,8% из них потенциально желали бы повысить свой уровень, получив докторскую степень.
3. В исследовании открылся факт наличия устойчивого эффекта «нереализованной специализации в профессиональном образовании». Выявлено достаточно большое количество респондентов (57%), не удовлетворенных своей специализацией и желающих ее изменить. В наибольшей степени не удовлетворены респонденты с сельскохозяйственным (92,7%), искусствоведческим (85,2%) образованием и с массовыми рабочими профессиями низкой и средней квалификации (80,6%).
4. Наличие эффекта «нереализованного уровня образования» и эффекта «нереализованной специализации в профессиональном образовании» у преобладающего числа респондентов позволяет видеть у них устойчивую, латентную мотивацию к непрерывному образованию и потребности в переподготовке. При этом настораживающим фактом для образовательной системы Латвии, игнорирующей мультилингвальный подход, является тенденция жителей «к перемене мест», когда более половины респондентов желают продолжить свое образование за пределами Латвии (почти 15% — в России).

ЛИТЕРАТУРА

Левин К. (2001). Динамическая психология. М.: Смысл.

Golubeva, M. (2007). Izglītība Latvijā 21. gs. sākumā: izaicinājumi, jaunās paradigmas un perspektīvas. Grām.: *Izglītība zināšanu sabiedrības attīstībai Latvijā. Rakstu krājums*. Rīga. 17–32. lpp.

Koķe, T. and Muraškovska, I. (2007). Latvija ceļā uz zināšanu sabiedrību: izpratne un izaicinājumi. Grām.: *Izglītība zināšanu sabiedrības attīstībai Latvijā. Rakstu krājums*. Rīga. 121–142. lpp.

Pipere, A. (2007). Becoming a researcher: Inerplay of identity and sustainability. In: *Education and Sustainable Development: First Steps Toward Chage*. Vol. 2. Daugavpils: DU Akadēmiskais apgāds «Saule». 241–263.

Riegel, K.F. (1975). Adult life crises: A dialectical interpretation of development. New York: Academic Press.

Rogers, C.R. (1959). A theory of therapy, personality and interpersonal relationships, as developed in the client-centred framework. In: *Koch S. Psychology the study of a science*. New York: Mc Graw-Hill.

Salīte, I. et al (2007). Toward the sustainability in teacher education: Promise of action research. In: *Education and Sustainable Development: First Steps Toward Chage*. Vol. 1. Daugavpils: Saule. 263–292.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК УСЛОВИЕ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

ЛЕБЕДЕВА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической теории и экономической политики
Волгоградского государственного университета,
e-mail: lebvolgograd@rambler.ru

Значительная пространственная протяженность российских территорий является причиной региональных различий в степени инновационной активности предприятий. Анализ такой активности более чем 600 предприятий в южном регионе России с 2000 по 2008 гг. позволил выявить ряд условий, тенденций и факторов, препятствующих проявлению инновационной активности хозяйственными субъектами. Автор предлагает институциональную модель активизации инновационного поведения предприятий, включающую взаимодействие институтов развития, механизм конкуренции и инструментарий тематических сетей, используемых в Европейском сообществе.

Ключевые слова: инновационная активность; институциональная модель; тематические сети; инновационное поведение предприятий.

The significant territorial extent of Russia is the cause of regional distinctions in the innovative activity degree of the enterprises. The analysis of activity more than 600 enterprises in southern region of Russia since 2000 to 2008 has allowed to reveal a number of conditions, tendencies and the factors, which prohibit the innovative activity of economic subjects. The author proves institutional model of the innovative activity including interaction of development institutes, competition mechanism and tools of thematic nets, used in the European community.

Keywords: innovative activity; institutional model; thematic nets; innovative behaviour of enterprises.

Коды классификатора JEL: D01, O17, R11.

ВВЕДЕНИЕ

Одной из проблем формирования и развития конкурентоспособности российских предприятий является низкий уровень их инновационной активности. А если учесть тот факт, что конкурентоспособность является наиболее важным показателем, показывающим место предприятия в бизнес-среде, то становится неоспоримым тот факт, что этот показатель является важным индикатором состояния здоровья предприятия. Несомненно, мы не можем напрямую управлять конкурентоспособностью предприятия, в то же время мы можем влиять на нее, стимулируя инновационную активность предприятий.

Современная Россия, пройдя период трансформации, вступила в рыночную экономику структурно разбалансированной, что сказалось на ее позициях на мировом рынке

и углублении противоречий, тормозящих ее развитие, на внутреннем рынке. Каков уровень конкурентоспособности предприятий в современной России? Федеральный антимонопольный комитет утверждает, что 20% предприятий работают в условиях низкого уровня конкуренции (т.е. предприятия довольны получаемыми результатами и не испытывают давления рыночного спроса) и 20% — в условиях высокой конкуренции (что заставляет их постоянно искать новые методы, подходы, технологии, рынки сбыта и прочие признаки инновационного поведения, описанные еще Й. Шумпетером). Однако этот конкурентоспособный сегмент имеет тенденцию к сужению из-за того, что растет уровень монополизации в России. Так, если в 2003 г. 10% ВВП создавали 52 компании, то уже в 2006 г. только 11 компаний. Более того, Федеральный антимонопольный комитет уверен, что реальный уровень монополизации экономики намного выше, потому что в последние годы усилилась тенденция картелизации крупных рыночных игроков.

Кто же (в худшем случае) закрывает глаза на эти процессы в российской экономике, а в лучшем случае, способствует им? Федеральный антимонопольный комитет отмечает, что наиболее частыми нарушителями законодательства о конкуренции являются государственные структуры. В 2007 г. 52,8% всех правонарушений в этой сфере были зафиксированы в государственных структурах, причем 22% из них были зафиксированы повторно (*Федеральный антимонопольный комитет 2009*).

А каковы итоги в сфере инноваций у России? В мировом наукоемком секторе доля России за это время сократилась до 0,5%. В то время как в США она достигла 36%, в Японии 30%, в Германии 16%, в Китае 6%. Сегодня инвестиции в высокотехнологичный сектор российской экономики составляют лишь 0,3% от аналогичных инвестиций в США. В связи с этим исследователи из Института экономики РАН констатируют тот невеселый факт, что «технологическое отставание России от развитых стран имеет устойчивую тенденцию к росту» (*Сильвестров и Зельднер 2009*).

На внутреннем рынке только 8% роста российской экономики достигается за счет высокотехнологичных секторов, в то время как в экономически развитых странах этот показатель приближается к 60% (*Суслова 2010*). Уровень инновационной активности в российской промышленности составляет не более 10%, а, например, в Европейском сообществе такую активность проявляют 50% предприятий. Да и, к слову сказать, затраты на технологические инновации по этой 10%-й группе предприятий составляют лишь 5% в общем объеме отгруженной продукции (*Суховей и Голова 2007*). Даже в топливно-энергетическом комплексе только 3% компаний разрабатывают инновационные проекты (*Ленчук 2010*).

Как результат, в рейтинге 133 стран по конкурентоспособности на 2009–2010 гг. Россия опустилась с 51-го на 63-е место (*Тодосийчук 2010, 25*). Главная причина — инновационная инертность предприятий, наблюдаемая во всех регионах России¹. В связи с этим можно предположить, что обоснование институциональной модели стимулирования инновационной активности предприятий может быть использовано в качестве основы разрабатываемых региональных инновационных политик.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ РАМКИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Понятие модели совпадает с определением, данным В. Могилевским (*Могилевский 1999, 248*). Он определяет модель как совокупность функциональных элементов системы, объединенных связями. В разработанной в данной статье модели стимулирования инновационного поведения субъекта, помимо элементов, выделяются этапы

¹ См.: Рейтинги инновационного развития регионов России. (<http://www.kapital-rus.ru>).

достижения цели, определяются субъект-мотиватор и набор присущих ему инструментов, запускающих программу действий, и субъект-актор, реагирующий на эти действия. Статический характер модели преодолевается введением сетевых структур, пронизывающих действия субъектов и обеспечивающих непрерывное поступление дополнительной информации и изменение их поведения в зависимости от степени информационной асимметрии каждого.

В статье используются данные, показывающие уровень инновационной активности предприятий, полученные из отчетов территориального отделения Федеральной службы статистики РФ по Волгоградской области (2000–2008 гг.). Они позволяют проследить изменение инновационного поведения предприятий по следующим направлениям:

- ❖ динамика числа предприятий, включенных в инновационный бизнес;
- ❖ виды инновационной активности на предприятиях;
- ❖ объем отгруженной инновационной продукции;
- ❖ риски инновационной активности.

В качестве предмета исследования рассматривается инновационная активность предприятий на Юге России. Этот регион, к сожалению, является аутсайдером в инновационном развитии страны (*Рейтинги инновационного развития...*, 2010). Типичным индустриальным регионом на Юге России является Волгоградская область, территориально, демографически и индустриально выступающая значимым игроком на южнороссийском пространстве. Численность населения оценивается в 2 598 900 человек в 2008 г. Общая площадь — 112 900 км². Для сравнения, территория Волгоградской области превышает территорию таких стран, как Австрия в 1,3 раза (83 850 км²), Чешская Республика — в 1,4 раза (78 864 км²) (*Статистический комитет России 2010*). К тому же инновационная активность в Волгоградской области является типичной для регионов страны, т.е. неудовлетворительной с точки зрения ее результатов.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Анализ данных показывает, что количество предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в Волгоградской области, из года в год уменьшается. С 2006 по 2008 г. их удельный вес среди обследованных предприятий региона сократился на 6% (с 16% в 2000 г. до 10% в 2008 г.). И хотя за эти годы в Волгоградском регионе были приняты законы «О научной деятельности и региональной научно-технической политике», «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области», «О налоговых льготах инвесторам на территории Волгоградской области», «О премиях в сфере науки и техники», «О государственных научных грантах Волгоградской области» и другие, предприниматели не почувствовали их позитивного влияния на бизнес-среду. Напротив, можно утверждать, что в регионе ухудшается состояние инновационной среды и снижаются мотивационные стимулы разработки и внедрения инноваций на предприятиях.

Значительную инновационную активность в 2008 г. показали предприятия, производящие электрооборудование (29% от числа обследованных предприятий), транспортные средства, резиновые и пластмассовые изделия (25%), химические предприятия (24%). Наименее инновационно-активными оказались предприятия издательской и полиграфической деятельности (3%), по производству и распределению электроэнергии, газа, пара и горячей воды (7%), по услугам связи (7%).

Неоднородна и динамика осуществления видов инновационной деятельности на предприятиях региона. Существенно (в 1,8 раза) снизилась активность предприятий,

связанная с исследованиями и разработками новых товаров, услуг, методов производства (с 25% в 2000 г. до 14% в 2006 г.); в 2,4 раза уменьшилось количество предприятий, приобретающих новые технологии (с 51% в 2000 г. до 28% в 2006 г.). В то же время количество предприятий, занимающихся заменой машин и оборудования, осталось на прежнем уровне. Объяснение этому феномену кроется в том факте, что длительное время не обеспечивалась модернизация устаревших научных приборов и оборудования, износ которых достиг 80%. Поэтому первейшим условием выживания предприятия в конкурентной среде становится обновление основного капитала, и именно поэтому этот вид инновационной деятельности преобладает. По этому показателю предприятия можно отнести к группе «скромных новаторов»².

Позитивным выглядит тот факт, что растут затраты на обучение и подготовку персонала, связанные с инновациями (почти в 1,5 раза), так как благодаря увеличению критической массы знаний можно рассчитывать на изменение ситуации в сфере исследований и разработок новых товаров, услуг и технологий.

Незначительная инновационная активность предприятий и организаций Волгоградского региона нашла отражение в показателях объемов отгруженных инновационных товаров, работ и услуг. Наибольший удельный вес пришелся на долю предприятий, производящих транспортные средства, кокс и нефтепродукты, резиновые и пластмассовые изделия — от 33,4% до 14,7%. Незначительна была инновационная активность предприятий по выпуску новой для традиционного рынка сбыта продукции у предприятий издательской и полиграфической деятельности, химического производства и связи, что объясняется достаточно стабильным спросом на их продукцию, с одной стороны, и отсутствием сильных конкурентов, с другой. Высокие входные экономические и административные барьеры обеспечивают сохранение устойчивой сегментации этих рынков.

Низкий уровень инновационной активности предпринимателей поддерживается высокими рисками осуществления этого вида деятельности. Количество предпринимателей, оценивших в качестве риска отсутствие спроса на инновационную продукцию в регионе и за его пределами, увеличилось в 5 раз в 2008 г. по сравнению с 2007; недостаток информации — в 5,2 раза. При этом предприниматели подчеркнули, что наименьшую роль в получении информации играют институциональные источники — научные организации и высшие учебные заведения, а наибольшую — поставщики оборудования, материалов, комплектующих, программных средств, Интернет, научно-техническая литература, потребители товаров, работ и услуг. Отсутствие кооперационных связей, их неразвитость предприниматели также оценивают как источник риска, на который в 2008 г. указали в 4,3 раза больше предпринимателей, чем в 2007 г.; на неразвитость инфраструктуры — в 6,1 раза больше; на неразвитость институционально-правовой базы — в 4,1 раза; на недостаток финансовой поддержки со стороны государства — в 9 раз.

Сетование предпринимателей на отсутствие финансовой поддержки со стороны государства не следует рассматривать как проявление иждивенчества или привычки к государственному патронату. Ведь основная масса средних и не очень крупных предприятий с изношенным оборудованием, высокорисковой сферой деятельности не в состоянии обеспечить вложение средств в разработку инновационных проектов (окупаемость которых крайне неопределенна в ближайшем будущем). Несмотря на это, все же финансирование инноваций осуществляется и, в основном, за счет собствен-

² См.: Национальная инновационная система и государственная инновационная политика в Российской Федерации: Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. (<http://www.econorus.org>).

ных средств предприятий. Например, в 2008 г. инновации финансировались на 93% за счет собственных средств предприятий и лишь на 5% за счет кредитов и займов. Иностранные инвестиции в регионе вообще отсутствовали. Такая ограниченность инвестиционных возможностей предприятий только собственными средствами тормозит их развитие, не позволяет осуществлять широкомасштабные инновации в кризисных условиях, повлекших снижение доходности их основной бизнес-деятельности.

Подводя итоги, можно выделить следующие тенденции, характеризующие состояние инновационной активности предприятий в регионе:

- снижение количества предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, из-за отсутствия спроса на продукцию;
- интенсивная замена оборудования при сохранении прежних технологий производства;
- рост затрат на обучение и подготовку персонала;
- снижение инвестиционных возможностей предприятий в результате преобладания собственных источников финансирования над заемными;
- отсутствие информационно-ресурсных сетей, снижающих риски инновационного поведения предпринимателей.

Таким образом, сложилась ситуация системной некомплементарности элементов инновационной политики в Волгоградской области, являющейся причиной малоинициативного инновационного поведения предприятий.

В данной статье предлагается модель активизации и поддержки инновационной деятельности предприятий (см. модель 1 и 2).

Модель 1

Субъекты, инструменты и результаты стимулирования инновационной активности

Этап	Инновационный толчок	Инновационный прорыв	Инновационный отбор
Субъект	Субъект-мотиватор (покупатель и правительство)	Субъект-актор (производитель)	Покупатель
Инструменты	Государственный заказ, гранты, государственные стандарты, инновационные ваучеры и др.	Тематические сети: информационные, консультационные, кооперационные	Бонусы, субсидирование цен, частичная компенсация издержек
Результаты	Формирование приоритетов развития	Выделение приоритетных групп производителей, «героев нашего времени»	Рост конкурентоспособности предприятий

Теоретической основой модели является взаимодействие спроса и предложения, в котором ведущая роль принадлежит покупателю, создающему потребность в том или ином продукте или услуге. Однако формирование потребностей в инновационной продукции предполагает выполнение, по крайней мере, двух условий. Во-первых, знание о существовании или идеальное представление о возможной потребности, во-вторых, стимулирование поиска товаров и услуг, удовлетворяющих ее.

На этом этапе, назовем его этапом инновационного толчка, большую роль играет в современном постиндустриальном мире правительство. Именно правительство выступает в роли субъекта-мотиватора, формирующего идеологию инновационного прорыва нации³, фиксирующего приоритеты экономического развития и создающего предпосылки их реализации, в частности, через такие инструменты, как государственные заказы, гранты на создание инновационных видов продукции и услуг, инновационные

³ См.: Инновационная стратегия Великобритании. (<http://www.ecsocman.edu.ru>).

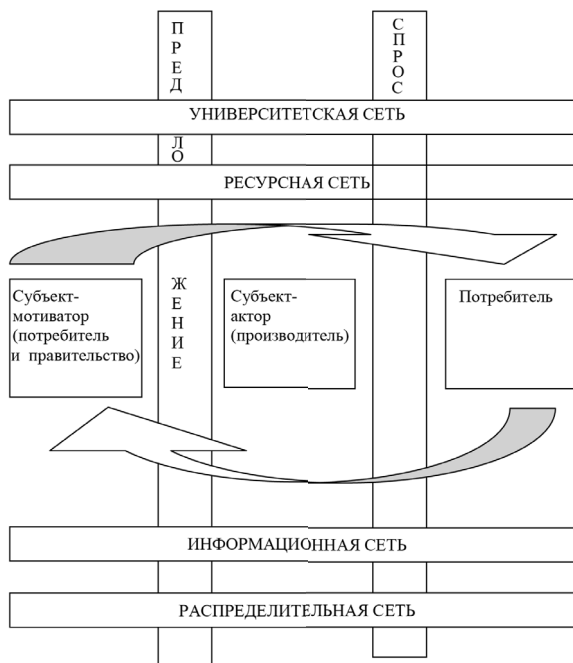
ваучеры, утверждение новых стандартов (техники безопасности, производственного процесса, образования, здравоохранения и др.), предусматривающих повышение качества жизни.

Второй этап — инновационного производства — предполагает создание институциональных условий мотивации производителя, или субъекта-актора, через создание тематических сетей (университетских разработок, инновационного мониторинга, обмена информацией о лучших образцах и инновационной практике, программ по обучению персонала и др.)⁴, обеспечивающих подключение производителя к «инновационной копилке» региона.

Посредством сетей предприятия могут получать в одной точке или «в одном окне» сведения о потенциальных разработчиках, партнерах, источниках финансирования, кооперировать усилия, распределять стадии разработки для ускорения процесса создания продукции или услуги и вывода ее на рынок в кратчайшие сроки. Например, в России уже существуют такие информационные сети, как Федеральный портал по научной и инновационной деятельности (www.sci-innov.ru), портал информационной поддержки инноваций и бизнеса «Инновации и предпринимательство» (www.innovbusiness.ru), информационный интернет-канал «Наука и инновации» (www.rsci.ru), «Наука и технологии РФ» (<http://www.strf.ru>), информационный портал ИнфоНТР (www.infontr.ru), портал «Конкурс русских инноваций» (www.inno.ru), «Наука и инновации в регионах России» (regions.extech.ru).

Модель 2

Институциональная модель активизации инновационной активности предприятий



На третьем этапе — этапе предложения продукции — происходит стимулирование продаж через предоставление бонусов покупателям, временное субсидирование цены и частичное возмещение издержек со стороны государства, реструктуризация

⁴ См.: Renewing the network // Innovation and Technology Transfer. Luxembourg. 2004. № 2; SAIL: Strengthening Academic and Industrial Links. (<http://www.sail-eu.net>); VERITE: Virtual Environment for Regional Innovation Profile. (<http://www.urenio.org>).

займов, что обеспечивает селекцию предприятий по степени их успешности на рынке, удовлетворенности покупателя, значимости как элемента тематических сетей, способного кооперировать вокруг себя дальнейшие инновационные разработки, получающие поддержку общества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тематические сети (см. модель 2) создаются при поддержке государства и являются посредниками между инноваторами и потребителями их продукции. Их функциями выступают аккумуляция информации в определенном месте, информационный обмен между экспертами, продвижение и реализация обучающих программ, проведение семинаров, конференций и др. Иными словами, тематические сети позволяют создать институциональную среду, стимулирующую инновационное поведение предприятий, а также поддержание государством посредством формальных связей статуса предпринимателя как инноватора. Более того, высокий уровень инновационного поведения предприятий является основным условием их конкурентоспособности и достижения высоких позиций в устойчивом развитии в бизнес-сфере.

ЛИТЕРАТУРА

- Инновационная стратегия Великобритании. (<http://www.ecsocman.edu.ru>).
- Ленчук Е. Проблемы перехода России к инновационной модели развития. (<http://emag.iis.ru>).
- Могилевский В. (1999). Методология систем: вербальный подход. М.
- Национальная инновационная система и государственная инновационная политика в Российской Федерации: Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. (<http://www.econorus.org>).
- Рейтинги инновационного развития регионов России. (<http://www.kapital-rus.ru>).
- Сильвестров С. и Зельднер А. (2009). Государственные корпорации в экономическом развитии России. М. Институт экономики РАН. (<http://docs.google.com>).
- Суслова Н.В. Формирование механизмов регулирования наукоемкого сектора как фактора инновационного развития. Автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук по специальности 08.00.05. (<http://209.85.129.132/search?q>).
- Суховей А.Ф. и Голова И.М. (2007). Проблемы формирования благоприятного инновационного климата в регионах РФ // Экономика региона. Приложение к № 4 (12).
- Тодосийчук А. (2010). Условия перехода к инновационной экономике // Экономист. № 2.
- Renewing the network // Innovation and Technology Transfer. Luxembourg. 2004. № 2; SAIL: Strengthening Academic and Industrial Links. (<http://www.sail-eu.net>); VERITE: Virtual Environment for Regional Innovation Profile. (<http://www.urenio.org>).

ВЛИЯНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНЫХ НОРМ НА ГРАНИЦЫ ФИРМЫ: ОПЫТ РОССИЙСКОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА¹

АВДАШЕВА СВЕТЛАНА БОРИСОВНА,

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономического анализа организаций и рынков
Государственного университета — Высшей школы экономики
e-mail: avdash@hse.ru

Исследуется влияние отдельных норм антимонопольного законодательства на сравнительные издержки внутрифирменных и межфирменных транзакций российских компаний. Показано, что среди изменений, внесенных в последние четыре года в российское антимонопольное законодательство, часть способствуют снижению издержек организации бизнеса (правила согласования слияний), часть имеет неоднозначные (уголовная ответственность за злоупотребление доминированием), а часть — неблагоприятные (незаконность вертикальных ограничений, согласованных действий и монополично высокой цены) эффекты для развития модели российской компании. В ряде случаев ужесточение антимонопольного законодательства, создавая основы для ошибок I и II рода, может не способствовать, а прямо препятствовать развитию конкуренции.

Ключевые слова: границы фирмы; агентская проблема; антимонопольное законодательство.

The impact of certain norms of anti-monopoly legislation on the comparative costs of intra- and inter-firm transactions of Russian companies is investigated. It is shown that some changes in the Russian anti-trust legislation over the past four years, lead to lowering the cost of the business organization (the rules mergers), some have ambiguous (criminal liability for abuse of dominance) and some (illegality of vertical restraints, concerted actions and monopolistically high prices) unfavorable impacts on the development of the Russian company model. In some cases, stricter anti-trust legislation, creating a basis for I and II error types, can not only initiate but directly impedes competition.

Keywords: boundaries of the firm, agency problem, antitrust legislation.

Коды классификатора JEL: D21, K21, L14.

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Влияние транзакционных издержек на границы фирмы является одной из центральных проблем институциональной экономики. В то же время определение источников транзакционных издержек, которые могут влиять на границы фирмы, остается

¹ При подготовке доклада использовались материалы исследовательского проекта Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ «Активные и защитные методы конкурентной политики: взаимосвязь и взаимодополняемость». Значительный вклад в подготовку доклада внес Шаститко А.Е., профессор МГУ им.М.В. Ломоносова, генеральный директор Бюро экономического анализа.

открытым вопросом. В данном докладе в качестве фактора, способного оказать воздействие на границы фирмы, рассматриваются установленные государственной политикой нормы. Анализируется ожидаемое воздействие на границы российских компаний современных норм антимонопольного законодательства и характер их применения.

2. ВЛИЯНИЕ ПРАВОВЫХ НОРМ НА ГРАНИЦЫ ФИРМЫ: КРАТКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Влияние относительной величины издержек организации внутренних и внешних трансакций на выбор границ фирмы является отправной точкой развития современной институциональной теории фирмы (*Coase 1938*). Развитие нестандартной контрактации между участниками рынка, объединяемой в группу гибридных механизмов управления трансакциями (*Menard 2004*), а также вертикальная интеграция являются реакцией продавцов на связанные с осуществлением трансакций издержки (*Williamson 1980*).

Именно институциональный анализ подчеркивает влияние ошибок I и II рода при применении законодательства — в том числе и антимонопольного (*Joskow 2002*), — на поведение компаний. П. Джоскоу показал, что расширительная трактовка нелегальной практики — в том числе включение в число нарушений антимонопольного законодательства оппортунизма продавцов в долгосрочных двусторонних сделках, — может оказывать отрицательное влияние не только собственно на правоприменение, но и на развитие компаний. С одной стороны, антимонопольный орган сталкивается с необходимостью рассматривать множество дел, где действия обвиняемых не оказывали реального воздействия на конкуренцию. С другой стороны, повышаются стимулы компаний в случае возникновения конфликта в долгосрочных двусторонних отношениях обращаться в антимонопольный орган для разрешения этих конфликтов, вместо того чтобы предотвращать возникновение конфликтов на стадии разработки дизайна контрактных отношений. Незначительное отличие анализа, применяемого в данном докладе, от подхода П. Джоскоу состоит в том, что мы считаем возможным источником ошибок I и II рода не только отдельные судебные решения, но и сами нормы антимонопольного законодательства. Как известно, особенностью правовой системы Российской Федерации как разновидности системы кодифицированного права является большая, по сравнению с системой общего права, роль норм, прямо установленных законодательными документами. Для российского антимонопольного законодательства источником таких норм является как непосредственно закон «О защите конкуренции», так и решения высших судебных инстанций, в первую очередь Высшего арбитражного суда РФ.

Антимонопольное законодательство РФ в течение последних четырех лет было изменено радикально. В 2006 г. был принят новый закон «О защите конкуренции», сменивший ранее действовавший закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В закон «О защите конкуренции» за истекшие четыре года были внесены два пакета поправок, внесение третьего пакета ожидается летом нынешнего 2010 г. Пересмотрены нормы, регламентирующие санкции за применение антимонопольного законодательства (Кодекса об административных правонарушениях и Уголовного Кодекса РФ), а также нормы, определяющие стандарты доказательства нелегальной практики (в решениях Высшего арбитражного суда).

Факторы, влияющие на границы российских фирм, в современных исследованиях отражены неравномерно. Центральным вопросом исследований непосредственно после проведения приватизации были трансакционные издержки, с которыми сталкиваются неконтролирующие собственники в компании (*Blasi, Kroumova and Kruse*

1997). Следующая за приватизацией тенденция резкой концентрации собственности и объединения собственности и контроля поставила вопрос об анализе агентских издержек внутри компании (Долгопятова, Ивасаки и Яковлев 2007). Однако в целом этот вопрос не привлекал значительного внимания исследователей, и на данный момент его решение в большинстве работ ограничивается констатацией того, что агентские издержки внутри компаний высоки, что и обуславливает преобладание организации контроля в соответствии с моделью «сделай сам» (модели объединения собственности и управления). Несмотря на то что в последние годы были получены свидетельства о некотором снижении концентрации акционерной собственности и усилении тенденций использования наемного труда (Долгопятова 2010), именно эта модель остается наиболее типичной для российских компаний. В последние годы работы, анализирующие воздействие законодательства на развитие национальной модели корпоративного управления в России, стали несколько менее многочисленными. Исключение составляют выпуски Национального доклада по корпоративному управлению.

Данный доклад опирается, с одной стороны, на исследования воздействия трансакционных издержек и антимонопольного законодательства на решения предпринимателя о границах фирмы, с другой стороны, на анализ специфической российской модели корпоративного управления.

3. ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью статьи является демонстрация того, каким образом нормы современного российского антимонопольного законодательства и характер их применения могут влиять на границы фирмы, меняя стимулы собственника в отношении выбора между межфирменной и внутрифирменной организацией трансакций.

4. АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ НОРМЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ГРАНИЦЫ ФИРМЫ В РОССИИ

4.1. Предварительный контроль слияний и его стандарты

Нормы, регламентирующие предварительный контроль слияний в РФ, изменяются по двум основным направлениям: во-первых, происходит переход от контроля сделок между юридическими лицами к контролю сделок между экономическими фирмами (в терминах российского антимонопольного законодательства — группами лиц), во-вторых, повышается граничный размер фирмы, за которым следует обязанность согласовывать сделки.

Освобождение из-под предварительного контроля сделок, представляющих собой перераспределение пакетов акций внутри группы лиц, повысило стимулы к раскрытию информации о составе компаний, что должно сопровождаться ростом транспарентности. С момента принятия закона «О защите конкуренции» (2006) и до сегодняшнего дня ФАС получил почти 700 заявлений от руководителей компаний, раскрывающих состав юридических лиц, входящих в группу, и характер взаимосвязей между ними. Предпринятая реформа увенчалась успехом, хотя экспертное сообщество относилось к перспективе добровольного раскрытия информации более чем скептически.

Насколько индуцированные новым законом изменения относятся к формальной стороне, а насколько — к содержанию корпоративного управления? Нет сомнений, что конкретная форма организации бизнеса выбирается под воздействием сравнительных затрат альтернативных вариантов. В том случае, если снижаются сравнительные затраты реализации бизнеса в прозрачной форме, больше фирм выбирают именно такие альтернативы. В свою очередь, организационная прозрачность бизнеса приводит

к снижению рисков для неконтролирующих собственников и кредиторов и расширяет возможности для совершенствования системы принятия решений.

Положительное влияние на развитие корпоративного управления оказало и последовательное повышение граничного размера участников сделки, по достижении которого необходим предварительный антимонопольный контроль. Уже в 2006 г. граничный размер в российском законодательстве был установлен выше чем, например, в США. В 2009 г. эта граница была повышена еще более чем в два раза для показателя стоимости активов (до 7 млрд руб.) и почти в два раза для показателя оборота (до 10 млрд руб.). Тем самым издержки антимонопольного контроля для сделок слияний дополнительно снижены, что должно было облегчить реструктуризацию компаний при помощи и в результате слияний и повысить роль поглощений в качестве инструмента, дисциплинирующего собственников и менеджеров. Новые нормы устраняют некоторые препятствия для роста компаний и повышают преимущества прозрачности внутри компании, что снижает агентские издержки.

4.2. Ужесточение ответственности за нарушение антимонопольного законодательства

В 2007 г. введены оборотные штрафы за нарушение антимонопольного законодательства (до 15% оборота компании), увеличившие ожидаемые санкции для компаний, в отношении которых возбуждаются дела, на несколько порядков.

Основным мотивом изменений, внесенных в 2009 г. в ст. 178 Уголовного Кодекса РФ, выступает повышение оскутимости санкций за нарушение антимонопольного законодательства. Дегерсонифицированная корпоративная ответственность за нарушение антимонопольного законодательства дополняется персонифицированной, и в связи с этим формальное распределение полномочий внутри компании приобретает гораздо большее значение. Последствия внесенных изменений могут оказаться масштабными в силу широкого определения тех типов нарушений, на которые распространяется уголовная ответственность — помимо сговора о ценах, к нелегальной практике относятся и согласованные действия, и различные формы злоупотребления доминированием. Риск уголовного преследования эквивалентен повышению резервной заработной платы менеджеров и, следовательно, неизбежно повышает затраты крупных компаний на их найм.

Однако снижение рисков для участников системы корпоративного управления до приемлемого уровня требует хороших стандартов применения антимонопольного преследования. Пока зоны неопределенности сохраняются. Вот почему может повыситься спрос на услуги лиц, которые являются «номинальными производителями решений». В сочетании с ростом риска, а следовательно, резервной цены таких услуг, равновесная цена также может возрасти. Жесткость норм, если только она не будет компенсироваться их тотальным неприменением, может породить противоречивые тенденции развития корпоративного управления.

Во-первых, это развитие рынка услуг менеджеров, выполняющих свои функции лишь номинально. Во-вторых, внедрение практики «ротации рабочих мест» для должностных лиц компании в целях снижения риска уличения конкретного менеджера в злом нарушении антимонопольного законодательства. В-третьих, расширение практики страхования ответственности должностных лиц в форме юридически обязывающих документов.

Вместе с резким ужесточением санкций за нарушение антимонопольного законодательства появились нормы о деятельном раскаянии, которое по другим категориям правонарушений не применяется. В 2007 г. была установлена возможность освобож-

дения от административной ответственности, а в 2009 г. — от уголовной. Планируемые изменения поведения (стимулы к «оппортунизму» в рамках заключенных соглашений) благоприятны для соблюдения антимонопольного законодательства, однако могут спровоцировать признание виновными фактически невиновных. Вполне реальна ситуация, когда в отрасли существуют договоренности между компаниями, законность которых ни менеджеры, ни собственники не в состоянии оценить. В этих условиях наемный менеджер может прибегать к «упреждающему признанию» для того, чтобы ни в коем случае не нести ответственности. Таким образом, возникнет новый источник агентских издержек.

Острота данной проблемы зависит от того, удастся ли обеспечить соблюдение высоких стандартов доказательства нарушения антимонопольного законодательства. Если для собственников и менеджеров непонятно, какие соглашения между продавцами законны, а какие нет, может быть сделано много «признаний невиновных». Дополнительные издержки могут быть высоки при недостаточно ясных и развитых стандартах доказательства сговора в антимонопольных органах и судах.

Освобождение от персональной ответственности за нарушения антимонопольного законодательства усиливает воздействие на стимулы должностных лиц компаний в принятии операционных решений. В деятельности компаний возникает новый источник противоречия между внутренней дисциплиной и юридической ответственностью менеджмента. Для крупных компаний эта коллизия создает дополнительные издержки децентрализации принятия решений. Поскольку именно децентрализация, включая появление новых миноритарных собственников и расширение практики привлечения наемных менеджеров в качестве генеральных директоров, является важной тенденцией нынешнего этапа развития корпоративного управления в России, антимонопольные нормы могут оказать заметное воздействие на распределение полномочий в компании.

4.3. Незаконность согласованных действий

В российском антимонопольном законодательстве согласованные действия определяются как действия, удовлетворяющие одновременно двум условиям:

- 1) результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов только при условии, что их действия заранее известны каждому из них;
- 2) действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке.

Правовая конструкция согласованных действий смыкается с экономической концепцией молчаливого сговора. Именно так предлагает рассматривать согласованные действия и ФАС, и судебная система. В апреле 2009 г. Президиум Высшего арбитражного суда в своем постановлении подчеркнул, что вывод о том, что о совершении соответствующих действий было заранее известно каждому из хозяйствующих субъектов, может быть сделан исходя из фактических обстоятельств их совершения. Например, о согласованности действий, в числе прочих обстоятельств, может свидетельствовать тот факт, что они совершены различными участниками рынка относительно единообразно и синхронно при отсутствии на то объективных причин.

Президиум ВАС разъяснил, что известность каждому из субъектов о согласованных действиях друг друга заранее может быть установлена исходя из общего положения дел на товарном рынке, которое предопределяет предсказуемость такого поведения

как групповой модели, позволяющей за счет ее использования извлекать неконкурентные преимущества. При этом для целей признания действий хозяйствующих субъектов согласованными не имеет значения синхронность их начала, достаточно факта осуществления таких действий на момент их выявления антимонопольным органом.

Норма антимонопольного законодательства в отношении к согласованным действиям является источником многочисленных ошибок в ходе применения не только в результате объективной сложности идентификации и доказательства молчаливого сговора, а также сомнений в том, что молчаливый сговор должен быть незаконен. В практике применения этой нормы неоднократно возникают ситуации, когда в согласованных действиях обвиняются один крупный продавец и несколько мелких. Параллелизм цен, на наш взгляд, в данном случае свидетельствует не о молчаливом сговоре, а о ценовом лидерстве. Однако эти два типа поведения ни в законодательстве, ни в практике его применения не разделены. В результате возникает неприятная коллизия, когда для крупного продавца сосуществование с мелкими конкурентами в границах рынка (продуктового и географического) повышает риск антимонопольного преследования. Главным инструментом для снижения этого риска является вытеснение или поглощение мелких конкурентов. Иначе говоря, ошибки при идентификации нелегальной практики создают стимулы к горизонтальному росту.

4.4. Незаконность вертикальных соглашений

Договоры, ограничивающие конкуренцию, одновременно могут сопровождаться выигрышами как для обеих сторон в договоре, так и для общества в целом — сами по себе ограничения конкуренции могут оказаться способом обеспечения соответствующих выигрышей. Соответственно, в антимонопольной практике утвердился «взвешенный» подход к подавляющему большинству типов вертикальных договоров (rule of reason): они признаются незаконными, только если будет доказано, что потери от ограничений конкуренции превосходят выигрыши.

В России до 2006 г. вертикальные ограничивающие контракты находились преимущественно вне интересов антимонопольных органов. В 2006 г. в закон «О защите конкуренции» впервые была включена статья о допустимости вертикальных соглашений коммерческой концессии и договоров между участниками с низкими долями (менее 20%) на каждом из последовательных рынков. В 2009 г. введен запрет на вертикальные соглашения, которые приводят или могут привести к установлению цены перепродажи товара или сопровождаются ограничением для продажи товара конкурента участником соглашения. Принят закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности», статья 13 которого содержит обширный перечень условий договора, запрещенных в отношениях производителя и дистрибьютора.

Ужесточение антимонопольной политики в отношении вертикальных ограничивающих контрактов должно оказать противоречивое влияние и на развитие конкуренции, и на состояние корпоративного управления. Нельзя отрицать возможность положительных эффектов запрета на соглашения между продавцом и покупателем, содержащие ограничения на заключение договоров с другими контрагентами (условия исключительности). Одновременно подобные запреты усилят тенденцию расширения сферы иерархической координации в российской экономике — вытеснению агентскими договорами договоров между независимыми компаниями, снижению интереса к аутсорсингу. Это может привести к усугублению трех проблем. Во-первых, агентские издержки возрастут с повышением размера и организационной сложности компаний. Во-вторых, снизятся стимулы к инвестированию у компаний на отдельных стадиях технологической цепочки в тех случаях, когда вертикальное расширение окажется не-

возможным. В-третьих, может усугубиться проблема ограничений конкуренции: даже если она и ослабляется исключаящими условиями договоров, тем более это будет происходить, когда участниками рынка станут вертикально интегрированные продавцы.

4.5. Незаконность [монопольно] высоких цен

В законе «О защите конкуренции» сформулированы два признака монопольно высокой цены, незаконной для доминирующих на рынках компаний. Первый критерий — превышение ценой суммы издержек и прибыли, которые необходимы для производства и реализации товара. Второй — превышение ценой цены этого же товара на сопоставимом рынке в условиях конкуренции. После введения оборотных санкций и первого опыта применения штрафов значение формулировок закона резко повысилось.

В условиях жесткого наказания в сочетании с отсутствием четких и понятных стандартов доказательств компании заинтересованы в повышении правовой определенности в отношении практики ценообразования. Риск антимонопольного преследования создает стимулы для формирования резервных фондов на случай ведения судебных процессов и выплаты штрафов. Появляется новое важное измерение для принятия корпоративных решений, сопоставимое с крупными сделками, — решение о признании или непризнании вины с последующим участием в судах в качестве истца по решению антимонопольного органа.

В долгосрочном плане большая определенность могла бы быть достигнута посредством развития конкуренции. В краткосрочном же плане самым очевидным для представителей государства (хотя и неэффективным с точки зрения экономистов) выходом становится инициация государственного регулирования цен в той или иной форме. Более мягкий вариант состоит в установлении предельных цен на уровне цен мировых биржевых площадок, а также принудительного применения режима биржевой торговли.

Поскольку монопольно высокой ценой признается цена при опережающем росте выручки по сравнению с затратами, эта норма способствует усугублению проблемы корпоративного управления в России, которую называют «недивидендной формой получения доходов от управления и собственности» (Розинский 2002). Соккрытие доходов в затратах, приводящее к снижению отчетной прибыли, помимо традиционного стимула, связанного с уклонением от налогов и неконтролируемого повышения доходов менеджеров, — становятся более выгодным, снижая риск привлечения к ответственности за нарушение антимонопольного законодательства. В свою очередь, усугубление традиций недивидендных форм получения дохода одновременно может усиливать агентскую проблему в компаниях. Внешнему наблюдателю (в том числе и контролирующему собственнику) сложно разделить завышение издержек, используемое для предотвращения антимонопольного преследования, с завышением издержек, используемым менеджером для целей собственного обогащения (в ущерб собственнику). Таким образом, и нормы в отношении к монопольно высокой цене могут оказывать противоречивое воздействие на стимулы изменения размеров фирмы.

5. ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Содержание и опыт применения антимонопольного законодательства в Российской Федерации оказывает противоречивое воздействие на стимулы собственника, выбирающего между внутрифирменной и межфирменной организацией трансакций. При этом нормы, и снижающие, и повышающие вероятность ошибок I и рода II, могут снижать издержки и тем самым повышать сравнительную привлекательность как внешних, так и внутренних трансакций.

Проблемой для дальнейших исследований является поиск эмпирического подтверждения воздействия норм антимонопольного законодательства и практики его применения на границы и внутреннюю организацию фирмы в России. При этом будет затруднительно отделить эффект антимонопольного законодательства от действия других факторов, также создающих стимулы к расширению границ фирмы и изменению ее внутренней организации.

Одновременно это направление исследований выглядит перспективным как с точки зрения развития подхода теории трансакционных издержек (ТСЕ) и ее применения к анализу переходной экономики, так и с точки зрения оценки эффектов отдельных направлений политики инструментами институционального анализа.

ЛИТЕРАТУРА

Долгопятова Т.Г. (2010). Развитие модели корпоративного управления в 2000-е годы: эмпирический анализ изменений на микроуровне. Препринт ГУ-ВШЭ серии WP1 «Институциональные проблемы российской экономики». М.: Изд-во ГУ-ВШЭ.

Долгопятова Т.Г., Ивасаки И. и Яковлев А.А. (2007). Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ.

Национальный доклад по корпоративному управлению / Под ред. Шаститко А.Е. Вып. 1. Национальный совет по корпоративному управлению. 2008.

Национальный доклад по корпоративному управлению / Под ред. Шаститко А.Е. Вып. 2. Национальный совет по корпоративному управлению. 2009.

Розинский И.А. (2002). Механизмы получения доходов и корпоративное управление в российской экономике // Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ.

Blasi, J., Kroumova, M. and Kruse, D. (1997). *Kremlin Capitalism. Privatizing the Russian Economy*. Ithaca-London: Cornell University Press.

Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*. Vol. 4. No 16. pp. 386–405. [На русском языке: Коуз Р. (1993). Теория фирмы. // Коуз Р. Фирма и рынок, право. М. Дело].

Joskow, P.L. (2002). Transaction Cost Economics, Antitrust Rules and Remedies // *Journal of Law, Economics and Organization*. Vol. 18. No 1. 95–116.

Ménard, C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 160. No 3. 1–32.

Williamson, O. (1985). The Economic Institutions of Capitalism / O. Williamson // *New York: The Free Press*. [На русском языке: Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат].

ГОСУДАРСТВО РАЗВИТИЯ В РАЗНЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

аспирант,

ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

e-mail: Sablin_ks@mail.ru

Рассматривается деятельность бюрократических аппаратов государств развития, реализующих модернизационные проекты. В зависимости от институциональной среды, «производительной» или «непродуктивной», у бюрократических аппаратов могут доминировать как «хищнические» черты, так и черты «веберианской» бюрократии. Как показывает опыт зарубежных стран, наиболее эффективными бюрократическими аппаратами являются консолидированные бюрократические аппараты с преобладанием персонализированных внешних связей (Южная Корея и Тайвань) и фрагментированные бюрократические аппараты с доминированием деперсонифицированных внешних связей (Ирландия и Финляндия).

Ключевые слова: государство развития; институциональные условия; «веберианская» бюрократия; «хищническое» государство.

Activities of the state bureaucratic machinery of development realizing modernization projects are considered. Depending on the «productive» or «nonproductive» institutional environment bureaucratic machinery can dominate both «predatory» and «veberian» characteristics of bureaucracy. The experience of foreign countries shows that the most effective bureaucratic machinery are consolidated bureaucracies with a dominating of personalized external ties (South Korea and Taiwan), and fragmented bureaucracies with a dominating of de-personified external ties (Ireland and Finland).

Keywords: state of development, institutional settings, «veberian» bureaucracy, «predatory» state.

Коды классификатора JEL: D73, E02.

В настоящее время российское правительство провозгласило необходимость создания предпосылок для осуществления модернизации и перехода к инновационному пути развития как важнейшую задачу экономической политики. Это означает, что ключевым фактором развития отечественной экономики должен стать процесс генерирования и использования инноваций «шумпетерианского» типа, поскольку экстенсивная эксплуатация невозобновляемых природных ресурсов и широкое извлечение сырьевой ренты угрожает национальной безопасности России, т. к. может привести к окончательному закреплению за ней статуса сырьевого придатка не только индустриально развитых стран, но и быстроразвивающихся экономик Азиатско-Тихоокеанского региона. В данном контексте одним из примеров является подписанное рамочное Соглашение «Об основных условиях поставок российского природного газа в КНР» между ОАО «Газпром» и Китайской национальной нефте-

газовой корпорацией, которое предусматривает как «западный», так и «восточный» варианты поставок российских энергоресурсов.

Представляется, что модернизация российской экономики и переход к инновационной модели становятся для страны безальтернативными, поскольку основным источником экономического развития постепенно становятся знания как неисчерпаемый ресурс, позволяющий обеспечивать устойчивость национальной экономики по отношению к колебаниям конъюнктуры мировых рынков товаров, услуг и сырья. В связи с этим активизация процесса генерирования и использования инноваций становится важнейшей целью экономической политики государства.

В интересах достижения данной цели в разных странах, в том числе и в России, разрабатываются и реализуются институциональные проекты, направленные на стимулирование нововведений и модернизацию экономики. При этом, как показывает международный опыт, центральным субъектом модернизации является государство. В этом случае оно выступает в качестве государства развития (*developmental state*)¹, т.е. государства, продвигающего и поддерживающего экономическое развитие, под которым понимается сочетание стабильно высоких темпов экономического роста, структурных изменений в национальной экономике и улучшения качества жизни всего населения страны. Экономическое развитие принимает форму модернизации в том случае, когда осуществляется «внедрение» новых механизмов, стимулирующих разработку и реализацию долгосрочной стратегии развития экономики той или иной страны, основанной на широком применении технологических, организационных и институциональных инноваций.

Иными словами, государство развития — это государство, которое стимулирует экономический рост и обеспечивает устойчивое экономическое развитие посредством производства общественных и квазиобщественных благ (например, создавая социально-инженерную инфраструктуру, поддерживающую процесс генерирования производительных инноваций), субсидирования разработок новых технологий, инвестирования в НИОКР и в систему высшего профессионального образования, а также посредством активного участия в процессе формирования институциональной среды инновационного развития. При этом центральным вопросом для государства развития является принятие и обеспечение реализации модернизационного проекта, под которым понимается комплекс мер по ускорению экономического развития страны посредством осуществления коренных преобразований в институциональной среде, привлечения инвестиций и освоения новых технологий, а также по повышению качества человеческого капитала и созданию инновационной инфраструктуры.

Отметим, что деятельность государства развития рассматривается с двух противоположных позиций, которые, однако, *не противоречат*, а *дополняют* друг друга. Первая позиция представлена теорией общественного выбора, в частности экономической (теорией) бюрократии, которая рассматривает чиновников, олицетворяющих государство, в качестве индивидов, стремящихся максимизировать частную целевую функцию, используя свое служебное положение в бюрократической иерархии. Иначе говоря, чиновники пытаются добиться не столько выполнения официальных целей, сколько реализации личных интересов. Данный («хищнический») аспект деятельности государства нашел отражение в работах Дж. Бьюкенена (*Бьюкенен 1997*), Г. Таллока (*Tullock 1989*), У. Нисканена (*Niskanen 1968*), М. Олсона (*Олсон 1998*), Э. Крюгера (*Krueger 1974*), Д. Мюллера (*Мюллер 2007*) др.

¹ Работа поддержана ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 г., г/к № П1893 от 28.10.2009 г.

² В новой институциональной экономической теории существует близкий по значению термин: «государство помогающей руки» (*«helpinghand state»*) (*Frye 1997, 354–359*).

Вторая позиция воплощена в концепции государства развития, которая, основываясь на анализе функционирования бюрократических аппаратов разных стран, показывает, что чиновники могут максимизировать частную целевую функцию, следуя при этом общественным интересам и стимулируя экономическое развитие. Содержание и примеры успешной деятельности государства развития представлены в трудах А. Амсдена (*Amsden 1985*), Б. Камингза (*Cumings 1999*), М. Кастельса (*Кастельс 2000*), Н. Флигстина (*Флигстин 2007*), П. Эванса (*Evans 1989; Evans 1992; Evans 1997*), А. Ведемана (*Wedeman 1997*) и др.

Важно отметить, что любой бюрократический аппарат содержит в себе как «хищнические» черты, так и черты государства развития. Представляется, что их соотношение находится в зависимости от институциональной среды, в которую «встроен» аппарат.

На значимость институционального и культурно-исторического контекста, в рамках которого действуют чиновники, указывают такие исследователи, как У. Баумоль, У. Лацоник, Д. Норт (*North 1998*), Дж. Най (*Nye 2008*), Э. де Сото (*de Soto 2008*) и др. В этой связи Д. Норт отмечает, что институциональная среда предопределяет набор возможностей, которые в одних условиях делают более прибыльной (экономически выгодной) перераспределительную активность, а в других — производительную деятельность (*North 1998, 17*). Иными словами, можно выделить «непроизводительную» и «продуктивную» институциональную среду (*Nye 2008, 77*).

В то же время слабо освещенной остается проблема выявления влияния разнообразных институциональных условий на деятельность государства развития. Представляется, что и «непроизводительная», и «продуктивная» институциональная среда может предопределить различные варианты его функционирования: как успешные, так и «хищнические».

В связи с этим цель данной статьи состоит в выявлении *разнообразных институциональных условий*, в которых действуют государства развития, *успешно* реализовавшие модернизационные проекты, а также их сравнение с Россией.

Государство является субъектом развития в лице конкретных чиновников как публичных акторов, которые способны создавать положительные стимулы для предпринимателей, поощряя производительное инвестирование ресурсов в развитие новых видов деятельности и освоение новых технологий, а также снижая возможные риски, возникающие в процессе инвестирования. В данном случае они рассматриваются в качестве администраторов развития: (1) как особый тип чиновников, способных решать задачи социально-экономического развития; (2) как администраторы, выполняющие определенные функции в процессе становления «институтов развития».

Отметим, что чиновники, исполняющие роль администраторов развития, могут реализовывать:

- ❖ общественную функцию полезности, которая заключается в производстве общественных и квазиобщественных благ;
- ❖ корпоративно-бюрократическую целевую функцию, состоящую в концентрации экономических ресурсов и регулировании финансовых потоков, обеспечивающих возрастание экономической власти государственно-бюрократического аппарата;
- ❖ частную целевую функцию, которая состоит в получении дополнительного «дохода» (статусной ренты) как в материальной (например, денежное вознаграждение, причитающееся чиновнику за лоббирование интересов узкой группы предпринимателей), так и в нематериальной форме (например, социальный статус, престиж, повышение квалификации и возможность приращения человеческого капитала).

Соотношение целевых функций администраторов развития определяет неустойчивый баланс между их стремлением извлечь статусную ренту и улучшить свои личные возможности как частных акторов и их действиями в качестве публичных акторов по созданию институциональных условий, помогающих предпринимателям преодолевать проблемы, связанные с развитием новых видов деятельности и с освоением новых технологий. При этом корпоративно-бюрократическая и частная целевые функции администраторов развития могут существенно модифицировать их деятельность по формированию и реализации модернизационного проекта.

Как отмечает П. Эванс, «индивидуальная максимизация полезности администраторов развития должна реализовываться посредством использования преимущественно формальных бюрократических правил и процедур, а не через эксплуатацию личных возможностей, предоставленных невидимой рукой рынка» (*Evans 1989, 573*). В данном случае их карьера попадает в зависимость от степени эффективности реализации модернизационного проекта, а сами администраторы развития по своим характеристикам близки к «веберианским» бюкратам³, которые на практике являются недосяжимым идеалом.

Другим инструментом реализации частной целевой функции администраторов развития является «личный протекционизм», т.е. использование служебного положения в частных целях и вне бюрократических иерархических правил и процедур, а также широкая эксплуатация возможностей, предоставляемых неформальными сетями, которые «скрепляют» отношения внутри бюрократического аппарата (административные сети). В данном случае карьера администраторов развития оказывается никак не связанной с эффективной реализацией модернизационного проекта, который, как правило, не затрагивает интересы широких групп населения, а бюрократический аппарат представляет собой совокупность индивидов, максимизирующих частную целевую функцию, которые только «имитируют» бурную деятельность, обеспечивающую «производство» общественных благ (*Evans 1997, 66*).

Отметим, что государства развития, успешно реализовавшие проекты «догоняющей» модернизации, представлены такими странами, как Южная Корея, Тайвань, Финляндия, Ирландия. Во всех этих странах государство брало на себя инициативу стимулирования экономического роста и поддержания экономического развития посредством создания институциональной среды инновационного развития, т.е. совокупности формальных правил и неформальных норм, нацеленных на стимулирование производительной деятельности предпринимателей.

Общими для них являются следующие характеристики: (1) относительно небольшая площадь территории, (2) малая протяженность границ, (3) высокая плотность экономического пространства, (4) унифицированная институциональная среда; (5) унитарное государственное устройство, (6) доминирование формализованных каналов отбора и продвижения администраторов развития, работа которых основана на принципах меритократии (т.е. личных служебных заслугах и достоинствах) и видимых «карьерных лестниц».

Эффективность бюрократических аппаратов, обеспечивающих успешное решение модернизационных задач, может иметь разную основу. Среди них можно выделить:

- западноевропейскую модель (*Ирландия, Финляндия*), ключевой чертой которой являются процедуры, предотвращающие конфликт интересов субъектов развития: во взаимодействии с предпринимателями администраторы развития

³ «Веберианская» бюрократия является высокопрофессиональным, дисциплинированным, неукоснительно соблюдающим закон и работающим по четким единообразным правилам госаппаратом.

следуют преимущественно формализованным и четко прописанным бюрократическим правилам, регламентам и процедурам;

- восточноазиатскую модель (Южная Корея, Тайвань), характеризующуюся «сращиванием» интересов администраторов развития и предпринимателей, заинтересованных в модернизации экономики в рамках кумовского капитализма (*crony capitalism*), а также устойчивым существованием коррупционных каналов, которые, однако, способствуют развитию экономик данных стран. Так, например, в Южной Корее коррупционные отношения изначально «встраивались» в общую стратегию долгосрочного развития, предусматривающую упрощенный доступ для крупных конгломератов (*chaebol*) к льготным кредитам, государственным контрактам и иным правительственным привилегиям в обмен на «денежные пожертвования» и «добровольные отчисления» в пользу правящей политической партии (*Wedeman 1997, 465–469*).

Здесь важно отметить, что в странах Восточной Азии формализованные каналы рекрутирования администраторов развития опираются на плотные неформальные сети взаимоотношений. Например, основным кадровым резервом для набора администраторов развития в Японии являются *gakubatsu*, т.е. персонифицированные связи между сокурсниками элитных японских университетов. При этом администраторы развития в своей работе опираются на сложившийся набор (кодекс) неформальных правил, или на «путь бюрократа» (*kanryodo*), который консолидирует внутреннюю структуру аппарата (*Cumings 1999, 64*). Таким образом, его эффективность в данном случае обеспечивается не столько формализованными процедурами, сколько сетями неформального взаимодействия.

Отметим, что в обоих случаях государство развития оказалось успешным, поскольку было способно составить противоречивую по своей природе, но эффективную комбинацию из автономной бюрократии и ее «укорененности» в существующей институциональной среде.

Эффективность бюрократических аппаратов восточноазиатской модели предопределили длительные бюрократические традиции, в частности сложная система сдачи квалификационных экзаменов, необходимых для занятия позиции в государственном аппарате (например, данные формализованные испытания на Тайване выдерживают в среднем 2% соискателей), а также наличие неблагоприятного внешнего окружения (Северная Корея и континентальный Китай), позволившего в относительно сжатые сроки мобилизовать ресурсы и успешно реализовать стратегии «догоняющей» модернизации посредством осуществления эффективных институциональных реформ (*Amsden 1985, 78–107; Onis 1991, 116*).

Представляется, что не менее важным для становления государства развития как в Южной Корее, так и на Тайване явилось их общее колониальное прошлое, поскольку именно японское имперское правительство заложило основы эффективного бюрократического аппарата, успешно реализовавшего стратегии «догоняющей» модернизации. Например, в колониальной Корее администрация не только поощряла реализацию инфраструктурных проектов, активно привлекая финансовые средства представителей частного сектора, но также стимулировала становление государственной службы с элементами «веберианской» бюрократии. При этом предприниматели были «встроены» в процесс выработки экономической политики, используя возможность получать дополнительные «корпоративные доходы» в обмен на частичную потерю своей коммерческой и производственной самостоятельности, а взаимоотношения с колониальными властями выстраивались на основе их личных связей с губернатором, который

выступал в роли «любящего отца» или «благонамеренной помогающей руки» (*jufu*) (Kohli 1999, 119).

В отличие от восточноазиатской модели бюрократического аппарата, в котором неформальные каналы взаимоотношений между администраторами развития и предпринимателями играют *доминирующую* роль, в рамках западноевропейской модели данные каналы скорее *дополняют* формализованные бюрократические регламенты и процедуры, на которые в своей работе опираются администраторы развития.

Ярким примером является Финляндия, характеризующаяся высоким качеством государственного управления и прозрачностью политических процессов, а также одним из самых низких в мире уровней коррумпированности чиновников⁴. Высокое качество бюрократического аппарата, в частности, проявилось в том, что администраторы развития смогли не только стимулировать устойчивый спрос на инновации со стороны заинтересованных предпринимателей и населения в целом, но и создали «плотную» инфраструктуру, поощряющую производительные инвестиции. В целях реализации долгосрочных проектов развития активно применялся механизм частно-государственного партнерства с четко определенными и прописанными позициями представителей частного и государственного секторов⁵. При этом фрагментация бюрократического аппарата проявилась в его гибкости, позволившей эффективно взаимодействовать со множеством малых инновационных фирм.

В то же время формализованные связи дополнялись персонифицированными контактами администраторов развития, рекрутирование которых основывалось на принципе меритократии, способствовавшем отбору наиболее талантливых и способных соискателей, с предпринимателями, а одной из «площадок» подобного взаимодействия стал Совет по научной и технологической политике, позволивший наладить прямую связь между предпринимателями и представителями высших правительственных кругов.

Стоит отметить, что не все государства развития смогли успешно реализовать модернизационный проект вследствие различных причин. Так, например, государство развития в Бразилии (*desarrollista state*) оказалось в состоянии осуществить только единичные проекты развития, в силу того что бюрократический аппарат был значительно фрагментирован и состоял из совокупности индивидов, активно максимизирующих частную целевую функцию в условиях нестабильной политической конъюнктуры, предопределившей отсутствие видимых «карьерных лестниц» и высокую значимость персонализированных связей, а также сориентировавшей чиновников на реализацию не долгосрочных, а краткосрочных интересов. При этом отбор администраторов развития опирался не на формализованные испытания, а на политические назначения, осуществляемые представителями верхних уровней власти.

Как заметил П. Эванс, государство развития в Бразилии представляло собой «море клиентелизма» с малочисленными «островками эффективности» (Evans 1992, 173; Schneider 1999, 290). Одним из таких «островков» оказался Банк развития, сумевший успешно реализовать несколько проектов в рамках процесса индустриализации экономики Бразилии, опираясь, однако, на «личный протекционизм» и персонализированные связи его директора на верхних уровнях государственной власти.

Представляется, что консолидированный бюрократический аппарат с сильно формализованными внешними связями и стабильная политическая конъюнктура также могут привести к тому, что государство будет не способно эффективно реализовать

⁴ В 2009 г. Финляндия заняла 6 место среди 180 стран по индексу восприятия коррупции, набрав 8,9 балла из возможных 10. См.: Corruption Perceptions Index 2009 // Transparency International. (http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table).

⁵ См.: Innovation Policy and Performance: A Cross-Country Comparison. OECD Publishing. 2005. 22.

проекты развития. Ярким примером в данном случае является Перу, характеризующееся тем, что чиновники не столько упрощают, сколько делают более сложными и запутанными формальные процедуры и регламенты, создавая, таким образом, отрицательные стимулы у предпринимателей, проявивших интерес к инновациям. В этом смысле происходит «централизация» бюрократического аппарата, а отдельные представители частнопредпринимательского сектора инвестируют свои ресурсы в политические связи (как формальные, так и неформальные) с целью получения государственных привилегий и преимуществ.

Однако не менее значимая часть статусной ренты извлекается чиновниками в процессе преодоления предпринимателями многочисленных формальных административных барьеров (канцелярская волокита). Как отмечает Э. де Сото, для того чтобы открыть собственное небольшое предприятие, человек со скромными средствами должен потратить 289 дней на бюрократические процедуры, требуемые для заполнения 11 документов (необходимые лицензии, сертификаты, регистрационные формы) (*de Soto 2008, 138*).

Опыт зарубежных стран показывает, что наиболее эффективными бюрократическими аппаратами, реализовавшими общественную функцию полезности в процессе осуществления модернизационного проекта, являются консолидированные бюрократические аппараты с преобладанием персонализированных внешних связей (Южная Корея и Тайвань) и фрагментированные бюрократические аппараты с доминированием деперсонифицированных внешних связей (Ирландия и Финляндия).

В то же время фрагментированные бюрократические аппараты с преобладанием персонализированных каналов взаимодействия администраторов развития с предпринимателями (например, Бразилия) и консолидированные бюрократические аппараты с сильно формализованными внешними связями (примером является Перу) оказались неэффективными, поскольку способствовали максимизации частной целевой функции чиновников посредством реализации краткосрочных интересов в условиях нестабильной политической конъюнктуры в первом случае и длительной бюрократической волокиты — во втором.

В противоположность странам, сумевшим во второй половине XX в. реализовать успешные модернизационные проекты, Россия характеризуется: (1) огромной площадью территории, (2) большой протяженностью границ, (3) низкой плотностью экономического пространства, (4) локализованной и сегментированной институциональной средой, (5) федеративным устройством государства, (6) доминированием персонализированных каналов рекрутирования администраторов развития (в среднем всего 5% соискателей сдают формализованные экзамены при занятии должности в госаппарате (*Чирикова 2004, 72–73*)), которые в работе опираются на принцип личной преданности и на неформальные практики взаимодействия с предпринимателями (см. табл. 1).

Отметим, что сложившаяся в российском бюрократическом аппарате конфигурация интересов администраторов развития способствует реализации стратегий «личного протекционизма» в рамках выстраивания вертикали внутри государства развития. При этом мы полагаем, что стратегии «личного протекционизма» в России коренным образом отличаются от подобных практик, осуществляемых в странах Восточной Азии. В этих странах реализация общественной функции администраторов развития обеспечивается гарантией карьерного роста, основанной на личных служебных заслугах и достоинствах государственных менеджеров. Доминирующим же стимулом администраторов развития в российской экономике является реализация не общественной, а частной целевой функции в рамках выстроенной властной вертикали, опирающейся

на личную преданность вышестоящим уровням бюрократической иерархии. Как отмечает ряд авторов, ключевая проблема российской государственности заключается в том, что само государство в лице своих чиновников отнюдь не желает подчиняться каким-либо «правилам игры», которые оно устанавливает для других «игроков»⁶. Более того, для России исторически было присуще «сращивание» интересов представителей бюрократии и отдельных предпринимателей. Оно было настолько сильным, что в положении последних виделось немало от роли хозяйственных администраторов, в полной мере использующих государственные привилегии, а некоторые исследователи указывают на то, что происходило не столько «сращивание», сколько «вызревание» предпринимателей в недрах бюрократического аппарата (Радаев 1995, 163–164; Левинсон 1994, 248).

Таблица 1

Сравнительная характеристика успешных государств развития и России

Исследуемые параметры	Успешные государства развития	Россия
Площадь территории	Относительно небольшая	Огромная (1 место в мире)
Протяженность границ	Малая	Большая
Плотность экономического пространства	Высокая	Низкая
Институциональная среда национальной экономики	Унифицированная	Фрагментированная
Государственное устройство	Унитарное	Федеративное
Ключевой механизм отбора администраторов развития	Формализованные испытания (экзамены)	Неформальные практики рекрутирования
Ключевой принцип работы администраторов развития	Принцип меритократии (по М. Веберу)	Принцип личной преданности

Представляется, что бюрократический аппарат может быть эффективным и при доминировании стратегий «личного протекционизма» в случае, если персонализированные связи укоренены в институциональной среде, поощряющей реализацию общественной целевой функции, а не поиск политической и статусной ренты. При этом ключевыми все же остаются автономная от узких групп давления бюрократия и формализованный механизм рекрутирования администраторов развития, для которых преследование общественных интересов является лучшим вариантом максимизации частной целевой функции (Olson, Sarna and Swamy 2000, 348). С другой стороны, в условиях «непроизводительной» институциональной среды, сильно формализованные внешние связи являются неэффективными, поскольку определяют высокие издержки преодоления административных барьеров для предпринимателей.

По нашему мнению, любой бюрократический аппарат является «комбинацией» параметров его внутренней структуры и внешних связей с частными предпринимателями, однако ключевое значение имеет институциональная среда, определяющая либо «непроизводительное», либо «продуктивное» использование данных параметров. Так, примеры разных стран показывают, что даже существование коррупционных каналов в контексте «производительной» институциональной среды может стимулировать экономическое развитие. В связи с этим представляется, что дальнейшие исследования в этом направлении сопряжены с детализированным изучением разнообразных

⁶ См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). / Под ред. Р.М. Нурсева. Серия «Научные доклады». № 124. М.: МОНФ, 2001. 577.

институциональных условий, в которых «укоренены» действия бюрократических аппаратов государств развития.

ЛИТЕРАТУРА

Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Сочинения. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. / Фонд экономической инициативы. М.: Таурис Альфа. 207–445.

Кастельс М. (2000). Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ. 608.

Левинсон А. (1994). Термин «бюрократия» в российских контекстах // *Вопросы философии*. №7–8. 241–249.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III / пер. с англ. Под ред. А.П. Заостровцева, А.С. Скоробогатова. ГУ-ВШЭ. Институт «Экономическая школа». М.: ГУ-ВШЭ. 1000.

Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз: пер. с англ. / М. Олсон. Новосибирск: ЭКОР. 432.

Радаев В. (1995). Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // *Мир России*. №1. 160–179.

Сото Э. де. (2008). Иной путь: Экономический ответ терроризму. Челябинск: Социум. 408.

Флигстин Н. (2007). Государство, рынки и экономический рост // *Экономическая социология*. Т. 8. № 2. 41–60.

Чирикова А. (2004). Исполнительная власть в регионах: правила игры формальные и неформальные // *Общественные науки и современность*. № 3. 71–81.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады». № 124. М.: МОНФ. 2001. 792.

Amsden, A. (1985). The State and Taiwan's Economic Development // *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press. 78–107.

Baumol, W. (2007). Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity / W. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm. New Haven & London: Yale University Press. 321.

Corruption Perceptions Index 2009 / Transparency International. (http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table).

Cumings, B. (1999). Webs with No Spiders, Spiders with No Webs: The Genealogy of the Developmental State // *The Developmental State* by M. Woo-Cumings. Published by Cornell University Press. 61–93.

Evans, P. (1989). Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // *Sociological Forum*. Vol. 4. № 4. 561–587.

Evans, P. (1997). State Structures, Government-Business Relations, and Economic Transformation // *Business and the State in Developing Countries* / Ed. by S. Maxfield and B. R. Schneider. Published by Cornell University Press. 63–88.

Evans, P. (1992). The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change // *The Politics of Economic Adjustment: International Constraints, Distributive Conflicts, and the State*. Princeton: Princeton University Press. 139–182.

Frye, T. (1997). The Invisible Hand and the Grabbing Hand. / T. Frye, A. Shleifer // *The American Economic Review*. Vol. 87. № 2. 354–359.

Innovation Policy and Performance. / A Cross-Country Comparison. OECD Publishing. 2005. 241.

Kohli, A. (1999). Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's «Developmental State» // *The Developmental State* by M. Woo-Cumings. Cornell University Press. 93–137.

Krueger, A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *The American Economic Review*. Vol. 64. № 3. 291–303.

Lazonick, W. (2002). Innovative Enterprise and Historical Transformation // *Enterprise and Society*. Vol. 3. № 1. 3–47.

Niskanen, W.A. (1968). Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy // *The American Economic Review*. Vol. 58. № 2. 293–305.

North, D. (1998). Five Propositions about Institutional Change // *Explaining Social Institutions*. The University of Michigan Press. 15–27.

Nye, J. (2008). Institutions and the Institutional Environment // *New Institutional Economics. A Guidebook*. Cambridge: Cambridge University Press. 67–81.

Olson, M., Sarna, N. and Swamy, A. (2000). Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth // *Public Choice*. Vol. 102. № 3–4. 341–364.

Onis, Z. (1991). The Logic of the Developmental State // *Comparative Politics*. Vol. 24. № 1. 109–128.

Schneider, B. (1999). The Desarrollista State in Brazil and Mexico // *The Developmental State* by M. Woo-Cumings. Cornell University Press. 276–306.

Tullock, G. (1989). *The Economics of Special Privilege and Rent Seeking*. Kluwer Academic Publishers. 103.

Wedeman, A. (1997). Looters, Rent-Scrapers, and Dividend-Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea, and the Philippines // *The Journal of Developing Areas*. Vol. 31. № 4. 457–478.

СТРУКТУРА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

ЕФИМОВА ЛЮДМИЛА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
e-mail: efimovaLA2010@mail.ru

В статье анализируется структура транзакционных издержек в российской налоговой системе и их влияние на скорость сближения технической и структурной границ производственных возможностей в РФ.

Ключевые слова: структурная и техническая граница производственных возможностей; общественный сектор экономики; издержки контрактации; издержки оппортунистического поведения; издержки измерения; налоговая система РФ; оптимизация транзакционных издержек.

The article analyzes the structure of transaction costs in the Russian tax system and its influence on the convergence rate of production-possibility and structural frontiers in Russian Federation.

Keywords: structural and production-possibility frontier; public sector; contracting costs; costs of opportunistic behavior; costs of measuring; tax system of Russian Federation; optimization of transaction costs.

Коды классификатора JEL: B52, D23, H41.

Инфраструктура любого современного государства и общества влияет на структуру и величину транзакционных издержек в экономике. В свою очередь от структуры данных издержек зависит эффективность функционирования общественного сектора. Кроме того, оптимизация транзакционных издержек обеспечивает сближение структурной и технической границ производственных возможностей. С позиций неинституциональной экономической теории подобное сближение способствует развитию общества, увеличению КПД той или иной экономической системы, а также разрешению базового противоречия «ограниченные ресурсы — безграничные потребности». Техническая граница производственных возможностей определяется в рамках терминологии неоклассической экономической теории; структурная является следствием выбора политической системы, включающей систему прав собственности (North 1981, 20).

Скорость сближения границ, т.е. достижения эффективного и справедливого распределения ресурсов, определяется издержками политических изменений и издержками, связанными с сохранением существующей системы. Транзакционные издержки влияют в свою очередь на структуру прав собственности. Чем выше их уровень, тем медленнее будет происходить вышеупомянутое сближение.

Передача прав собственности из частного в общественный сектор осуществляется через налоговую систему. Следовательно, правомерно рассматривать транзакционные

издержки альтернативных систем именно в контексте оптимизации функционирования налоговой системы государства.

Р. Коуз предложил агрегировать транзакционные издержки в пять групп. Мы остановимся на изучении трех из них, а именно издержек контрактации, измерения и оппортунистического поведения.

Создание правил игры в налоговой системе определяется сущностью государства: является ли оно «договорным» в интерпретации Локка и Руссо, или оно представляет собой «грабительскую» систему в соответствии с теорией Гоббса. Сторонники неинституциональной теории доказывают, что именно транзакционные издержки стирают различия между «договорной» и «грабительской» моделями, поскольку потенциальные силы участников договора — общества и государства — неравны (*Эггертссон 2001, 345*). Если следовать этой логике, то поведение государства на рынке общественных благ можно рассматривать аналогичным поведению монополиста на рынке частных товаров и услуг. Величина налогов (цена), которые «правитель» может установить на общественные блага, определяется масштабами его монопольной власти, которая ограничивается тремя факторами.

Во-первых, поскольку целевая функция современного государства носит комбинированный характер (*Левин и Сурцева 2010, 43*), то угроза появления потенциальных соперников внутри государства вынуждает «правителя» заключать формальные и неформальные контракты с группами интересов. Наличие кандидатов на замену правителя различно в разных группах, и, следовательно, возможности сопротивляться налогообложению у разных групп разные. Именно поэтому «правителю» разумно *придерживаться политики ценовой дискриминации*. Анализ изменений в налоговом законодательстве России показывает элементы ценовой дискриминации. Остановимся на замене единого социального налога страховыми платежами во внебюджетные фонды, вступающими в силу в окончательном варианте с 1 января 2011 г.

Для налогоплательщиков с годовым фондом оплаты труда на одного работника в размере 280 000 руб. средняя налоговая ставка возрастает с 26% [*1 гл. 24, утратила силу с 01.01.2010*] до 34% (№ 212-ФЗ 24.07.2009). Такой объем оплаты труда характерен для малого бизнеса, или, в терминах неинституционалистов, для «неорганизованного, рассредоточенного населения» (*North 1981, 346*).

Для крупнейших налогоплательщиков, например с фондом оплаты труда в размере 1 000 000 руб., налоговое бремя уменьшается. В условиях единого социального налога их средняя налоговая ставка была равна $\frac{(72\,000 + 4\,000\,000 \times 2\%)}{1\,000\,000} = 18,48\%$. При

системе страховых взносов во внебюджетные фонды средняя норма налогообложения эквивалентна $\frac{415\,000 \times 34\%}{1\,000\,000} = 14,1\%$. Рассматриваемая группа налогоплательщиков представлена организованным сообществом. С точки зрения «рационального правителя» такой вариант ценовой дискриминации вполне оправдан.

Обмен крупным бизнесом дискриминационных преимуществ на лояльность власти неизбежно влечет рост издержек контрактации. Можно предположить, что их величина тем больше, чем в меньшей степени защищены права собственности в других секторах экономики и чем менее самостоятельна судебная система.

Индикатором структуры издержек контрактации является также способ ответа системы на разрешение конфликтов, связанных с *размыванием прав собственности в общественном секторе экономики*. Аналогично тому, как политическая система характеризуется не столько ошибками, которые она совершает, сколько реакцией на ошибки, налоговая система также может оцениваться в этих рамках. «Дело Магниц-

кого», связанного с возвратом из бюджета 5,4 млрд руб. налога на прибыль, — есть пример реакции власти в условиях размытых прав собственности на отсутствие прозрачного контрактного договора в налоговой системе.

Во-вторых, *власть «правителя» ограничивается склонностью к оппортунистическому поведению агентов государства*, которых приходится нанимать, чтобы обеспечить финансирование, производство и перераспределение общественных благ. В условиях становления и/или ограничения возможностей представительной власти законодательные органы играют на стороне государства, но не общества. Следовательно, их возможности на преднамеренное скрытое действие, основанное на использовании информационных преимуществ и направленное на достижение личного интереса в ущерб другим участникам имплицитного соглашения, увеличиваются. Иллюстрацией этого вывода Д. Норта служит структура общественных благ в Российской экономике. Мы можем охарактеризовать ее в терминах «экзогенность» и «эндогенность». Например, размер пенсий для законодателей ограничивается 75% (N 3-ФЗ 08.05.94, ст. 29) от ежемесячного денежного вознаграждения, в то время как то же общественное благо для остальных налогоплательщиков не может предоставляться в объеме, превышающем 20% (N 173-ФЗ 17.12.2001, ст. 14). Очевидно, что одни группы населения имеют доступ к общественным благам в режиме эндогенности и, тем самым, обладают возможностями оппортунистического поведения, другие — сталкиваются с жесткими ограничениями, характерными для экзогенных воздействий. Следовательно, данный дисбаланс в отношениях между государством, с одной стороны, и домашними хозяйствами, с другой, увеличивает трансакционные издержки и создает дополнительные препятствия для сближения структурной и технологической границ российской экономики.

В-третьих, наличие издержек измерения базы налогообложения вынуждает «правителя» использовать примитивные, но не оптимальные схемы. Формальная модель теории государства Норта, представленная Финдли и Уилсоном в работе «Политическая экономия Левиафана» (Findlay and Wilson 1984), демонстрирует возможность предоставления оптимального количества общественных благ государством через изменение системы налогообложения. По мнению авторов, использование подоходного налога с дифференцированными ставками создает условие для оптимизации общественных доходов и расходов. Однако *основными препятствиями при корректировке налогообложения являются издержки измерения*. Их величина тем больше, чем слабее закреплены права собственности в корпоративном, частном и общественном секторах экономики. Видимо, высокий уровень издержек измерения делает невозможным отказ от плоской шкалы в пользу прогрессивной.

Проведем сравнительный анализ средних налоговых ставок плательщиков — резидентов РФ и США, не имеющих детей и находящихся в сопоставимом финансовом положении. Из табличных расчетов (см. табл. 1) следует, что, во-первых, некорректно говорить о низкой эффективной ставке налогообложения в РФ. Во-вторых, хорошо известно, что Россия — единственная из стран, входящих в двадчатку, где существует плоская шкала обложения доходов. Тем не менее, некоторую прогрессивность налогообложения можно достичь за счет вычетов. Но даже они, предположительно, вследствие высоких издержек измерения, не применяются сегодня в полном масштабе.

Указанные три ограничения деятельности «правителя» инициируют возникновение трансакционных издержек в налоговой системе РФ, которые могут интерпретироваться одновременно и как факторы, стимулирующие развитие экономической системы, и как факторы, сдерживающие процветание страны. Неинституциональная теория рассматривает отсутствие издержек оппортунистического поведения и контракт-

тации как стимул для максимизации государством базы налогообложения и усиления государственного присутствия в экономике (Эггертссон 2001, 367).

Таблица 1

Сравнительный анализ систем подоходного налогообложения в РФ и США

Годовой доход (руб./долл.)	Средняя эффективная налоговая ставка для плательщика-резидента (в %)	
	В РФ	В США
194 000 / 6480	$\frac{(194\,000 - 800) \times 13\%}{194\,000} = 12,94$	0
360 000 / 12 000	$\frac{(360\,000 - 400 \times 1 \text{ мес.}) \times 13\%}{360\,000} = 12,9$	$\frac{(12\,000 - 6\,500) \times 15\%}{12\,000} = 6,9$
960 000 / 32 000	13	$\frac{(31\,000 - 6\,500) \times 15\% + (32\,000 - 31\,000) \times 28\%}{31\,000} = 12,3$

Источник: (№ 117-ФЗ от 05.08.2000. гл. 23), (IRS)

Следовательно, эти издержки при определенных условиях могут рассматриваться как позитивные, поскольку заменяют собой механизмы ограничения власти «правителя» и способствуют балансированности интересов граждан и государства. Отметим, что позитивность издержек оппортунистического поведения и контрактации следует рассматривать в краткосрочном периоде и исключительно в контексте создания предпосылок к дальнейшему развитию институциональной среды экономико-политической системы.

Высокий уровень издержек измерения, обусловленный отсутствием независимой и объективной системы стандартизации в области налогообложения, является индикатором слабости государства и создает препятствия для сближения границ развития экономики.

Структуру транзакционных издержек налогообложения логично рассматривать в рамках институционального развития налоговой системы государства.

В исторической ретроспективе современные постиндустриальные государства прошли три этапа институционального развития налоговой системы (Шаститко 2002, 154–156; Дзгоева 2004, 60–61). Каждый этап может быть охарактеризован с точки зрения структуры транзакционных издержек (см. табл. 2).

Таблица 2

Институциональная структура налоговой системы и транзакционные издержки

Этап	Вид транзакционных издержек
Фискальный	Издержки поиска информации Негативные издержки оппортунистического поведения Негативные издержки контрактации Высокие издержки защиты прав собственности
Ордолиберализм/конституционная экономика	Негативные и позитивные издержки оппортунистического поведения Негативные и позитивные издержки контрактации Средние издержки защиты прав собственности Высокие издержки измерения
Инвестиционный	Позитивные издержки оппортунистического поведения Позитивные издержки контрактации Низкие издержки защиты прав собственности Низкие издержки измерения

Первый этап можно назвать «фискальным». Основной функцией налоговой политики, а следовательно, и налоговой системы в целом на данном этапе является увеличение налогового бремени и рост объектов налогообложения. К тому же все это происходит в условиях снижения собираемости налогов. Основная причина подобной ситуации — слабость или кризис государственной власти, рост негативных издержек оппортунистического поведения, увеличение издержек поиска информации. Высокий уровень контрактации объясняется размытостью прав собственности. Фискальный этап был пройден Западной Европой в 30-х гг., Россией — в конце 90-х гг. XX в.

Для этапа ордолиберализма характерно ослабление воздействия государства на рыночную экономику через создание самим же государством институционального механизма стимулирования конкуренции и увеличения прибыли. Это воздействие достаточно сильно для того, чтобы навязать обществу правила игры и контролировать их соблюдение.

В рамках жестких бюджетных ограничений, унаследованных от периода нестабильности и политического хаоса, государство вынуждено создавать правила игры. Однако этот процесс зачастую приводит к противоречивым результатам. Например, развитие институтов бюджетной системы в период с 1999 г. по настоящее время может быть охарактеризовано двумя взаимоисключающими тенденциями. С одной стороны, оно происходило в рамках общей тенденции становления и укрепления «вертикали власти» и усиления перераспределительной функции государственных финансов. С другой стороны, государство с целью повышения эффективности использования централизованных финансовых ресурсов вынуждено было предпринимать попытки создания аналога конкурентного рынка при их распределении, что соответствует вектору развития государственных финансов постиндустриальных государств (Малкина 2010, 75).

Кроме этого, зарождающиеся институты гражданского общества заставляют государство ориентироваться на стабилизацию социальных процессов. Для этого ему необходимо выстраивать налоговое партнерство с частным капиталом как сектором, потенциально способным оказывать давление на власть. В итоге формируется «общественный консенсус», в том числе и в вопросе налогообложения, как части явного механизма аккумуляции и использования общественных ресурсов. Для данного этапа характерен рост позитивных издержек оппортунистического поведения и контрактации.

В отличие от фискального этапа, особенности ордолиберализма, или конституционной экономики, определяются экономико-политической системой. Так, США и Германия на этом этапе заложили механизмы устойчивого экономического роста и социальной устойчивости экономико-политической системы. В Чили становление ордолиберализма проходило в условиях жесткой диктатуры. Попытки создания аналогичных механизмов в Венесуэле в 90-х г. привели к изменению политического строя и откату к первому — фискальному этапу.

Третий, инвестиционный, этап характеризуется устойчивыми институциональными отношениями по поводу прав собственности во всех сферах, в том числе в налоговой системе. Основной функцией налогов становится стимулирующая; фискальная функция является производной от стимулирующей. Налогообложение в целом рассматривается в качестве базового инструмента эффективного инвестиционного процесса. Государство через налоговую систему лишь создает стимулы для увеличения объема инвестиций, воздействует на структуру и объем капиталовложений в экономическую систему. Инвестиционный подход характерен для постиндустриальных и динамично развивающихся стран в настоящее время.

Российская налоговая система сегодня находится в начале этапа ордолиберализма, что подтверждается структурой транзакционных издержек. Дальнейшее развитие страны будет определяться тем, какой механизм институционального контроля уровня транзакционных издержек создастся. В данном случае мы не принимаем в расчет, что необходимыми условиями формирования прозрачных налоговых правил для российского общества являются выборная система, представительная демократия и другие демократические институты. Очевидно, что *в России, с ее турбулентной экономикой, развивающимися рынками и вертикальными механизмами защиты квазиаренды, можно полагаться только на борьбу разнонаправленных групп интересов и взаимосдерживающие издержки оппортунистического поведения*. Логично предположить, что одним из недискреционных инструментов балансирования интересов крупных групп, четко не ограниченных институтом прав собственности, является увеличение количества подоходных налогов и уменьшение автономных налогов, т.е. переход на налоговую систему, преимущественно построенную на встроенных стабилизаторах.

К подоходным относят, прежде всего, налоги, работающие в автоматическом режиме. Базой налогообложения выступают доходы в широком понимании. В России к этой группе налогов могут быть отнесены НДФЛ, налог на прибыль, акцизы и НДС. Такие налоги, как налог на имущество, земельный, транспортный налог, рассчитываются на основе либо инвентаризационной и кадастровой стоимости, либо физических характеристик актива. Денежная оценка объекта в краткосрочной перспективе остается величиной постоянной. В этом смысле данные налоги являются автономными. Несмотря на то что подоходные налоги в меньшей степени, чем автономные, влияют на изменение уровня национального дохода, они действуют в автоматическом режиме и не могут являться предметом дискреционных манипуляций (*Musgrave 1973, 542*).

В условиях нестабильности и неразвитости транспарентных политических институтов и неизбежной заинтересованности групп интересов к созданию правил игры, по крайней мере, на краткосрочную перспективу в налоговой сфере следует ожидать переход на систему с большим числом подоходных налогов и постепенный отказ от автономных. Недискреционные принципы, закладываемые в основу структуры налоговой системы, создают условия для игры с нулевой суммой.

Дискуссии по поводу замены транспортного налога дополнительными акцизами находятся в этом же русле. Обсуждаемые изменения с точки зрения транзакционных издержек являются позитивными: эквивалентность налогообложения возрастает, следовательно, издержки контрактиции и измерения снижаются.

В заключение отметим, что в настоящее время государственные институты предпринимают попытки создания таких налоговых правил, которые соответствовали бы инвестиционному развитию российской экономики. Например, планируемые налоговые льготы по проектам в Сколково или льготы по платежам во внебюджетные фонды для инновационных компаний — тому доказательства.

Однако основная проблема заключается в системности подхода и неизбежности использования системы налогового правосудия. Именно эти необходимые условия для перехода на инвестиционный этап не рассматриваются государственными институтами в качестве приоритетных. Эволюционное развитие налоговой системы не в последнюю очередь будет определяться структурой транзакционных издержек. Если позитивные издержки оппортунистического поведения и контрактиции будут преобразованы в устойчивые политические и демократические институты, то шансы для развития страны остаются, пусть и с некоторым временным лагом. Если взаимодействие стратегий групп интересов и государства будет по-прежнему создавать негативные транзакционные издержки, то сближение структурной и технологической границ развития России произойдет в далеком будущем.

ЛИТЕРАТУРА

Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая). № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (ред. 2008 г.).

Федеральный закон «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» от 8 мая 1994 г. N 3-ФЗ. (ст. 29), с изменениями от 9 мая 2005 г. N 42-ФЗ.

Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» № 212-ФЗ 24.07.2009.

Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ (ст. 14).

Дзгоева М. (2004). Институциональный подход к исследованию налогового потенциала и налогового бремени // *Вестник финансовой академии*. № 1.

Левин С. и Сурцева А. (2010). Государство с преобладанием контрактных начал: методология анализа и проблемы его формирования в России // *Журнал институциональных исследований*. Т. 2. № 3.

Малкина М. (2010). Эволюция институтов бюджетной системы в современной России // *Журнал институциональных исследований*. Т. 2. № 3.

Шаститко А. (2002). Новая институциональная экономическая теория // 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС.

Эггертссон Тр. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

Findlay, R. and Wilson, J. (1984). The Political Economy of the Leviathan. Seminar Paper No. 285. Stockholm: Institute for International Economic Studies.

Internal Revenue Service. (http://www.irs.ustreas.gov/prod/ind_info/tax_tables/tax_sched.html).

Musgrave, R. (1973). Public Finance in Theory and Practice. McGraw-Hill.

North, D. (1981). Structure and Changes in Economic History. NY. W.W. North.

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ НА ФОНЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

МЕРКУЛОВА ТАМАРА ВИКТОРОВНА,

доктор экономических наук, профессор,
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
e-mail: tamara_merkulova@yahoo.com

КОНОНОВА ЕКАТЕРИНА ЮРЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
e-mail: katernyna.kononova@gmail.com

Рассмотрены дефиниционные аспекты терминов «электронное правительство» и «электронное управление» в рамках новой модели государственного управления. Сделан международный обзор практических шагов институционализации электронного правительства, в т.ч. в Украине. Представлены результаты статистического анализа показателей, характеризующих уровень развития электронного правительства в странах мира (анализ проведен с помощью сетей Кохонена), охарактеризовано положение и перспективы Украины в этом процессе.

Ключевые слова: электронное правительство; электронное управление; индекс развития электронного правительства; новая модель публичного управления; ИКТ; индекс электронного участия; индекс правительственных веб-сайтов.

Definitional aspects of the terms «e-government» and «e-governance» in the framework of the new model of public administration are considered. The international revision of practical steps in e-government institutionalization, including Ukraine is made. Results of statistical analysis of indicators of the e-government development in the world (analysis was made by using Kohonen networks) are presented and the situation and prospects for Ukraine in this process are described.

Keywords: e-government, e-governance, index of e-government development, new model of public administration, ICT, e-participation index, index of government websites.

Коды классификатора JEL: H11.

Одной из наиболее актуальных тем обсуждения в рамках международной дискуссии о концепциях, содержании и направлениях реформирования системы государственного управления, ее перспективах в условиях информационного общества и экономики знаний являются темы электронного правительства (E-Government) и электронного управления (E-Governance). Данная проблематика получила активное развитие: об этом можно судить и по интенсивности научных и практических событий и действий, и по их временным характеристикам (обзор можно найти, например, в (Faуа 2001; Баранов 2002; Тамбовцев 2004; Сморгун 2007; Перевозкин). Цель нашей статьи — содержательный анализ терминов данной проблематики, обзор международ-

ного опыта институционализации электронного правительства, оценка его развития в Украине и определение ее места в этом процессе на фоне международных тенденций.

О содержании дефиниций. В рамках различных международных и национальных программ развития информационного сообщества были предусмотрены положения по расширению использования ИКТ для повышения эффективности и качества государственных услуг. Эти инициативы получили название «Электронное правительство» (E-Government).

В современной литературе можно выделить три подхода к пониманию термина «электронное правительство» (ЭП) (*Faya 2001*). Первый подход рассматривает его как трансформацию предоставления государственных услуг с использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Он опирается на распространенную практику перенесения эффективных технологий управления из сферы бизнеса в общественный сектор. Их внедрение должно обеспечить выход на новый уровень качества предоставления услуг, удобства для пользователей при одновременном сокращении издержек.

Если первый подход ограничивается, по сути, электронным сервисом предоставления государственных услуг, то представители второго подхода подчеркивают, что это всего лишь составная часть содержания, которое вкладывается в понятие ЭП, и рассматривают правительство как высокотехнологичную организацию, функционирование которой обеспечивается современными средствами ИКТ. Данный подход исходит из перспектив информационной эпохи, когда только организация всей деятельности правительства на основе ИКТ может обеспечить трансформацию общественного сектора в соответствии с требованиями новой реальности.

Третий подход рассматривает электронное правительство как новую модель управления, адекватную эмерджентной экономике и информационному обществу. Это не просто более широкое толкование, которое поглощает первые два подхода, но принципиально новый взгляд на содержание и организацию государственного управления.

Широкое распространение принципов нового государственного менеджмента связывается с ростом недоверия правительствам и расширения в общественном сознании негативизма по отношению к властям (*Тамбовцев 2004, 16–17*). Феномен нового государственного менеджмента возник в рамках более широкого движения за «перестраивающееся правительство», которое началось в конце 1970-х гг. в экономически развитых странах¹. Сегодня общее направление административных реформ описывается термином «Governance». Эта концепция объединяет механизмы, процессы и институты, через которые граждане и группы выражают свои интересы, реализуют свои законные права, выполняют обязанности и балансируют интересы. Общий смысл концепции «Governance» состоит в том, что государственное управление становится менее жестким и регламентированным; оно базируется, скорее, на горизонтальных, чем на вертикальных связях между государственными органами, ассоциациями гражданского общества и бизнесом (*Сморгунов 2003*).

¹ Авторами концепции «перестраивающегося правительства» (*Reinventing Government — RG*) являются Дэвид Осборн и Тэд Гэблер, которые предлагают принципы RG как обобщение изменений в государственном управлении: государство рассматривается не как неизбежное зло, а как способ коллективной деятельности и решения общественных проблем; эффективное государство должно соответствовать требованиям информационного общества и экономики знаний — большая, централизованная бюрократия должна остаться в прошлом; проблемой государственного управления являются не люди (бюрократы), а сама бюрократическая система; традиционная демократия не сможет решить сегодняшние проблемы государства путем перераспределения средств; необходимо основываться на принципах обеспечения равенства возможностей для всех граждан (*Osborne 1992*).

К новому подходу относится и понятие «качественное управление» (Good Governance), которое по методологии ООН включает следующие ключевые характеристики:

- сотрудничество и совместная работа граждан и власти (Participatory);
- признание верховенства права (Rule of Law);
- прозрачность власти и ее решений (Transparency);
- отзывчивость реагирования, оперативность (Responsiveness);
- ориентация на консенсус (Consensus Oriented);
- равенство и отсутствие дискриминации (Equity and Inclusiveness);
- результативность, эффективность и экономичность (Effectiveness and Efficiency);
- подотчетность власти гражданам (Accountability)².

Формирование новой модели публичного управления обуславливает изменение принципов использования ИКТ в государственном администрировании: движение в направлении более широкого понимания возможностей ИКТ выражается в переходе от концепции электронного правительства (E-Government) к концепции электронного управления (E-Governance). Если в центре первой концепции лежат открытость правительственной информации и предоставление публичных онлайн-услуг, то новое понимание включает в себя такие концепты, как сотрудничество, участие, консенсус. Фактически речь идет об электронной демократии, которая позволяет расширять формы и сферы влияния граждан на процесс принятия и реализации политических решений (Сморгунов 2007, 20-49).

Количественные оценки, характеризующие уровень развития электронного правительства. В настоящее время используются два показателя: индекс развития электронного правительства (E-Government Index) и индекс электронного участия (E-Participation Index)³. Индекс развития электронного правительства (индекс ЭП) отражает характеристики доступа к электронному правительству, технологическую инфраструктуру и образовательный уровень (Дрожжинов 2006). Он рассчитывается на основе трех показателей:

- индекс правительственных веб-сайтов (Online Service Index),
- индекс телекоммуникационной инфраструктуры (Infrastructure Index)
- индекс человеческого капитала (Human Capital Index).

Индекс правительственных веб-сайтов рассчитывается как взвешенная сумма числа точек доступа к сервисам, специфическим для каждой из четырех стадий развития электронного правительства (по методологии ООН)⁴.

Первая стадия (начальная) характеризуется тем, что на госсайтах представлена информация о деятельности госорганов, законодательные акты. Они содержат ссылки на сайты других министерств и ведомств. Граждане имеют доступ как к текущей информации о деятельности госорганов, так и к архивам.

Вторая стадия (развивающаяся) — госсайты предоставляют расширенный односторонний доступ и упрощенный двусторонний между правительством и гражданами, ограниченно присутствуют интерактивные услуги (запросы на неэлектронные формы и персональные данные, которые могут быть высланы на электронный ящик).

² См.: What is Good Governance? / UNESCAP. (<http://www.unescap.org/huset/gg/governance.htm>).

³ Оценка уровня готовности стран мира к использованию электронного правительства осуществляется в рамках деятельности Департамента экономического и социального развития ООН, ежегодно публикующего отчеты (UN Global E-Government Readiness Report), сравнивающие страны по уровням развития электронного правительства (E-Government) и электронного участия (E-Participation).

⁴ См.: (http://www2.unpan.org/egovkb/egovment_resources/Spotlights_2010.html).

Третья (деловая) — госсайты предоставляют расширенный двусторонний доступ между правительством и гражданами. Предусмотрена аутентификация граждан для обмена деловой информацией, реализованы как нефинансовые транзакции (загрузка и выгрузка форм обратной связи, онлайн заполнение форм, налоговая отчетность, запросы на получение сертификатов, лицензий, разрешений), так и связанные с оплатой за услуги госорганов.

Четвертая — госсайты изменяют способ взаимодействия с гражданами. Они переходят на платформу веб 2.0 и полностью интерактивные сервисы.

Индекс телекоммуникационной инфраструктуры рассчитывается как среднее арифметическое пяти индикаторов (количество в расчете на 100 чел.):

- а) ПК,
- б) пользователей интернет,
- в) телефонных линий,
- г) мобильных телефонов,
- д) широкополосных каналов связи.

Индекс человеческого капитала рассчитывается на основе данных UNESCO об уровне грамотности среди взрослого населения и долей выпускников младшей, средней и высшей школы.

Индекс электронного участия (индекс ЭУ) оценивает онлайн-услуги, их качество и частоту предоставления по следующим направлениям:

- ❖ электронное информирование граждан правительством со своего веб-сайта (eInformation);
- ❖ электронные консультации, причем посетители правительственного веб-сайта должны иметь возможность выбора темы (eConsultation);
- ❖ электронное принятие решений с участием граждан страны, при этом правительство обеспечивает обратную связь по результатам решения конкретных проблем (eDecision Making)⁵.

Электронное правительство: обзор международного опыта институционализации⁶. США. Законодательная база создания электронного правительства начала формироваться администрацией Клинтона/Гора с 1995 г. — это был старт широкомасштабного проекта внедрения технологий электронного правительства в деятельность американских госструктур⁷. С 1995 по 1999 гг. доля пользователей интернет в США выросла в четыре раза и уже составляла около 40% населения страны, что создавало необходимую социальную базу для востребованности правительственных электронных услуг. Администрация Буша продолжила реорганизацию деятельности структур государственного управления с использованием ИКТ и поэтапного внедрения элек-

⁵ См.: Global E-government Survey 2003. (<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan016066.pdf>).

⁶ Финансовая сторона вопроса (транзакционные издержки). Для развития электронного правительства («E-Government and Line of Business Initiatives») президент США Джордж Буш в 2008 финансовом году затребовал у Конгресса 7,331 млрд долл. (6,2 млрд долл. в 2005 г. и 1,5 млрд долл. в 2000 г.). Бюджет Канады определил шестилетние расходы на цели электронного правительства (2000–2006 гг.) в сумме 880 млн долл. Электронное правительство Сингапура в течение пяти лет для внедрения телекоммуникационных технологий освоило 2 млрд сингапурских долларов (Перевозкин). Расходы Южной Кореи в сфере внедрения информационных технологий в жизнь государства и общества за 5 лет составили почти 13 млрд долл. (См.: E-Government for Participation & Inclusion in Korea. MOGANA, Republic of Korea. 2006. (<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan024609.pdf>)).

⁷ 1995 г. — принят закон «О снижении бумажного документооборота»; 1996 г. — существенное изменение закона «О свободе информации» (The Freedom of Information Act), принят закон Клинджера-Коэна «О реформе использования информационных технологий»; 1998 г. — закон «Об избавлении от бумажного документооборота в правительственных учреждениях»; 1999 г. — Клинтон подписал два меморандума: об электронном правительстве и об использовании информационных технологий на пользу обществу.

тронных государственных услуг как неотъемлемой части административной реформы. Важным фактором успеха явилось встраивание позиций, связанных с информатизацией госуправления и качеством интерактивных правительственных услуг, в общую систему оценок эффективности функционирования правительственных ведомств, что нашло отражение в объемах финансирования из государственного бюджета и специальных фондов (Хохлова).

Канада. Канада одной из первых в мире начала решение проблемы открытого доступа к информации государственных структур и стала лидером в инновациях в этой области, поставив задачу за пять лет построить систему электронного правительства⁸. В сентябре 2005 г. был запущен проект Services Canada, обеспечивающий многоканальный доступ к различным услугам государства. Он включает в себя 320 пунктов взаимодействия с гражданами, в целях достижения вертикальной интеграции в провинциях Канады со службой Services Canada сотрудничают местные агентства по предоставлению государственных услуг (Хохлова).

Европа. Европейский подход к развитию электронного государства в значительной степени опирается на базовые принципы макроэкономической политики стран Евросоюза в области формирования информационного общества, заявленные в программе «Электронная Европа». Список базовых государственных услуг, реализация которых отслеживается на уровне Европейского Союза, делится на две части — для граждан и для бизнеса (см. табл. 1).

Таблица 1

Базовые электронные услуги в странах Евросоюза

Базовые электронные услуги для граждан (G2C)	Базовые услуги ЕС для бизнеса (G2B)
• декларирование подоходного налога; • поиск работы через службы занятости; • оформление социальной помощи; • оформление персональных документов; • регистрация автомобиля; • подача заявлений на строительство; • информирование полиции; • пользование публичными библиотеками; • оформление свидетельств; • подача заявлений на поступление в учебные заведения; • информирование о смене места жительства;	• оформление социальных отчислений на служащих; • декларирование корпоративных налогов; • оформление налога на добавленную стоимость (декларирование, уведомления); • регистрация новой компании; • подача статистических данных; • таможенное декларирование; • получение разрешений, связанных с охраной окружающей среды; • функционирование системы государственных закупок.

Источник: Чугунов А.В. (2008). *Электронное правительство: эффективность политики внедрения информационно-коммуникационных технологий в государственное управление*. / *Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «Информационно-телекоммуникационные системы»*. 55.

Франция. Во Франции создание «электронного правительства» было провозглашено одним из приоритетных направлений в Программе действий для подготовки вступления Франции в информационное общество (PAGSI, 1998 г.). В 1998 г. все министерства разработали проекты сайтов, содержащие полную информацию о своей деятельности и предоставляемых ими услугах⁹. К 2000 г. государственные службы получили электронные адреса. То, что деятельность министерств и ведомств находится на виду у пользователей интернет, оценивается как важный фактор повышения ответственности и эффективности работы французских чиновников. Значительное внима-

⁸ 1994 г. — «Проект предоставления услуг государственными органами при помощи информационных технологий».

⁹ В 2000 г. французские правительственные сайты были признаны лучшими в Европе (Хохлова).

ние в стране уделяется повышению компьютерной грамотности населения и государственных служащих: организованы специальные программы по обучению чиновников и населения работе с компьютерами и в сети (*Хохлова*).

Германия. В Германии центры обслуживания населения (ЦОН) предоставляют гражданам различные муниципальные услуги. Первые центры появились здесь в начале 80-х гг. как экспериментальные учреждения. Их целью было создание универсального агентства по предоставлению простых административных услуг. Сегодня муниципальные ЦОН распространены в крупных городах и региональных администрациях (*Хохлова*)¹⁰.

Еще одним успешным проектом является проект «Мобильное обслуживание граждан» (Mobile Bürgerdienste — MoBüD), который был разработан в Берлине в 2002–2005 гг. с целью внедрения в практику мобильных ведомств по обслуживанию граждан. Таким образом создается альтернатива стационарным офисам по предоставлению государственных услуг и реализуется новый формат отношений чиновников с гражданами и организациями, который получил название mGovernment, или «Мобильное правительство» (*Хохлова*)¹¹.

Япония. В 1999 г. Правительство Японии инициировало формирование политики развития информационных технологий и создании информационного и телекоммуникационного сетевого общества¹². В 2001 г. Совет по развитию информационных технологий при Правительстве Японии принял пятилетний план развития информационной инфраструктуры — «Стратегия информационно-технологического развития страны» («Электронная Япония»)¹³. Основной задачей электронного правительства Японии стало обеспечение нового способа осуществления административных функций посредством информационных сетей, обеспечивающих работу в режиме онлайн. Поставленные в стратегии «Электронная Япония» цели были достигнуты за максимально короткий срок (2000–2006 гг.), и с принятием в 2006 г. нового документа «Стратегия информационно-технологического развития страны — 2» Япония перешла на второй этап развития — информационное и телекоммуникационное сетевое общество (*Перевозкин*).

Сингапур. Становление электронного правительства в Сингапуре началось в 1980 г. с принятия программы «The Civil Service Computerisation Programme», направленной на обеспечение административных служб правительства высокотех-

¹⁰ Основные сферы услуг, предоставляемых ЦОН, включают в себя вопросы регистрации, работу с идентификационными картами и паспортами, выдачу водительских прав, проверку реестра преступлений. Для многих услуг возможна подача заявления через интернет и онлайн-запись на прием к работникам городской администрации, а для более сложных услуг существует сервис «Онлайн-ЦОН».

¹¹ В число услуг, предоставляемых мобильными ведомствами, входят вопросы регистрации, выдача паспортов и удостоверений личности, вопросы дотации на аренду жилья и многие другие. Проект MoBüD уже получил распространение в других странах: в Нидерландах, Эстонии, Швеции.

¹² С 1999 г. происходит формирование отдельного блока законодательства, регулирующего отношения в информационной сфере: принятие важнейших законов «О доступе к информации, находящейся в ведении административных органов власти» (1999 г.), «О перехвате коммуникационных сообщений» (1999 г.), «Об электронной подписи и услугах сертификации» (2000 г.), «О формировании передового информационного и телекоммуникационного сетевого общества» (2000 г.), «Об обеспечении развития технологий конвергенции для коммуникаций и телерадиовещания» (2001 г.), «О защите персональной информации» (2003 г.), и иные законы и подзаконные акты (См.: Конституционно-правовые проблемы регулирования информационных отношений в Японии: История и современность. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.02 — Конституционное право; Муниципальное право. / М. И. Савинцева; Науч. рук. С.А. Авакьян. М. 2007. 26).

¹³ Принятию этой стратегии предшествовал план действий, предусматривающий переход к цифровому (бесбумажному) процессу администрирования (к 2002 г. такой переход был почти закончен).

нологическими средствами работы. Уже в начале 90-х гг. страна смогла приступить к созданию сети общедоступных дата- и сервис-центров. Главной задачей следующего плана развития интерактивных методов работы правительства («*e-Government Action Plan*», 2000–2003 гг.) был заявлен выход электронного правительства Сингапура в ряды мировых лидеров. Одним из наиболее значимых результатов более позднего проекта («*e-Government Action Plan II*», 2003–2006 гг.) считается вывод в онлайн более полутора тысяч правительственных сервисов. Для малоимущих граждан в октябре 2005 г. была запущена специальная инициатива *CitizenConnect* — предоставление бесплатного доступа к интернету в общественных местах, различные варианты помощи в пользовании правительственными онлайн-сервисами (*Перевозкин*).

Украина. В Украине также был принят ряд документов, направленных на формирование информационного общества: «Национальная программа информатизации» (1998 г.), указ Президента Украины «О мерах по развитию национальной составляющей глобальной информационной сети интернет и обеспечения широкого доступа к этой сети в Украине» (2000 г.), Закон «Об электронных документах и электронном документообороте» (2003 г.), Закон «Об Основных принципах развития информационного общества в Украине на 2007–2015 гг.», указ «О проведении электронных консультаций с общественностью на сайте «Гражданское общество и власть» (*Минюст 2009 г.*), Постановление «Об утверждении Порядка привлечения граждан к формированию и реализации государственной политики» (*Кабмин 2010 г.*).

Сегодня более 30% органов власти имеют собственные сайты, однако уровень их наполнения, качество представления информации и интерактивность услуг остаются низкими. Сайты большинства отечественных правительственных органов имеют схожую структуру и функционал, были созданы более 10 лет назад и с тех пор существенных изменений не претерпели. Информационное наполнение государственных сайтов не удовлетворяет требованиям понятности и легкости идентификации пользователем, да и сама форма представления информации на них уже не соответствует сегодняшним требованиям. Кроме того, отсутствуют средства аутентификации с целью двустороннего обмена деловой информацией, практически не работают средства обратной связи с гражданами. В целом, затруднительно говорить о наличии единой точки доступа через веб-интерфейс ко всему многообразию государственных услуг независимо от того, какое конкретно министерство или ведомство их оказывает.

В результате, согласно классификации ООН¹⁴, уровень большинства порталов госорганов Украины соответствует частично первой, частично второй стадии развития электронного правительства, а по оценке международных организаций, на сегодняшний день Украина находится лишь на пороге интерактивного присутствия государства в сети: начинается осуществление формального обмена информацией между пользователями и правительственными органами (заполнение форм, отправка заявлений онлайн) (*Константинов*).

Украина на фоне международных сравнений. Согласно последним данным, Украина занимает 54-е место по уровню развития электронного правительства (см. табл. 2). Она находится в первой трети общего списка, опережая Россию и Белоруссию, однако в последние годы этот разрыв уменьшается. В 2002–2007 гг. динамика индекса ЭП демонстрировала замедляющийся рост, а последние 2 года наблюдается его сокращение.

¹⁴ См.: (http://www2.unpan.org/egovkb/egovernment_resources/Spotlights_2010.html).

Таблица 2

Индекс развития электронного правительства, 2002-2009 гг.¹⁵

Страны	2009		2006		2004		2002	
	значение	ранг	значение	ранг	значение	ранг	значение	ранг
Корея	0,88	1	0,83	6	0,87	5	0,86	5
США	0,85	2	0,86	4	0,91	1	0,91	1
Канада	0,84	3	0,82	7	0,84	8	0,84	7
Великобритания	0,81	4	0,79	10	0,88	4	0,89	3
Нидерланды	0,81	5	0,86	5	0,80	12	0,80	11
Норвегия	0,80	6	0,89	3	0,82	10	0,82	10
Дания	0,79	7	0,91	2	0,91	2	0,90	2
Австралия	0,79	8	0,81	8	0,87	6	0,84	6
Франция	0,75	10	0,80	9	0,69	23	0,67	24
Швеция	0,75	12	0,92	1	0,90	3	0,87	4
Япония	0,72	17	0,77	11	0,78	14	0,73	18
...								
Украина	0,52	54	0,57	41	0,55	48	0,53	45
Россия	0,51	59	0,51	60	0,53	50	0,50	52
Беларусь	0,49	64	0,52	56	0,53	51	0,49	58
...								
Гвинея	0,14	180	0,14	180	0,14	176	0,14	173
Нигер	0,11	183	0,11	181	0,07	181	0,06	180

Источник: Kohonen, T. (2001). *Self-Organizing Maps (Third Extended Edition)*. New York. 501.

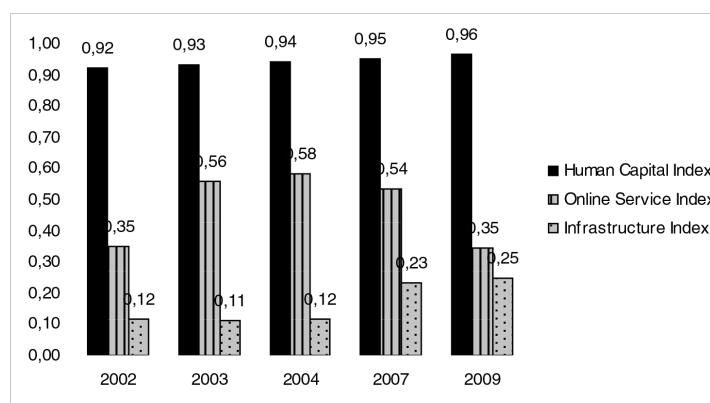


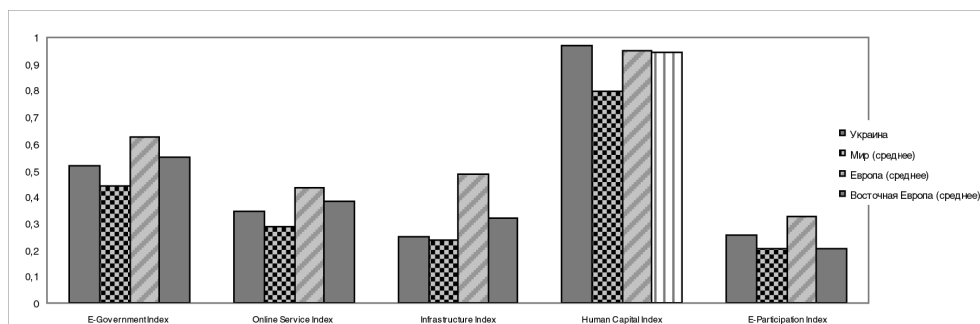
Рис. 1. Динамика показателей, составляющих индекс развития электронного правительства в Украине

Анализ показывает, что эта тенденция обусловлена негативной динамикой индекса развития правительственных веб-сайтов (см. рис. 1).

Если сравнивать индекс развития электронного правительства в разрезе составляющих показателей, то ситуация в нашей стране не сильно уступает среднему уровню по Восточноевропейскому региону (все же значительно отставая от средневропейского уровня) и даже превосходит среднемировые значения (см. рис. 2а). Однако в сравнении с региональными лидерами наблюдается существенное отставание по всем показателям, кроме индекса человеческого капитала (см. рис. 2б).

¹⁵ См.: (<http://www2.unpan.org/egovkb/datacenter/countryview.aspx>).

а)



б)

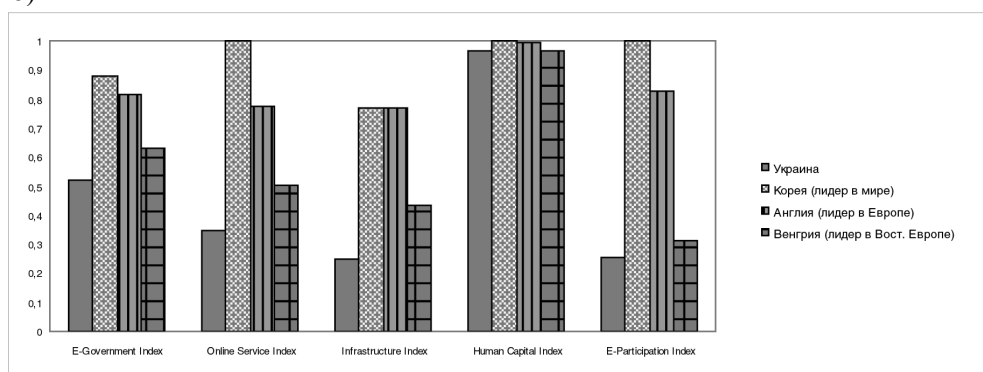


Рис. 2. Индексы развития электронного правительства (E-Government Index) и электронного участия (E-Participation Index) в Украине и мире

Как было сказано выше, индекс ЭП используется для обобщающей оценки и сравнения стран, при этом он является композиционным показателем, который рассчитывается на основе 3-х показателей. Ранжирование стран по каждому отдельному индексу дает разные результаты, отличные от результатов сравнения по обобщающему показателю ЭП. Нами была поставлена задача выделения кластеров стран, однородных по значениям набора показателей, составляющих индекс ЭП. Для ее решения были использованы нейронные сети Кохонена, которые предназначены для исследования статистических закономерностей многомерных данных и решения задач классификации (Kohonen 2001).

Построенная на основе показателей развития электронного правительства по 192 странам мира за 2002–2009 гг. сеть Кохонена позволила выделить группы стран (кластеры), находящихся на разных стадиях внедрения ИКТ в работу органов государственного управления¹⁶ (см. табл. 3).

По результатам классификации Украина входит в группу стран, которые характеризуются высоким уровнем развития человеческого капитала, развитой телекоммуникационной инфраструктурой, средним качеством представления информации о деятельности государственных органов и низким уровнем интерактивности государственных сервисов. И хотя определенные подвижки в направлении их улучшения происходят¹⁷, тем не менее, уровень сервисов, предлагаемых гражданам, пока не отвечает

¹⁶ Кластер 1 находится на самой высокой (пятой) стадии развития.

¹⁷ В частности, на правительственном сайте «Гражданское общество и власть» (<http://civic.kmu.gov.ua>), кроме общей информации, размещены контактные данные представителей Общественных Советов. В рамках первой украинской политической социальной сети <http://politiko.com.ua/> все желающие могут высказать свои политические взгляды, оценить представителей власти, пообщаться с политиками, экспертами и единомышленниками, задать вопросы и высказать свои идеи.

мировым требованиям. Давно назрела необходимость внедрять полноценные сервисы хотя бы второй стадии развития электронного правительства: веб-формы для заполнения заявок на предоставление государственных услуг, аудио- и видео-сервисы, полнофункциональную мультязычность, запросы на неэлектронные формы и персональные данные, которые могут быть высланы на электронный ящик.

Таблица 3

Стадии формирования электронного правительства

Стадия	Характеристика	Страны
Нулевая (кластер 6)	Низкий уровень человеческого капитала, практически отсутствуют телекоммуникационная инфраструктура и правительственные веб-сайты	28 стран, среди которых Афганистан, Бангладеш, Чад, Нигер, Пакистан, Сенегал и Мозамбик
Первая (кластер 5)	Средний уровень человеческого капитала, практически отсутствуют телекоммуникационная инфраструктура и правительственные веб-сайты	50 стран, среди которых Ангола, Индия, Ирак, Намибия, Непал, Нигерия, Судан, Таджикистан, Туркменистан и Зимбабве
Вторая (кластер 4)	Уровень человеческого капитала выше среднего, телекоммуникационная инфраструктура и правительственные веб-сайты на стадии становления	15 стран, среди которых Армения, Куба, Грузия, Иран и Парагвай
Третья (кластер 3)	Уровень человеческого капитала выше среднего, телекоммуникационная инфраструктура на стадии становления, правительственные веб-сайты носят информационный характер	24 страны, среди которых Азербайджан, Китай, Египет, Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Молдова, Таиланд, ЮАР, Сальвадор и Гондурас
Четвертая (кластер 2)	Высокий уровень человеческого капитала, развитая телекоммуникационная инфраструктура, правительственные веб-сайты носят информационный характер	43 страны, среди которых Болгария, Белоруссия, Чехия, Греция, Италия, Польша, Латвия, Россия, Турция и Украина
Пятая (кластер 1)	Высочайший уровень человеческого капитала, развитая телекоммуникационная инфраструктура, правительственные веб-сайты носят интерактивный характер	32 страны, среди которых Корея, США, Канада, Великобритания, Норвегия, Дания, Австралия, Франция, Сингапур, Швеция, Германия, Япония, Эстония и др.

Как показывает мировой опыт, практическая реализация концепции электронного правительства идет в направлении от широкого использования ИКТ для предоставления государственных услуг и развития онлайн-сервисов к трансформации государственного управления на основе изменения принципов, на которых строится взаимодействие власти и граждан. Процесс идет от построения системы «*E-Government*» в ее самом простом понимании, как системы электронных сервисов, к осознанию и реализации концепции «*E-Governance*», которая предусматривает расширение форм и сферы влияния граждан на процесс принятия и реализации управленческих решений.

Принципы концепции «*E-Governance*» и методов «качественного управления» («*Good Governance*»), которые основываются на новой модели публичного управления, в Украине только начинают осознаться. В настоящее время Украина находится в процессе построения системы «*E-Government*», а именно на первом этапе внедрения технологий информационного общества в сферу функционирования властных структур и построения электронного правительства. Вместе с тем данные показывают, что из трех характеристик, составляющих общую оценку степени реализации концепции электронного правительства в нашей стране (*E-Government Index*), две демонстрируют достаточный потенциал для продвижения в данном направлении: высокие оценки человеческого потенциала и уровня развития телекоммуникационной инфраструктуры. «Узким местом» является именно организация взаимодействия государственных структур с гражданами, что отражает неудовлетворительная динамика показателя *Online Service Index*. Для объяснения отставания в этой области может быть использован ряд причин (среди которых, в частности, недостаток финансирования), однако в основе лежит отсутствие интереса властных структур к данному процессу. В мировой

практике идет процесс целенаправленного построения системы электронного правительства при непосредственном иницирующем этот процесс участии самого правительства, различных государственных органов. По-видимому, главная отечественная проблема в области государственного управления — отсутствие взаимопонимания и доверия между населением и властью — проявляется и на пути реализации концепции «E-Governance». Судя по практическим шагам в этом направлении, представители власти пока не осознали необходимости смены парадигмы управления, а в обществе доминируют скептические оценки идеи о том, что с помощью ИКТ можно обеспечить эффективное взаимодействие власти, населения и бизнеса. Однако, по нашему мнению, в эпоху информационного общества альтернативы развития государственного управления нет.

ЛИТЕРАТУРА

Баранов А. (2002). Электронное правительство в Украине? Будет! Когда? // *Зеркало недели*. № 1.

Дрожжинов В.И. (2006). Электронные правительства и электронная демократия. Готовность номер?... / В.И. Дрожжинов, А.А. Штрик // *IKS-online*. № 8. (<http://www.cnews.ru/reviews/free/gov2006/articles/egovReady.shtml>).

Константинов А. Электронное правительство Украины. (<http://www.dgt.kz/?pg=view&vip=25&razd=2&id=420>).

Конституционно-правовые проблемы регулирования информационных отношений в Японии: История и современность. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.02 — Конституционное право; Муниципальное право. / М. И. Савинцева; Науч. рук. С.А. Авакьян. М. 2007. 26.

Перевозкин Ю. Электронное правительство. Часть I: Что, где, почему? (http://pc.uz/publish/doc/text38817_elektronnoe_pravitelstvo_chast_i_chno_gde_pochem).

Сморгунов Л.В. (2007). От электронного государства к электронному управлению: Смена парадигмы // *Электронное государство и демократия в начале XXI века*. Политическая наука: Сб. науч. тр. № 4. М.: ИНИОН. 20–49.

Сморгунов Л.В. (2003). Сравнительный анализ политико-административных реформ: от нового государственного менеджмента к понятию «governance» // *Политические исследования (Полис)*. № 4.

Тамбовцев В.Л. (2004). Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы / Российско-Европейский центр экономической политики. М. 16–17.

Хохлова Н. Мировые «электронные правительства» идут по пути «одного окна». (http://www.cnews.ru/reviews/free/gov2008/articles/zarubej_opit_el_gov.shtml).

Чугунов А.В. (2008). Электронное правительство: эффективность политики внедрения информационно-коммуникационных технологий в государственное управление / Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «Информационно-телекоммуникационные системы». 55.

E-Government for Participation & Inclusion in Korea. MOGANA. Republic of Korea. 2006. (<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan024609.pdf>).

Faya, P. (2001). E-Government: Literature Review. ([http://www.sociedadinformacion.unam.mx/repositorio/documentos/Final%20EGovernment%20Literature%20Review%20\(Sept%202001\).PDF](http://www.sociedadinformacion.unam.mx/repositorio/documentos/Final%20EGovernment%20Literature%20Review%20(Sept%202001).PDF)).

- Global E-government Survey 2003. (<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan016066.pdf>).
- ICT for Governance and Policy Modelling. (<http://www.echallenges.org/e2008/>).
- Kohonen, T.* (2001). *Self-Organizing Maps* (Third Extended Edition). New York. 501.
- Osborne, D.* (1992). *Reinventing Government. How the entrepreneurial spirit is transforming the public sector.* / D. Osborne, T. Gaebler. Reading. Mass.
- What is Good Governance? / UNESCAP. (<http://www.unescap.org/huset/gg/governance.htm>).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ФОРМА И СТУПЕНЬ ОТРИЦАНИЯ КАПИТАЛА

ЛЕМЕЩЕНКО ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики,
Белорусский государственный университет, Республика Беларусь, г. Минск
e-mail: liamp@bsu.by; lemeshchenko@bcse.by

«...История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» (Кругман 2004, 458).

Раскрываются причины экономических кризисов, которые рассматриваются как главные источники институциональных ступеней развития. Капитал в каждом институциональном цикле самоотрицает себя, формируя метакapитал.

Ключевые слова: глобальная рента; финансовый кризис; метакapитал; институциональная рента; национальные интересы.

The article devoted to studying of causes of economic crises which are considered as the main sources of institutional stages of development. Capital in each institutional cycle denies itself and forms a metacapital.

Keywords: global rent, financial crisis, metacapital, institutional rent, national interest.

Коды классификатора JEL: E02, E22, G01.

Качественные изменения в глобальной экономике обусловлены новым технологическим прыжком пятого цикла, для которого характерно, прежде всего, наличие Software, мультимедиа, доминирование информационных и биотехнологий, глобальных сетей. Современная экономика усложнилась, изменив свою структуру под влиянием и воздействием тех аспектов, которые свойственны новой экономике. Характерные для нее проявления стали доминирующими как в общей стратегии развития, так и в традиционных отраслях и отношениях. Как влияние, например, электричества проникло во все производства в конце XIX в., так и научно-информационная составляющая, дополненная компьютерными технологиями, стала ведущей в конце XX в. — начале XXI столетия.

Но, как показывает даже предварительный анализ литературы последних трех десятилетий, больше мифы, чем эвристические истины, сопровождают научные исследования, чередуясь с разного рода идеями, гипотезами, концепциями. И такие явления, как кризисы и глобализация, здесь не являются исключением. Скорее наоборот, потеря современной гуманитарной наукой своих классических оснований и инструменталь-

ных атрибутов создает гносеологические условия для всевозможных мифов, очередных догм, выдумок. Понятия «кризис» и «глобализация» из этого же ряда, поскольку, прежде всего, в силу разных *причин* далеко не самым лучшим образом фиксируются качественные и количественные изменения, произошедшие и происходящие в мир-системе¹. Более того, *виртуализация и финансизация* современной экономики не просто способствуют мифологизации. Создание разного рода слухов, мифов, спрятанных под маской научной риторики и авторитетов, в прямом смысле обеспечивают ее жизнедеятельность, поскольку «онаученные» вымыслы, звучащие со всех информационных источников, принципиально меняют мотивы поведения политиков, хозяйствующих субъектов, потребителей. Естественная и научная рациональность последних, обусловленная степенью освоения ими когнитивного ресурса в результате опыта и полученного образования, перешла в плоскость *интерпретативной рациональности*. Речь идет не о сущности явления, а исключительно об интерпретации сложившейся ситуации в необходимом контексте массового поведения. И совершенно неважно, что это соотношение имеет самую отдаленную и даже косвенную взаимосвязь. Важно, чтобы, например, большинство игроков на геоэкономическом пространстве поверили, что современный кризис грозит всем (!) и чтобы влиятельные структуры выделили затраченные ресурсы для якобы устранения возможностей и причин того, что назвали «кризис». Сегодня понятие «кризис» подвержено *смысловой инфляции*. Все возможные коллизии, которые происходят в экономике, пытаются определить этой категорией. Но наука развивается через развитие категориального аппарата, и когда разные явления выражают или определяют одной и той же категорией, то, мягко говоря, это уже симптом для науки любой сферы. Что было бы, например, с медициной и, естественно, с человечеством, если бы все болезни соотносили с одним и тем же понятием, дающим основание для диагноза. Экономическая наука в этом плане уникальна, поскольку, пожалуй, одна из немногих теоретических сфер довольно пренебрежительно относится к своему категориальному аппарату. Может, поэтому и уровень ее развития слишком скромный, а авторитет среди хозяйственных практиков и политиков с каждым десятилетием ну уж никак не прибавляется. У. Баумоль, положивший начало новой дискуссии с целью подвести итоги достижения экономической теории за прошлый век, пишет: «... Наибольший научный прогресс по сравнению с началом века можно обнаружить не в теоретических новациях, а в развитии эмпирических исследований и применении теоретических концепций к решению конкретных практических проблем» (Баумоль 2001, 80, 104). Применительно к нашей теме эвристические возможности доминирующей парадигмы экономической теории Дж. Стиглицем оцениваются еще более конкретно: «Рыночная экономика, в которой исследования и инновации играют важную роль, недостаточно хорошо описывается стандартной моделью конкуренции» (Стиглиц 2003б, 391). Одна из фундаментальных причин такого положения заключается в том, что теория рыночной экономики (неоклассика) есть не что иное, как учение об *обмене*, каталлактика, по определению Л. Мизеса (Мизес 2000, 10). Это означает, что для более общего и цельного взгляда на экономические процессы необходимо по крайней мере вновь обратиться к категории «воспроизводства», а не только к одной его фазе — обмену, который является центральной областью анализа мейнстрима экономической науки. Ведь именно в нарушении всего воспроизводственного процесса в целом проявляется кризис, обнаруживая острые противоречия и привлекая внимание в последующем и к производству, и к распределению, и к потреблению.

¹ Мир-система, в отличие от понятий мировой экономики, имеет качественные признаки и свойства. В частности, к ним относятся наличие институтов и отношений, объединяющих хозяйственную деятельность и таким образом координирующих поведение хозяйствующих субъектов в рамках мирового сообщества.

«Кризис» (гр. «krisis») — решение, поворотный пункт, исход), таким образом, — это исход, к которому приходит система, ориентируясь уже на новую волну в своем развитии. Это означает, что каждый более или менее значимый кризис, поражающий не просто какую-то отдельную фазу, а весь процесс воспроизводства, *требует перехода на качественно новый уровень всей системы хозяйственных отношений, их форм и институтов. Исключением не является и образ мышления*, который также охватывает своим влиянием лишь определенный период времени. К сожалению, этот фактор, фактор мышления и теории, царящие в тот или иной период как наиболее влиятельные, никак не учитываются экономистами, занимающимися циклической динамикой. С нашей точки зрения, *одной из самых важных причин* постоянно повторяющихся кризисов в последние 50–60 лет является именно *однообразность и стандартность мышления*. Но в оценке последнего все-таки требуется выяснить, чего здесь больше: естественного заблуждения, обусловленного инерционностью человеческой логики, или все же того, что устойчивая стандартность и единообразие мышления большинства населения искусственно поддерживаются для мягкого регулирования и извлечения явных и неявных выгод.

Все циклы бума и спада, поражавшие разные страны как до промышленной революции, так и после, трудно охватить даже в сжатой форме. Но в оценке литературы по экономической динамике можно обнаружить несколько закономерностей. Во-первых, почему-то изучение динамики связывалось только с экономическим ростом продукта и доходов, хотя логично было бы предположить, что любой рост рано или поздно должен потерять свою движущую силу и смениться падением экономической активности. Во-вторых, опять-таки исследования роста никак не связывались с источниками, причинами, формами, показателями и прочими атрибутами социально-экономического *развития*. Но ведь без этого динамика никак не может быть полной. В-третьих, понятие «кризис», видимо, в угоду чьим-то идеологическим интересам вообще было выброшено из научного оборота, заменившего «рецессией». И только события 2008 г. с их жесткими последствиями позволили весьма активно реанимировать категорию «кризис». В-четвертых, анализ обширной литературы по циклам и кризисам показывает, что абсолютное большинство авторов связывает циклы лишь с кредитной экспансией безо всяких оценок каких-либо качественных изменений, что не соответствует действительности. Ведь экономика имеет тенденцию к развитию, а это последнее есть не что иное, как переход к новому качеству.

Однако если, например, обратиться к кризису 1349 г., то он также был связан с кредитной экспансией. Он длился около тридцати лет, закончился уничтожением огромных богатств, банкротством банков, а Флоренция в результате стала средиземноморским центром финансовой и торговой деятельности. Это при том, что население этого центра резко сократилось от чумы, а денежный доход и цены в результате этого существенно возросли, поскольку монеты не тесаврировались. Подобного рода кризисы сферы товарно-денежного обращения решительно подталкивали для своего преодоления к географическим открытиям, одновременно отлаживая эту сферу обращения. Обмен информацией и опытом между людьми разных регионов обусловил накопление знаний и использование таких форм организации кустарного производства, как кооперация и мануфактура.

Старт *промышленной революции* положили, по хрестоматийному определению, аккумуляция научных знаний и открытие Дж. Уаттом в 1757 г. конденсатора, который породил новый источник энергии — паровой двигатель (*патент 1784 г.*) и, конечно, с нашей точки зрения, новую эпоху, новую эру и новый экономический цикл развития. Вокруг этого изобретения начинает вращаться вся хозяйственная система. Но возника-

ет вопрос: а действительно ли создание этого важнейшего изобретения, заложившего основы новой человеческой цивилизации, связано лишь с кредитной экспансией? Ответ, на наш взгляд, на этот вопрос не просто отрицательный: открытие нового источника энергии, создавшего промышленность, было сделано вопреки этому. Более того, это и другие научно-технические изобретения для кредитных учреждений выступили материальным и *нравственно-моральным залогом* для финансово-кредитных учреждений, изменивших их ростовщическую идеологию. Возможность серийного производства товаров обусловила снижение цен на популярные товары, а замещение труда основным капиталом, когда машины стали производить машины и технику, привело к удешевлению новых капитальных благ. Это в свою очередь расширило базу ссудного капитала. Еще в 1807 г. было замечено, что паровая машина стоит в два раза дешевле тех лошадей, которых она заменяет. Без этих и других научных открытий и будущих изобретений никакая кредитная экспансия не привела бы к каким-либо качественным изменениям. Этими фрагментарными замечаниями мы хотели бы устранить *однобокое понимание причин циклов и кризисов*, которые связывают лишь с кредитными интервенциями. Действительно, последние много значили как в создании кризисов, так и в их преодолении, но они не исчерпывают всего богатства и сложности человеческого бытия и, следовательно, хозяйственного процесса².

Формально *возможность кризисов* состоит в распаде акта купли-продажи на два самостоятельных акта купли и продажи. Такое разделение произошло с появлением денег и внедрением их в товарное обращение, в результате чего купля и продажа распались в пространстве и во времени. «...Кризис в его первой форме, — писал К. Маркс, — есть сам метаморфоз товара, отделение друг от друга покупки и продажи» (*Маркс и Энгельс*, 567). Но это всего лишь *необходимое условие* для кризиса, когда пространство и время отделяются друг от друга.

Достаточное условие формируется промышленным переворотом и использованием крупной машинной индустрии в массовом производстве товаров. Существенное изменение в системе производственных отношений произошло, когда техника стала производить технику. Воспроизводство получает не только дополнительный поток обращения и капитального потребления, но еще возникший рынок труда приобретает *устойчивый* характер и качественные изменения. С одной стороны, формируется общественный характер производства под влиянием роста масштабов производства, где используется в массовом масштабе техника и узко квалифицированные рабочие, а с другой — происходит специализация капиталов: торговля оказывается в руках торгового капитала, денежное обращение и кредитование — в руках банков, а само производство аккумулируется в руках промышленников и аграриев. Хозяйственно-экономические цепочки хотя и требуют устойчивого характера, однако под влиянием всех этих изменений становятся зависимыми от случайных колебаний всех видов рынка и особенно рынка денежного. И этот посредник товарного обращения приобретает все больше самодовлеющее влияние и значение. Но самое интересное заключается в том, что банки как главный ссудно-денежный институт этот статус доминирующей силы приоб-

² Можно для примера привести ситуацию в России в начале 90-х годов прошлого века. Как известно, решительные и системные преобразования в СССР привели к полному расстройству кредитно-денежной системы буквально во всех бывших союзных республиках, и России в том числе. Конечно, это не могло не сказаться и на всех остальных секторах экономики. Каково же было удивление, когда, при выполнении проекта Мирового Банка по изучению крестьянских хозяйств России в этих условиях, было отмечено, что эти хозяйства не только не умерли, но даже окрепли и создали потенциал своего развития. Как известно, хотя и были отбракованы в этот период худшие предприятия, все же потенциал к своему развитию сохранила не только Россия, но и другие союзные республики. Правда, это более успешно получилось в тех уже независимых республиках, которые проявили независимость от мировой финансовой системы и даже от своих «родных» банков. Бартер помог предприятиям выжить, а коммерческие векселя создали лучшие условия для восстановления.

ретают *юридически абсолютно незаконно*, но под влиянием технико-экономических и социальных изменений вполне *оправданно*. Ведь любой вкладчик не поручал, и это не отражается в договоре депозита, отдавать свои деньги в форме кредита. То есть банки используют чужие ресурсы, но распоряжаются ими как частной собственностью.

Институт денег в форме банков и других соответствующих учреждений, с одной стороны, способствует снижению транзакционных издержек частоте и чистоте функционирования фазы *обращения*, а с другой — позволяет в больших масштабах аккумулировать *капитал, обеспечивая его концентрацию и централизацию*. «Ремесленников и кузнецов, — пишет Ф. Хайек, — боялись из-за того, что они занимались преобразованием материальных субстанций; торговцев боялись из-за того, что они занимались преобразованием такого неосязаемого качества, как ценность. Насколько же сильнее люди должны бояться банкира, совершающего преобразования с помощью самого абстрактного и бестелесного из всех экономических институтов?!» (Хайек 1992, 179). И действительно, фетиш денег и банков в реальности и в сознании особенно сегодня незаслуженно раздут, что создало условия для как бы (?) признанного сообществом перераспределения создаваемого продукта и стоимости.

Кризис 1825 г. по преимуществу был английским кризисом, поразившем в основном торговую сферу и, следовательно, торговый капитал. Этот кризис подтолкнул рост капитала и рынков вширь и вглубь, распространяясь по всему миру. Принципиально этим кризисом было отрицание кустарного и ремесленного производства, введение цеховых ограничений.

Благодаря созданию паровозного двигателя, новым методам плавки стали начинается активное финансирование железных дорог. Формируется *фондовый рынок* в основном из акций железнодорожных компаний. Частной инициативе объективно не хватало средств — частного капитала, и поэтому этим феноменом была обусловлена новая ассоциативная форма — *акционерная*. Так начиналось *спекулятивное движение*, которое продолжалось вплоть до 1846 г., когда снова в Великобритании разразился экономический кризис. Интересно заметить, что 19 июля 1846 г. Англия под руководством Пия приняла Акт о чартере Банка Англии, который представлял собой триумф денежной школы Д. Рикардо. Согласно этому Акту запрещался выпуск банкнот, не обеспеченных золотом на 100%. Однако эти запреты не распространялись на депозиты и кредиты, объемы которых увеличились приблизительно в пять раз, что усилило спекуляции, проявившиеся в кризисе 1847 г. Но его положительной стороной было развитие отраслей горнодобывающей промышленности, железнодорожного строительства, роста компаний, производящих капитальные блага, а также освоение капиталом новых территорий и сфер.

Но день 22 августа 1857 г. стал настоящим днем паники в Нью-Йорке, когда многие банки приостановили свои операции. *Это был первый мировой кризис на базе промышленного капитала*. Он поразил стихийные и хаотичные формы рыночных отношений, потребовав более устойчивых экономических форм и организаций. Этот кризис существенно ослабил и авторитет, и научную славу А. Смита и Д. Рикардо. Ведь последние предсказывали стихийным рыночным экономическим формам абсолютно бескризисное развитие. Этот кризис обострил не только экономические, но и социально-нравственные противоречия. В традиционную идеологию того периода медленно, но настойчиво внедряется идеология пролетариата с ее элементами критики капитала, справедливости и стабильности, революционной борьбы. Этот кризис вызвал развитие строительства, промежуточных процессов производства, укрепление и *централизацию банковского капитала*, хотя некоторым банкам пришлось закрыться и потерять свою коммерческую самостоятельность. Вышедшие из кризиса укреплен-

ные за счет промышленного капитала банки активизировали спекулятивные операции с акциями железных дорог, строительных компаний, сталелитейных фирм. В институциональном плане интересна категория цены производства, которая, в отличие от стоимости, через специфическую конкурентную борьбу объединила капитал, выразив это через своеобразный принцип поведения: «равновеликая прибыль на равновеликий капитал».

Итог — кризис 1873 г. Он начался в США, а поводом, кроме всего, послужила Гражданская война, потребовавшая увеличения затрат на ее ведение. Примечательно, что Франция, которая воздержалась от кредитной экспансии, избежала этой паники и последовавшей за ней тяжелой депрессии. Принципиально *результатом этого экономического кризиса* явилось отрицание индивидуальных форм капитала и устойчивое влияние капитала *ассоциированного — акционерного*. Последний стал более организованным и контролируемым, более прозрачным для управления и контроля. Сформировались основные сети транспорта, использование телеграфа изменило и ускорило систему банковских расчетов, усилив одновременно возможности и масштабы спекуляций на фондовом рынке. Абсолютно непонятная и для нормальной теории деятельность *бирж* стала символом или своеобразным «капиталистическим госпланом» для текущей оценки эффективности и ориентиром будущих инвестиций. Накопление знаний в области электричества и изобретение динамо-машины открыли новую сферу вложения капитала — *электроэнергетику*. Электростанции, телеграфно-телефонные станции, метро, судостроение и пр. выступили главными объектами капитальных вложений, которые организовывались с помощью акционерного капитала. Но недооценка возможностей частных потребителей и ограничение спроса подвели к *кризису 1903–1907 гг.*

Это уже был *кризис акционерного капитала*, который настоятельно требовал поиска иных, более прочных хозяйственных связей. Выход из этой ситуации нашелся в *монополии* как главной политико-экономической форме, которая предопределила в различных видах своего существования мировое экономическое пространство на целое столетие. Этот кризис больше всего поразил Россию и, по сути, послужил прологом революции 1905–1907 гг., изменив сознание миллионов людей. В США в этот период также лопнуло множество банков. *Факт империализма* как новой и особой стадии развития капитализма с его существенно изменившимися классическими признаками свободы и конкуренции был зафиксирован в ряде теоретических работ, хотя поиск объяснения нового феномена монополий как главного объекта хозяйствования не прекратился по сей день. Здесь, наверное, срабатывает навеянное романами классиков чувство ностальгии по каким-то старым, хотя и вряд ли добрым временам, когда действовали разрушительные силы конкуренции. Конечно, монополия, возникнув, существенно изменила и сам хозяйственный мир в целом, и мир капитала, подчинив, а где-то и поработив, более мелкий бизнес. Но если ее отменить, то сам рынок и капитал просто умрут. А какой индивидуальный мелкий предприниматель не мечтает стать монополистом или объединиться с последним? Однако выйти из круга влияния *монопольной цены* как главного инструмента регулирования экономики стало достаточно сложно, если вообще возможно. Важно также подчеркнуть, что хозяйствование на основе монополий — это уже принципиально новый порядок отношений, где рынок носит вспомогательный характер.

Для выхода из этого кризиса появилось немало новых возможностей: изобретение радио, существенные практические достижения в области химии и нефтехимии, автомобиле- и станкостроение, разработка и производство самолетов. Революция в России 1917 г., с одной стороны, отсекала часть рынков сбыта и источников сырья,

а с другой — потребовала от остальных стран и капиталов интенсифицировать свою деятельность, чтобы избежать возможных подобных социальных потрясений и у себя в странах. Возникновение *монопольно-банковских союзов* значительно расширило возможности и силу — по виду частного, но по существу ассоциированного — *финансового капитала*. Конечно, банки, получившие поддержку крупных промышленных монополий, начали в нарушение всех ранее принятых правил и обязательств наращивать денежную массу. Ведь законы денежного обращения банки трактуют по-своему и в своих интересах. Например, М. Ротбард вычислил, что денежная масса США выросла с 37 млрд долл. в 1921 г. до 55 млрд долл. в январе 1929 г. Это совпадает и с теми оценками, которые сделали М. Фридмен и А. Шварц (*de Coto Хесус 2008, 367*). Военная экспансия монополий и политика соответствующих стран наращивала их экономическую мощь выпуском соответствующей милитаристской продукции и товаров для армии. Принципиально же изменилось на этот период соотношение доминант в политико-экономической системе — мира финансов и мира производительного капитала. Именно последние определяли политику и генерировали цикл.

Общим итогом такого развития периода трех десятилетий начала XX в. опять-таки явился *кризис 1929-1933 гг.* Но это уже был кризис мирового масштаба, поразивший с необычайной глубиной почти все индустриально развитые страны. По существу — *это кризис финансово-монополистических форм хозяйствования* и соответствующих производственных отношений. Конкретным поводом для него явилась попытка кредитной экспансией удержать монопольно высокие цены, обеспечив при этом необходимый сбыт продукции. Но не только. Интересно еще и то, что этот кризис абсолютно не подтвердил прогнозы Дж. Кейнса, И. Фишера, Р. Хоутри и У. Митчелла. Иначе говоря, это был кризис всей неоклассической теории и особенно ее монетарной ветви.

На тот период профессор И. Фишер³ был одним из самых популярных и авторитетных экономистов. Еще 17 октября 1929 г. он утверждал: «Цены акций достигли того, что можно назвать постоянно высоким плато» (*Anderson 1979, 210*). Но уже 24 октября 1929 г. пришло первое катастрофическое известие с бирж об обвале цен на акции. А самым разрушительным было 29 октября, когда продавались 33 млн акций и рынок упал еще на 49 пунктов. Между 1929 и 1932 гг. из 24 000 банков более 5000 разорились. Валовые инвестиции сократились с 15 млрд долл. в 1929 г. до 1 млрд долл. в 1932 г. Безработица в США в 1933 г. охватила около 27% активного населения страны. В других странах показатели экономической динамики показывали еще большую стагнацию и упадок. Число банкротств банков и предприятий (особенно малых и средних) по сравнению с кризисом 1907 г. выросло в десятки раз. Разорившиеся банки привели к «экспроприации» (!) вкладов миллионов вкладчиков и дали толчок к дальнейшей централизации капитала. Этот кризис был уже не только кредитным, но и валютным кризисом, крушением золотого стандарта почти во всех странах и обесценением их национальных валют. Возникли блоки — «стерлинговый», объединивший Англию и ее колонии, «долларовый», понятно, во главе с США, «золотой блок» стран, придерживающихся золотого стандарта (*Франция, Бельгия, Швейцария, Голландия, Чехословакия*). Кульминационным пунктом кризиса явился отказ национальных государств от платежей по своим займам, т.е. банкротство государственных финансов. Существенно нарушилась и система международного кредита и расчетов, поскольку активизация международных эконо-

³ В этом кризисе И. Фишер потерял все свои личные сбережения, которые он накопил на разработке калькулятора. Но самое страшное было то, что его ошибки в прогнозах нанесли сокрушительный удар по его академической репутации. Обычно из учебных книг читатели узнают его лишь как автора известного «закона денежного обращения Фишера», хотя у Маркса этот закон значительно богаче, да и сформулирован значительно раньше.

мических отношений требовала устойчивого эквивалента, принимающего участие в товарообменных операциях. Итак, *мировой экономической кризис 1929–1933 гг.* насильственно отверг прежние экономические формы — *монополии* (промышленные, банковские, промышленно-финансовые группы) и потребовал новой, которая уже на общественном уровне обеспечивала бы снижение остроты конфликтов и ослабление разрушительных стихийно-рыночных сил от кризисов, иных противоречий. Такой новой политико-экономической формой выступил *государственно-монополистический капитализм, или ГМК (ГКК — государственно-корпоративный капитализм, если использовать нейтральную терминологию).*

Сильные политические рычаги государства, дополненные финансовой мощью, сориентировали экономику почти всех стран мира на военные заказы. Возникли и фашистские диктаторские режимы в Европе, которые развитием экономики в этом милитаристском направлении снимают социальное напряжение в своих странах, чем усиливают свою власть и личные амбиции политических лидеров. Конечно, следствием этого является поиск новых источников сырья, рынков сбыта, дешевой рабочей силы. Поэтому вторая мировая война явилась естественным продолжением общего кризиса рыночной цивилизации, с одной стороны, а с другой — формой разрешения этого кризиса. К сожалению, данные о накоплении частных монополий в период этой войны мало публикуются по понятным причинам, но даже из официальной статистики можно увидеть, что американский и немецкий капиталы на этом «проекте века» получили баснословные прибыли. И дело здесь вовсе не в лидерах, чьи имперские качества часто называют в качестве причины этой войны. Эти политики, если даже бегло взглянуть на их карьеры, явились естественным и удобным орудием большой закулисной игры уже на мировой орбите отношений. В результате оформился новый экономический порядок, когда идеи традиционного классического либерализма были заменены *государственным империализмом*, основанном на монопольно-банковском союзе, или *финансовом капитале*. Как известно, теоретическое обобщение последнего проходило в весьма жаркой полемике разных школ. Но победила практика финансового капитала, оставив не влияющим на общественное мнение теоретикам иногда говорить по существу природы этого явления.

Таким образом, принципиальными изменениями периода ГМК явились новая экономическая идеология в мире, иные инструменты регулирования (прогнозирование и индикативное планирование), новая валюта (1944 г., Бреттон-Вуд). *Конкуренция смещается из экономической сферы в область территориально-политическую, ориентируя на передел рынков и территорий.* Началась снова подготовка к войне, ведь, кроме всего прочего, военные заказы обеспечивают суперприбыли, которые никак не вписываются ни в одну теорию рынка. С завершением второй мировой войны оформилось *в систему капиталистическое хозяйство*, равно как и социалистические страны приобрели свой новый качественный статус и влияние в мире. Этот факт трудно отрицать. *Историческим фактом* является и то, что начинается новая волна национально-освободительных революций в развивающихся странах, разрушивших *колониально-политические и военные формы* извлечения доходов индустриально-развитыми странами. И никаких равных рыночных отношений, воспеваемых неоклассиками, между колониями и метрополиями никогда не существовало. На дешевые сырье и рабочую силу, а также на дополнительный рынок сбыта потребительских товаров по завышенным ценам просто академически не обращалось внимание. В 1933 г. хлопок составлял уже почти 85% экспорта Египта в США, в 1955 г. джут и хлопок составляли 75% экспорта Чили, 91% экспорта Цейлона составляли чай, каучук, кокосовый орех и пр.

Государственные инвестиции и государственное потребление, поддержанное, безусловно, банковским кредитованием, «разогнали» экономику ведущих и «ведомых» стран⁴. Для этого возникла новая и технико-технологическая основа: в 1935 г. изобретают нейлон, автомобиле- и авиастроение замыкают формирование *транспортной сети*, которая необходима для физического перемещения капиталов и услуг. В 1946 г. изобретают компьютер, положивший начало *новой сети* — *информационной*, модифицировавшей почти все виды технологий производства и существенным образом изменившей финансово-денежную систему. Экономическое пространство уже больше не могло являться преградой для так называемых экономических операций, если возникали мотивы и условия спекулятивных бизнес-проектов. Понятие «инвестиции» также теряет свой первоначальный воспроизводственный смысл, приобретая в то же время фиктивное по сути содержание.

Тут мы вынуждены заметить, что через кредитование финансово-банковские структуры пытаются стимулировать деятельность бирж как *основного посредника* между производительным и спекулятивным капиталом. *Парадокс заключается в следующем: кредиты выдавались и выдаются банками для поддержания курса акций, где последние, не имея никакой, кроме фиктивной, ценности, выступают гарантом платежеспособности.* «Прибыли фондовой биржи, — пишет Ф. Хайек, — заработанные в период повышения стоимости капитала в денежном выражении, которые не соответствуют пропорциональному увеличению капитала сверх объема, требуемого для воспроизведения эквивалента текущего дохода, и не являются доходом (подч. — П.Л.), а также их использование для потребления, могут привести к разрушению капитала» (*Hayek 1934, 83–134*). Поэтому фиктивный капитал, помноженный на фиктивные прибыли, инициируемые государственным империализмом, породили очередной мировой экономический кризис 1974–1975 гг. Но это уже *качественно новый кризис — это кризис государственного капитала монополистической стадии эволюции.* Начинается абсолютно новая волна либерального движения, которая потеряла, по существу, связь со «старым» классическим либерализмом, в котором все атрибуты свободы и институциональные нормы поведения связывались с производительным капиталом. С этого времени категория «капитал» приобретает достаточно размытый смысл, а понятие «капиталист» вымывается из естественного культурного и экономического оборота. «Предприниматель», «бизнесмен», «деловой человек», «принципал» и пр. — вот это уже новые носители экономических отношений. Уже неважно, что ты произвел или «сотворил», но важно, что ты достиг финансового успеха. Здесь произошел еще больший отрыв от норм экономической этики А. Смита. Новая экономическая этика отношений потребовала и исключения из норм общения категории «наемный рабочий», которое заменяется понятием «экономический агент». Проповедуется равенство всех возможностями финансовой игры на бирже. Правда, открытым все-таки остается вопрос, а кто все же является организатором этой казино-экономики и кто составляет эти правила игры, в которых первым является правило: кто первым начинает, тот и выигрывает. С этого времени начинается и совершенно новая эпоха в *эволюции*, мы специально не говорим *развития*, экономической науки, ибо в рамках мейнстрима акцент с главной эвристической функции смещается к идеолого-психологической

⁴ В эти годы формируется новое «общество массового потребления», которое встраивается в общую экономическую идеологию рыночной цивилизации, функционирующей на американской основе социально-политических ценностей (См.: Гэлбрейт Дж.К. (1968). Новое индустриальное общество. М.; Экономические теории и цели общества. М. 1976). Эта же идеология получает распространение и в Западной Европе, хотя и несколько корректируется в соответствии с ценностями и ресурсами, возможностью влияния на мировое перераспределение ресурсов и товаров.

как главной и наиболее значимой для общественного мнения, имеющего фундаментальное значение именно для финансового сектора. Эту закономерность, кстати, можно проследить и по изменению тематики Нобелевских премий в области экономики конца 70-х, всего периода 80-х и начале 90-х годов, когда силой авторитета этой награды не просто подтверждают значимость научного вклада, а еще и привлекают к активизации массового поведения, имеющего для игр финансовой сферы первостепенное значение.

После кризиса 1974–1975 гг., таким образом, идет интенсивный процесс *отрицания* индивидуально-национально-капиталистических экономических форм и активизации развития *форм международных и ТНК*. Международные связи и отношения монополий усилились необычайно на всех уровнях и во всех регионах мира, а их роль в мировой политико-экономической системе также неизмеримо возросла. И хотя статистике в силу крайней запутанности организационно-правовых форм международного бизнеса необычайно сложно объективно отразить численность и *политико-экономическую силу международных монополий и ТНК*, все же вряд ли кто будет отрицать почти абсолютную, 100-процентную *контролируемость* (!) ими финансово-денежных трансакций мира, доминирующих технологий и энергоресурсов, более чем 90 %-й оборот международной торговли, а также факт принадлежности около 80% активов и продукции промышленного производства, 70% используемой совокупной рабочей силы предприятиями, доля которых составляет примерно 0,1% их общего количества. К сожалению, ни микро-, ни макроэкономическая теории как две основные части «антимарксизма», если использовать известное название работы, не дают качественного анализа кризисов, их движущих сил и превращений, ведущих к новому качеству и дающих возможность социально-экономических прогнозов развития. По этому вопросу занимающийся проблемами кризисов Р. Холл приходит к наиболее наглядному заключению: «Общепринятые модели (микро- и макроэкономики — П.Л.) бесполезны для понимания этой рецессии (1990 г. — П.Л.), как большинства ее предшественников» (Hall 1993, 275–279).

Кризисы 1987 г. («черный понедельник» 19 октября этого года на Нью-Йорской фондовой бирже, давший старт краху фондовым рынкам Японии, Англии), а также 1991 г., 1998 г., с одной стороны, углубили разрушения национальных форм капитала, валюты, национальных рынков, воспроизводственных систем, ослабили влияние национальных институтов, а с другой — методом «проб и ошибок» создавали условия и формировали сложный и... почти никем не контролируемый *глобальный капитал*. Кризис и распад социалистической системы хозяйствования в конце 80-х — начале 90-х г., с одной стороны, снял остроту назревших противоречий западного капитала, что легко доказывается статистикой, а с другой — расширил экономическое пространство и социальную базу для своего функционирования. В-третьих, и это, пожалуй, важнее всего, глобальный капитал выиграл сражение в конкуренции с социализмом, чем получил моральную индульгенцию на все те неблагоприятные поступки, которые он начал совершать и которые сегодня начинают вызывать осуждение общественности и не только со стороны антиглобалистов. Но именно со времени сдачи своих позиций странами, которые сегодня получили название постсоциалистических, начали говорить о глобализации как закономерном и объективном явлении. Со своей стороны добавим, что в глобализации заключается огромный пласт субъективного и корпоративного, поскольку это есть не что иное, как проект. Чей, каким планируется его результат, каков механизм его работы? Эти и многие другие вопросы еще не созрели для того, чтобы на них были получены правильные, принятые сообществом ответы.

О глобализации писали немало, но почему-то в этом процессе не представили самого главного — *глобального капитала* как системообразующей количественной

и качественной субстанции. С нашей точки зрения, такой субстанцией современного мирового хозяйства, мир-экономики, а следовательно, и глобального капитала является не стоимость, не ценность, не деньги, не материальные активы и даже не финансы (эти все компоненты уже не имеют решающего значения, ибо они лишь обслуживают функционирование глобального капитала мир-экономики в рамках традиционных форм остальных капиталов), а *институциональная ценность*. Это в высшей степени субъективированная категория, подобная бренду товара, но выходящая на уровень формирования социально-политических и нравственно-этических и других норм и правил, которые *формируют* современное мирохозяйственное сообщество и *регламентируют* поведение не только субъектов хозяйствования, но и политических акторов, потребителей и пр.

Расширим понятие глобального капитала оценками известных авторитетов. Дж. Стиглиц пишет: «Глобализация экономики оказалась выгодной странам, которые ею воспользовались для выхода со своим экспортом на новые рынки и обеспечили условия для притока иностранных инвестиций... Но даже если это так, странами, получившими наибольшие выгоды, оказались те страны, которые взяли свою судьбу в собственные руки и осознали роль, которую государство может сыграть в развитии, вместо того, чтобы положиться на саморегулирующийся рынок, который выдвигает свои собственные проблемы. Но есть еще миллионы людей, на благо которых глобализация не сработала. Многие из них стали жить хуже, поскольку их рабочие места ликвидированы, а их жизнь стала менее безопасной. Они видят, что их демократии подорваны, а культуры подверглись эрозии. ...Глобализация не только не будет способствовать развитию, но и будет продолжать создавать бедность и нестабильность» (*Стиглиц 2003а*, 285). «... Финансовые рынки по своей сути являются нестабильными; кроме того, существуют общественные потребности, которые не могут быть удовлетворены путем предоставления полной свободы рыночным силам. К сожалению, эти недостатки не признаются... Идеология рыночного фундаментализма... глубоко и безнадежно ошибочна. Именно рыночный фундаментализм, — отмечает Дж. Сорос, — сделал систему мирового капитализма ненадежной, ибо он неверно трактует механизм работы рынков и придает им чрезмерно важное значение. Иными словами, рыночные силы, если им предоставить полную власть в чисто экономических и финансовых вопросах, вызывают хаос и, в конечном счете, могут привести к падению мировой системы капитализма» (*Сорос 1999*). А вот что писал *Business Week* в 2000 г.: «Оборотной стороной глобального капитализма, — утверждают авторы известного журнала, — является распад целых обществ до такого поведения транснациональных корпораций, которого никогда не потерпели бы на Западе... В глобальной экономике во многом еще царит эпоха баронов-разбойников»⁵. Приведем также высказывание Л. Туроу относительно механизма функционирования глобального капитала: «Чтобы могла работать глобальная экономика, — пишет Л. Туроу, — потребуется в значительной мере пожертвовать национальным суверенитетом... В течение некоторого периода времени мировая экономическая игра будет происходить в среде, где правила изменчивы — и не вполне понятны. Даже когда они будут написаны и известны, неясно, кто будет проводить их в жизнь. В периоды кусочного равновесия уровень неуверенности чрезвычайно повышается» (*Туроу 1999*, 166).

А если учесть, что в современной мир-экономике лишь 2% из всех транзакций приходится на транзакции по реальным товарным операциям, а остальные приходятся на спекулятивные «сделки» (!), то как никогда будут понятны слова Дж.М. Кейнса, высказанные на заре формирования монополистического капитала с его устремления-

⁵ См.: *Business Week*. November 6. 2000. 43.

ми извлекать монопольные прибыли: «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, — пишет Дж. Кейнс, — трудно ожидать хороших результатов» (Кейнс 1978, 224). Люди-игроки всегда подозрительны по отношению друг к другу. Также поступают и страны, фирмы, банки, биржи, занимающиеся сегодня производством (!?) лишь транзакционных издержек посредством финансовых операций и извлечением по существу *глобальной ренты*. Эта подозрительность существенно изменила отношения как между странами, так и внутри них, усилив неопределенность, риск, а также поставлены под сомнение демократические ценности и права частной (!) собственности — основу капитала.

Страны, специализирующиеся на денежно-финансовых операциях и высоких технологиях, *основательно обособились от стран, производящих реальные блага*. В свою очередь эти последние обособились от стран, поставляющих на мировой рынок сырье и дешевую рабочую силу. К началу XXI в. сложилась ситуация, когда сообщество постиндустриальных стран уже не имеет полноценных конкурентов. По существу, мировой рынок — это *монополизированный рынок* без конкурентов. Семь ведущих постиндустриальных держав обладают около 90% компьютерной техники, контролируют почти столько же зарегистрированных в мире патентов и обеспечивают более 90% высокотехнологичного производства.

Произошло *усиление разрыва* не только между богатыми и бедными, но и *между богатыми и бедными странами* в целом. На конец XX в. на 20% мирового населения богатейших стран приходилось 86% мирового валового продукта, на низшую пятую часть лишь 1%. Постиндустриальные страны также лидируют по масштабам загрязнения окружающей среды, хотя их доля в мировом ВВП и населению значительно меньше этой величины. Сложилась ситуация, когда жить так, как расточительно живут богатые страны, ни сегодня, ни в будущем жить невозможно. Ватикан это назвал следующим смертным грехом... Поэтому *вне процессов глобализации* остается более 2 млрд жителей мира, доходы которых обеспечивают лишь минимальные возможности физического существования. И это вызывает протест в совершенно различных формах и совершенно разных людей по своему социальному статусу, доходам, образовательному уровню и пр. Налицо острейший *институциональный конфликт* современной мир-системы, в основе функционирования которой лежит глобальный капитал — создана *антиэкономика*, утерявшая первоначальный свой смысл — человеческой деятельности, равно как и классические либеральные традиции. И если имущественное неравенство, вскрытое Марксом, сегодня сглажено и заретушировано разного рода теориями, то *информационно-статусное неравенство*, осознанно к тому же культивируемое, практически полностью исключает демократические принципы человеческого общения, свободу выбора и поведения. И это создает крайне серьезную угрозу западной цивилизации с ее ценностями. Американский психолог А. Маслоу так характеризует тип современного западного человека: «Каждый век, кроме нашего, имел свой идеал. Все они были выдвинуты нашей культурой — святой, герой, джентльмен, рыцарь, мистик. А то, что предложили мы, — хорошо приспособленный человек — это очень бледная и сомнительная замена». Средний американец, как вытекает далее из его оценки, является одиноким человеком, у которого нет настоящего друга. Отсюда неспособность сопротивляться алкоголизму, наркотикам, преступности и вообще ничему (Маслоу 1999, 388).

Таким образом, *рентная мотивация* — это один из первых признаков современного глобального капитала, а *глобальная рента* является конкретным видом ее проявления, механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен (Лемещенко 2009, 3–21). Но сегодня это *главное противоречие этапа глобального капитала*.

Современный кризис высветил, что национальные рынки, и не только финансовые, но и товарные, рынок физических активов капитала и труда, рынок идей и пр. утратили свое состояние *устойчивости* и формирования *тенденции развития*, а сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиты собственности в рамках тех критериев нравственности и справедливости, которые были выработаны еще А. Смитом. По сути, это было главное завоевание капитала, которое обеспечивало стимулы для снижения затрат, повышения эффективности и, таким образом, формировало условия *для развития*. А сегодня это *основное противоречие* этапа глобального капитала. Подчеркнем, что речь идет не о правах собственности, о чем обычно говорят. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы — обеспечение равновеликой прибыли на равновеликий капитал. Острота противоречия очевидна: никто как бы конкретно не виноват по законам юридическим: они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы, но никак не координируются с законами экономическими — произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономические. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. А в результате, как пишет Нобелевский лауреат П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы — только что из колледжа — в одночасье становятся миллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и используют свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» (подч. — П. Л.) (*Кругман 2004, 55*).

И это действительно так. Реально названное противоречие выразилось в том, что молниеносно преобразуясь и концентрируясь благодаря информационным технологиям, «новый» фиктивный капитал спровоцировал или, что называется, создал *ситуацию 2008 года*, которую тоже называли *кризисом*. И действительно, некоторые критерии реальной ситуации вполне соответствовали понятию «кризис». Особенно это относится к падению котировок известных компаний «старого капитала» тяжелых активов, которые составляют надежный остов реальной экономики, но которые уступили свое право оценивать силу и цену своего бизнеса. Это фундаментальный парадокс практики глобального капитала, но еще больший парадокс в том, что такая практика признается *рациональной*, хотя иррациональность движения фондового рынка очевидна. А поскольку, таким образом, падение курса акций известных компаний автоматически поставила последних перед кредиторами в разряд должников из-за снижения или даже простого «обнуления» экономического обеспечения кредитов в банках, то как бы (?..) вполне естественным выглядит передача акций за символическую плату тем, кто владеет на текущий период ликвидным материалом, т.е. банкам или финансовым компаниям.

Если сказать еще проще, то современный капитал реализует свое устремление к максимизации прибыли не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития транзакционного сектора в целом. А для этого создал *особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений*, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. То есть ни к кому. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансово-денежного капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал действительно существенно переродился.

Он не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия, а *предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки* и другие негативные последствия. Нобелевский лауреат по экономике М. Алле пишет: «В действительности глобалистская экономика, которую представляют нам в качестве панацеи, знает один-единственный критерий — «деньги». У нее есть один культ — «деньги». Лишенная каких-либо этических соображений, она может лишь сама разрушить себя» (Алле 2003, 143). Представляется, современный мировой экономический кризис вполне своими результатами и последствиями доказывает разрушение глобального капитала, чем создает предпосылки на новое качество — *метакапитал*, соединяющий многие черты прошлого, сложного настоящего и, безусловно, будущего.

Таким образом, современный кризис мирового хозяйства глобального капитала — это кризис парадигмы самого капитала не только в практике, но и в теории. Мягко скажем, в нем больше сознательного и планируемого, нежели стихийного. Мир-экономика сегодня представляет собой многоукладную систему, в которой взаимодействуют простое товарное производство, малые, средние и крупные фирмы-аутсайдеры, монополии, банковские монополии, финансовый капитал, ТНК. Эту сложную для изучения и для эффективного управления пирамиду «возглавлял» до настоящего времени *глобальный капитал*, который и задавал правила, нормы поведения всей мир-системы, ее циклы и траекторию. Сегодня эта сложная пирамида серьезно закачалась, в том числе и под влиянием кризиса. Какая следующая ступень? Это тема отдельного непростого анализа и разговора для экономической науки. Тот же П. Кругман пишет: «...История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» (Кругман 2004, 458).

Сегодня можно наблюдать всего лишь очередной этап формирования мир-системы, в котором компьютерные технологии смогли обеспечить новую сеть — информационную. Но надо заметить, что сеть эта, невзирая на растущее число пользователей интернет, крайне усеченная. К тому же в ней *информация достаточно структурирована с точки зрения доступа к ее различным базам данных. Новый метод коммуникации породил удивительное сочетание правды и вымысла, что само по себе подрывает доверие к данному источнику информации. А без этого, как известно, какая-то серьезная аналитическая деятельность теряет свою основу и перспективу для применения.* О мир-экономике можно говорить в смысле взаимодействия целого и частей, т.е. региональных экономик, которые в какой-то степени могут оказать влияние на ее равновесие, жизнедеятельность, тенденции развития. Важный аспект *раскрытия сущности глобализации* заключается в поиске того, как она влияет на реальное изменение поведения человека и взаимоотношений между другими хозяйствующими субъектами.

Представление о глобализации как *неизбежном* процессе оказывает влияние на унификацию и строго регламентированные *рамки* хозяйственных процессов. Безусловно, что пространство сокращается, видоизменяя свои формы, а время уплотняется под влиянием развития технологий и средств коммуникации. Однако если оценивать *возможности* современного человека по отношению к своим *целям, желаниям*, то, пожалуй, эта величина остается более или менее неизменной. Глобализация «поражает» те сферы и регионы, которые уже имеют некоторую однородность зрелости развития и, следовательно, унификацию. Поскольку современный мир даже в некотором своем целостном образовании представлен *крайне диспропорциональным и неравномерным уровнем развития*, то и глобализация по-разному воздействует на отдельные регио-

ны, страны, сферы, хозяйствующие субъекты. Соответствовать или не соответствовать духу времени глобальных процессов является делом участников происходящих в мире социально-экономических процессов. Следует просчитывать выгоды и издержки от данного явления. Например, Республика Беларусь значительно меньше пострадала от финансового кризиса 1998 г. по элементарной причине — слабой интеграции в мировые финансовые структуры. Безусловно, международные институты и сообщества могут пытаться и пытаются установить единые стандарты поведения участников политико-экономических процессов. Но понимание причин и содержание этих процессов вполне может обеспечить в переговорных отношениях приоритет, мягко говоря, умнейшему, который создает страховочные защитные комплексы. Это при условии, что критерием принятия решения будет государственное мышление, которое размылось. Но ряд стран, а точнее представляющие их политики, даже и не просчитывают, для своей державы ни издержек, ни выгод, а руководствуются лишь личными интересами, подписывая соглашения по участию в деятельности международных организаций. В этом, впрочем, еще одно проявление глобализма. Патриотизм национальный заменяется патриотизмом корпоративным, коалиционным и клановым. Словесная риторика о доминанте наднациональных интересов, которыми пытаются подменить национально-государственные интересы. Здесь следует разграничить действительно возникшие интересы мир-системы, обусловленные ее целостным образованием и глобальными проблемами, и интересы национальных культур и экономик. Ведь оттого, что возникли монополии, не исчезла конкуренция. Она усложнилась, приобрела новые силы, проявления, формы, изменились ее последствия. На глобальном уровне возникла проблема *согласования национальных интересов* тех стран, которые хотя бы заявляют о своих мотивах и интересах.

Очевидно, что как международный регламентирующий институт ООН перестала выполнять данную функцию. Но возникли другие международные институты, которые постулируют нормы и принципы безо всякого обсуждения, навязывая их всем остальным странам, как бы руководствуясь *всеобщим интересом*. Фактом же является то, что возникла новая форма частной собственности — право на формирование международных институтов и правил игры, которые в силу известных причин дают возможность извлекать глобальную ренту в виде *институциональной ренты*.

В теоретическом отношении здесь обнаруживается ряд проблем. Первая — более или менее реалистичный прогноз развития мир-экономики хотя бы на ближайшие два-три десятка лет. Вторая проблема заключается в изменении закономерностей институционального устройства мировой социально-экономической системы, национальных институтов, определение механизма их экспорта-импорта и особенностей неконфликтного формирования, например, *метаинститутов*. Задача последних состоит в осуществлении самой реальной, впрочем, и аналитической, процедуры институциональной интеграции и динамики. Институциональная реконструкция позволит в целом снизить транзакционные издержки и увеличить общий полезный эффект за счет снятия национальных рамок. В-третьих, «экономической теории» следовало бы более конкретно и основательно разобраться с интересами, которые обслуживают эти международные институты, и механизмом их деятельности, функционирования.

Есть онтологическая составляющая, которая внесла существенные изменения в причины, механизм и последствия эволюции технико-технологической, социально-экономической, природно-экологической и политической системы. Их устойчивая взаимосвязь предопределила то новое качество, которое лишило жесткой детерминированности в эволюции. Так называемые «случайные величины» приобрели домини-

рующее значение над жестко обозначенными линейными детерминантами развития. Та неопределенность, которая царит в современном мире, полностью подтверждает данное положение. Сейчас можно наблюдать «накопление случайных величин», позволяющих ряду стран приобрести современную технико-экономическую базу для своего устойчивого развития в будущем. Они закладывают свой внутренний «порядок» из внешнего всеобщего «хаоса». Если сказать более четко, то речь идет о такой, казалось бы, далекой от экономики сферы, как культура, но которая выступает и институциональным фундаментом, и одновременно результатом человеческого хозяйствования. *Если некая экономическая модель способствует накоплению культурных ценностей, традиций, то, безусловно, в долгосрочном периоде она тяготеет к относительно устойчивому развитию. И наоборот.* Правда, циклы эволюции культуры не совпадают с экономическими циклами. Однако если абстрагироваться от того, что практически каждая страна представляет собой уникальную систему, объединяющую различного рода порядки, то можно выделить из них условно две принципиально отличающиеся модели: европейскую и американскую. Они наиболее изучены и сегодня выступают неким образцом для многих других стран. Они отличаются друг от друга приоритетом ценностей. В первой, европейской, вещь выступает целью, а деньги — средством. Американская модель ориентирует, прежде всего, на деньги, а потом на вещи. Ни в одной из моделей нет жизни как цели хозяйствования.

Парадокс ситуации в том, что сама кризисность мира обеспечивает пока еще внушительную доходность информационно-финансово-политическому капиталу, который, являясь в структуре капитала главным (!?) элементом, проводит рискованные спекулятивные операции на ресурсных, политических, фондовых и валютных рынках. И если в рамках мировой экономики с точки зрения создания национального богатства эти операции выступают всего лишь игрой с нулевой суммой, поскольку никакой общественной потребности такие «услуги» не создают, то для вольных или невольных участников финансовой игры результаты чередуются от проигрыша к выигрышу и наоборот. Как правило, создавая очередные правила игры, включая и изменения в необходимом направлении содержания экономической науки, «большие капиталы» начинают и выигрывают. Но ситуация на уровне глобальных финансов усложняется тем, что возрастает риск неуправляемости, неконтролируемости и, следовательно, всеобщего экономического хаоса и очередного мирового кризиса. Нам представляется, он не за горами...

ЛИТЕРАТУРА

- Алле М. (2003). Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. М.
- Баумоль У. (2001). Чего не знал А. Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // *Вопросы экономики*. № 2.
- Кейнс Дж. М. (1978). Общая теория занятости, процента и денег. М.
- Кругман П. (2004). Великая ложь. М.: АСТ.
- Лемещенко П.С. (2009). Социально-институциональная природа современного финансового кризиса // *Социология*. Мн.: БГУ. № 1.
- Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. 1.
- Маслоу А. (1999). Новые рубежи человеческой природы. М.
- Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М.
- Сорос Дж. (1999). Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. М.

- Стиглиц Дж.* (2003а). Глобализация: тревожные тенденции. М.
- Стиглиц Дж.* (2003б). Информация и изменение парадигмы экономической теории // *Эковест*. Вып. 3. № 3.
- Туроу Л.* (1999). Будущее капитализма. М.
- Уэрто де Сото Хесус* (2008). Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск: Социум.
- Хайек Ф.* (1992). Пагубная самонадеянность. М.
- Anderson, B.M.* (1979). Economics and the Public Welfare. Indianapolis. Business Week. November 6. 2000.
- Hall, R.* (1993). Macrotheory and the Recession off 1990–1991 // *American Economic Review*. May.
- Hayek, F.A.* (1934). The Maintenance of Capital. *Economica*. August, chap. 3.

АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ МОНЕТАРНОГО ШОКА НА ЭКОНОМИКУ: ИСТОРИЯ ВОПРОСА И НЕКОТОРЫЕ НОВЫЕ ИДЕИ

КАВИЦКАЯ ИРИНА ЛЕОНИДОВНА,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры макроэкономического анализа

Государственного университета Высшей школы экономики,
e-mail: kavitskaya@yahoo.com

Автор прослеживает эволюцию анализа воздействия монетарного шока на экономику, исследуя ключевые подходы к моделированию трансмиссионного монетарного механизма. В статье подчеркивается необходимость в условиях современного финансового кризиса модификации понимания трансмиссионного монетарного механизма: отражение активной роли сектора финансовых посредников, учет различной степени развития институционального потенциала в экономике.

Ключевые слова: стабилизационная монетарная политика; монетарные трансмиссионные каналы; финансовый акселератор; сектор финансовых посредников; институциональный потенциал.

The author traces the analysis evolution of the monetary shocks effects on the economy, exploring the key approaches to modeling of the monetary transmission mechanism. The article emphasizes the necessity of the monetary transmission mechanism modification in the conditions of current financial crisis: the active role reflection of the financial intermediaries, accounting of the development degrees of institutional capacity in the economy.

Keywords: stabilizing monetary policy; monetary transmission channel; financial accelerator; financial intermediaries; institutional capacity.

Коды классификатора JEL: B22, E52.

Потрясения, произошедшие в 2007 и 2008 гг. на финансовых рынках и породившие современный мировой кризис, привели к пониманию того, что поведение финансового сектора играет решающую роль в современной экономической динамике. В современных условиях бурного развития инноваций на финансовом рынке, изменивших как функционирование самого финансового рынка, так и воздействие финансового сектора на реальную экономику, изучение финансового сектора экономики очень важно для теоретического и практического анализа. Включение финансового сектора в модели позволяет не только более точно объяснить причины и последствия основных спадов и бумов последних десятилетий, но и дает возможность проанализировать рамки воздействия стабилизационной и, прежде всего, монетарной политики на экономику в современных условиях. В этой связи представляется полезным взглянуть на имеющиеся теоретические разработки в этой области, рассмотреть появившиеся в свете современного финансового кризиса новые направления исследования,

а также наметить перспективы дальнейшего анализа воздействия монетарного шока на экономику.

Первоначально теоретический анализ воздействия монетарной политики на экономику основывался на статических моделях, имеющих упрощенную структуру финансового рынка. В таких моделях ведущую роль занимал Центральный банк, который воздействовал на потребительские и инвестиционные решения фирм и домашних хозяйств. Банковский сектор при этом играл только пассивную роль. Передача монетарного импульса на экономику моделировалась через так называемый «процентный канал». Основоположником такого подхода к моделированию воздействия монетарной политики на экономику принято считать Кейнса. По мнению Кейнса, в результате изменения реального денежного предложения происходит изменение рыночной ставки процента, что ведет к изменению объема инвестиций в экономике. Данная взаимосвязь предполагалась отрицательной: при прочих равных условиях уменьшение рыночной процентной ставки (стоимости долгосрочного кредита), ведет к увеличению объема инвестиций, что в свою очередь ведет к увеличению совокупных расходов, а следовательно, и к увеличению совокупных доходов экономики и наоборот. Более поздние исследования показали, что предложенный Кейнсом механизм работает не только через инвестиционные решения фирм, но также через решения потребителей относительно потребления и сбережений. Эта идея, предложенная М. Фридманом, получила свое дальнейшее развитие в работах Ф. Модильяни, У. Баумоля, Дж. Тобина и их последователей. Понимание трансмиссионного механизма монетарной политики стало более разнообразно. Передача монетарного импульса на экономику стала моделироваться на основе различных вариантов действия процентного канала: через канал замещения, через канал дохода или через канал потока наличных поступлений.

Переход к анализу на основе динамических моделей общего равновесия существенно не изменил понимание воздействия монетарной политики на экономику. Сами по себе модели нового кейнсианского подхода (New Keynesian models), обычно используемые для анализа монетарной экономикой, принципиально не реконструировали воздействие монетарной политики на экономику. Новизна их подхода состояла в том, что они рассматривали действие монетарного шока в условиях специфической экономики, обладающей временной жесткостью цен или заработной платы. Но при этом воздействие монетарного шока моделировалось по-прежнему: либо через различные варианты процентного канала (если речь шла о закрытой экономике), либо через действие валютного канала, если речь шла об открытой экономике. Такую же схему воздействия используют и некоторые более современные новые кейнсианские модели. Например, в работе Клариды, Гали, Гертлера (*Clarida, Gali and Gertler 1999*), ставшей основой многих современных исследований воздействия монетарной политики на экономику, трансмиссионный механизм монетарной политики работает через обычный канал процентной ставки. Но, несмотря на сложный и многогранный характер описания экономики, свойственный современным новым кейнсианским моделям, придерживающихся такого понимания трансмиссионного монетарного механизма, так же как и более ранние, они продолжают рассматривать деятельность финансового сектора только через деятельность Центрального Банка. Они никак не учитывают процессы, происходящие в секторе финансовых посредников, и влияние этих процессов на экономику.

Существенный переворот в понимании трансмиссионного механизма монетарной политики произошел после применения для его анализа идей теории асимметрии информации. Начало такого подхода к анализу функционирования финансового рынка и его воздействия на реальный сектор было заложено Бернанке, Гертлером и Гилкри-

стом (*Bernanke and Gertler 1995*), которые разработали концепцию «финансового акселератора». Согласно этой концепции, стоимость внешних и внутренних источников финансирования для фирмы не является одинаковой, как это предполагалось ранее, согласно известной теореме Модильяни–Миллера. Внешнее финансирование всегда оказывается более дорогим для фирмы, поскольку финансовые посредники, владельцы внешних ресурсов, не обладая полной информацией о заемщиках, несут агентские издержки (*agency costs*), связанные с мониторингом деятельности фирм. Существует так называемая премия за внешнее финансирование (*external finance premium*), представляющая собой разницу между стоимостью внешнего и внутреннего финансирования фирмы, которая обратно зависит от величины чистого богатства (*net worth*) заемщика. Монетарная политика, воздействуя на процентные ставки, изменяет чистое богатство заемщика, которое представляет собой сумму стоимости его ликвидных активов и залоговую стоимость неликвидных активов, и это влияет на реальную экономику. Так, например, при проведении сдерживающей монетарной политики ставки процента в экономике растут, чистое богатство заемщиков падает, премия за использование внешнего финансирования при этом увеличивается, что приводит к уменьшению объема выпуска и падению текущих расходов. Как следствие, чистое богатство заемщика еще больше сокращается, доступ фирм к внешнему финансированию еще больше затрудняется, производство и расходы падают все более и т.д. Согласно этой схеме, внешние шоки, приводящие к изменению чистого богатства заемщиков, оказывают многократно усиливающееся воздействие на реальную экономику. Для оценки такого воздействия монетарного шока на равновесное состояние экономики идея «финансового акселератора» встраивалась в новую кейнсианскую модель. Так Бернанке, Гертлер и Гилкрист (*Bernanke, Gertler and Gilchrist 1999*) представили модификацию стандартной динамической новой кейнсианской модели, в которой описание воздействия финансового сектора на реальную экономику идет через изменение объема кредитов, предоставляемых фирме. Уменьшение кредитов, вызванное изменением стоимости чистого богатства фирмы, ведет к уменьшению финансируемых фирмой инвестиций, а следовательно, к сокращению выпуска, что еще больше уменьшает чистое богатство фирм и так далее.

В дальнейшем данный подход к анализу воздействия монетарного шока на экономику все более совершенствовался. Появились работы, пытающиеся более скрупулезно оценить действие финансового акселератора на экономику в рамках новой кейнсианской модели. Интересной в этом плане является работа Мейера и Мюллера (*Meier and Müller 2005*), в которой проведено исследование влияния финансовых несовершенств на поведение отдельных компонентов совокупных расходов.

Но общее направление работ, посвященных данной проблематике, было другое: исследователи различными путями пытались расширить понимание того, как несовершенства функционирования финансового рынка могут воздействовать на реальную экономику.

Одни работы делали это, модифицируя концепцию «финансового акселератора». Так, например, в работе Мех и Моран (*Meh and Moran 2004*) была выдвинута идея о существовании двух источников морального риска в экономике. С точки зрения этих исследователей, во-первых, моральный риск может возникнуть в отношениях между банками и их заемщиками (фирмами), во-вторых, в отношениях между банками и их поставщиками свободных денежных средств (вкладчиками). В первом случае моральный риск возникает потому, что предприниматели могут отдать предпочтение более рискованным проектам для получения большей прибыли. Чтобы смягчить эту проблему, банки требуют от предпринимателей вкладывать свои собственные средства

в проекты наряду с заемными средствами. Во втором случае моральный риск возникает потому, что банки, которым вкладчики делегируют функцию мониторинга заемщиков, намеренно могут завышать расходы на мониторинг, тем самым увеличивая свою прибыль. В ответ на это вкладчики хотят, чтобы банки вкладывали собственный капитал в финансирование предпринимательских проектов. На основе динамической модели общего равновесия в работе была исследована взаимосвязь между изменением банковского и предпринимательского капитала, с одной стороны, и монетарной политикой и экономической деятельностью, с другой. В отличие от прежних исследований, данная работа показала, что внешнее финансирование определяется совместной эволюцией не только собственного капитала предпринимателей, важна совместная динамика собственного капитала предпринимателей и собственного капитала банков. Гудфренд и МакКаллум (*Goodfriend and McCallum 2007*) разработали концепцию, которую они называли «банковский акселератор» («banking accelerator»). Согласно этой концепции, механизм воздействия монетарного шока на экономику сначала работает так же, как и «финансовый акселератор». Например, в случае стимулирующей монетарной политики занятость и производство в экономике с жесткими ценами растет, предельный продукт капитала повышается, стоимость капитала, и тем самым стоимость залога фирм, растет. Это приводит к уменьшению премии за внешнее финансирование для данного количества банковских депозитов. Но такое воздействие на экономику, по их мнению, приводит к увеличению спроса на банковские депозиты, к эффекту «banking attenuator», что повышает премию внешнего финансирования для заданной стоимости залога.

Некоторые работы уделили большое внимание формированию банковского капитала и его роли в распространении негативного шока на экономику. Основой таких работ явилась идея о существовании ограничения на заимствование банка. Так, Чен (*Chen 2001*) проводит в своей работе теоретическое исследование динамического взаимодействия между банками, ценами на активы и экономической деятельностью. Он исследует механизм распространения негативного шока, используя динамическую модель общего равновесия, в которой заложено предположение о том, что существует взаимосвязь между банковскими кредитными ограничениями и ценами на активы, и это влияет на экономическую деятельность. Логика данного предположения основывается на идее, что домохозяйства склонны кредитовать только хорошо капитализированные банки, которым есть что терять в случае невозвратности кредитов. Следовательно, собственный капитал банка и предпринимательский капитал совместно составляют кредитные ограничения на заимствование и таким образом определяют размер инвестиций в экономике, совокупные инвестиции. Первоначальный эффект сохраняется: уменьшение инвестиций в предыдущем периоде приводит к меньшей прибыли предпринимателей и банков в текущем периоде, они зарабатывают меньше и в конечном итоге имеют более низкий уровень собственного капитала. Это еще больше ослабляет кредитные возможности банков и кредитоспособность предпринимателей. Первоначальный эффект шока распространяется на последующие периоды через ужесточение кредитных ограничений как для банков, так и для предпринимателей, что и становится причиной спирального падения банковского кредитования, а следовательно, и инвестиций. Описав подобный механизм передачи шока через финансовый сектор на реальную экономику, Чен не рассмотрел в своей работе воздействие на экономику монетарного шока, поскольку в его модели не было денег и липкости цен. Пробел был восполнен другими исследователями. Существование взаимосвязи внешнего финансирования и капитала банка было подтверждено и в работе Айкман и Паустиан (*Aikman and Paustian 2006*). По логике, заложенной ими в модель, неблаго-

приятные шоки приводят к снижению объемов производства фирм, что вызывает не только падение цен на активы, но и является причиной уменьшения капитала банков. Сокращение капитала заемщиков и капитала банков приводит к двум эффектам. Во-первых, банки менее охотно кредитуют заемщиков, платежеспособность которых снизилась. Во-вторых, вкладчики рассматривают банки как более рискованные учреждения, что ведет к корректировке ими объема банковских депозитов в их портфелях. Эти эффекты генерируют еще большее сокращение кредитов в экономике, что усугубляет начальный спад.

Кристиано, Мотто и Ростагно (*Christiano, Motto and Rostagno 2003*) разработали свою схему воздействия асимметрии информации на финансовый сектор экономики. По их мнению, асимметрия информации на финансовом рынке действует сначала через стандартный механизм «финансового акселератора», через изменение стоимости капитала предпринимателей, а затем через «эффект дефляции Фишера» («*Fisher deflation effect*»), который проявляется в изменении реальной стоимости предпринимательского долга, что происходит в результате неожиданного изменения уровня цен. Эффект дефляции Фишера выступает в качестве дополнительного источника номинальной жесткости в экономике и усугубляет действие первоначального шока.

Бурное развитие теоретических исследований, использование новых кейнсианских моделей в практике работы Центральные Банков стран, перешедших к инфляционному таргетированию для проведения монетарной политики стабилизации, породили уверенность в том, что теории удалось создать адекватный действительности аппарат, позволяющий моделировать и анализировать воздействие монетарной политики на экономику. Однако современный финансовый кризис показал, что такое мнение является скорее ошибочным, чем верным. Теория не смогла ни предсказать появление кризиса, ни предложить пути выхода из него. Современный финансовый кризис хотя и был схож с классическими банковскими кризисами (*Brunnermeier 2009*), но имел кардинальное отличие от них: высокая степень секьюритизации привела к непрозрачной сети взаимосвязанных обязательств. Это изменило среду, а следовательно, и последствия монетарного шока на экономику. Это заставило исследователей еще большее внимание уделить процессам, происходящим в финансовом секторе, и их влиянию на возникновение кризисных явлений в экономике.

Ряд исследователей предприняли попытку провести такой анализ на основе прежних теоретических разработок в рамках сложившегося понимания трансмиссионного механизма монетарной политики.

Так, Вудфорд и Кардиа в своей работе (*Cúrdia and Woodford 2009*), основанной на новой кейнсианской модели, добавили к ситуации наличия альтернативных финансовых несовершенств, порождаемых неоднородностью нефинансовых хозяйствующих субъектов, гипотезу о том, что издержки финансовых посредников могут быть подвержены случайным изменениям в результате событий, происходящих в самом финансовом секторе. Гертлер и Каради (*Gertler and Karadi 2009*) разработали новую кейнсианскую модель, в которой финансовые посредники сталкиваются с эндогенным балансовым ограничением. Для ввода этого ограничения в модели рассматривается проблема принципал-агента между финансовыми посредниками и их вкладчиками. Как и в ситуации современного кризиса, ограничение капитала банка приводит к уменьшению объемов кредитования. Кристиано, Мотто и Ростагно (*Christiano, Motto and Rostagno 2010*) для анализа современных реалий модифицировали ранее созданную ими модель, введя в нее новое описание сектора финансовых посредников. Сектор финансовых посредников в представленной ими модели комбинирует черты коммерческого банка, выступающего в качестве финансового посредника, и черты банка — игрока на финансовом

рынке. В рамках своей коммерческой деятельности банк предоставляет кредиты для финансирования потребности фирм в оборотном капитале. Как игрок, банк вкладывает деньги в инвестиционные проекты, выдавая кредиты. Инвестиционные кредиты являются рискованными, поскольку возврат денег по ним зависит от шоков, которые могут воздействовать на экономику. Достаточно неблагоприятный шок может привести к неплатежеспособности заемщика. Этот шок наблюдается предпринимателем, но не банком, который должен платить фиксированную стоимость за мониторинг заемщика. Для смягчения проблем, вытекающих из этого источника асимметричной информации, предприниматели и банк подписывают стандартный договор долга.

В то же время появились работы, использующие принципиально другое понимание трансмиссионного монетарного механизма. С их точки зрения, сектор финансовых посредников играет более активную роль в экономике, чем это было принято считать ранее. Этот сектор явился двигателем цикла спада-подъема в современной экономике, что определяет способность сектора финансовых посредников влиять на результат воздействия монетарной политики на экономику. Кризис 2007 г., в центре которого оказались финансовые посредники, ярко продемонстрировал это. Именно финансовые посредники понесли большую долю кредитных потерь от секьюритизированных ипотечных кредитов, что привело к спаду реальной экономической деятельности. Эта идея подтверждается также, с точки зрения сторонников данного подхода, найденной ими в ходе исследований существенной взаимосвязью между монетарной политикой ЦБ и принятием риска банками (*banks' risk-taking*). Найденная взаимосвязь, по мнению исследователей (*Adrian and Shin 2009; Borio and Zhu 2008*), указывает на появление нового аспекта монетарного трансмиссионного механизма, который получил название «канал принятия риска» (*«risk-taking channel»*).

Действие этого канала принципиально отличается от ранее рассматриваемых кредитных каналов. Раньше действие кредитного канала трансмиссионного монетарного механизма подразумевало, что центральный банк изменением процентных ставок влияет на стоимости активов и денежных потоков потенциальных заемщиков, а следовательно, на их кредитоспособность, которая, в свою очередь, влияет на премию внешнего финансирования (*bank lending channel*). Также предполагалось, что ужесточение монетарной политики приводит в результате к сужению банковского баланса и отвлечению средств из банковской системы, в результате — предложение кредитов уменьшается (*balance sheet channel*). Новое понимание кредитного канала трансмиссии монетарной политики заключается в том, что компоненты баланса финансовых посредников играют важную роль в отображении потенциальной способности к риску банковского сектора, в оценке и измерении риска. Меры монетарной политики, которые воздействуют на возможность принятия риска банками, приводят к сдвигам в предложении кредита. Как отмечает Гамбакорта (*Gambacorta 2009*), действие этого канала проявляется, по крайней мере, двумя способами. Во-первых, низкая отдача от инвестиций, таких как правительственные (безрисковые) ценные бумаги, повышает стимулы брать на себя больше рисков для банков, управляющих активами, и для страховых компаний. Во-вторых, низкие процентные ставки влияют на оценки, доходы и денежные потоки, которые, в свою очередь, могут привести к изменению меры риска банком. Наличие данного канала трансмиссии подтверждается немногочисленными на данный момент эмпирическими работами, посвященными этой тематике. Так, Хименес и др. (*Jiménez, Ongena, Peydró and Saurina 2007*), используя уникальный набор микроэкономических данных для Испании, нашли свидетельства наличия в этой стране «канала принятия риска». Аналогичные свидетельства также были найдены и для Боливии (*Ionnadou, Ongena and Peydró 2008*). Адриан и Шин (*Adrian and Shin 2008*),

проведя эмпирический анализ для США, установили наличие взаимосвязи между уменьшением процентной ставки и принятием риска инвестиционными банками, что также подтверждает наличие этого канала. Несмотря на немногие на данный момент эмпирические доказательства существования этого канала, разработка данного подхода является достаточно перспективной в свете продемонстрированной кризисом решающей роли финансовых посредников в трансмиссионном механизме монетарной политики. Это особенно интересно в условиях российской экономики, исследования трансмиссионного монетарного механизма которой выявили вероятное наличие в нем кредитного канала¹.

В то же время хотелось бы отметить, что теоретические исследования воздействия монетарного шока на экономику как до кризиса, так и после него мало внимания уделяют институциональным факторам. Правда, некоторые исследования в этом направлении все же имели место. Так Калза, Монаселли и Стракка (*Calza, Monacelli and Stracca 2007*) в своей работе провели исследование значимости институциональных факторов при воздействии монетарной политики на потребление и цены на жилье в странах ОЭСР. Проведенный ими анализ на основе динамической модели общего равновесия показал, что передача монетарных шоков на потребление и цены на жилье происходит сильнее в странах с более сильными институциональными факторами. То есть на результат воздействия монетарной политики влияет не только то, как и через что действует монетарная политика, но и то, где она действует. Их исследование подтверждает достаточно очевидный факт: согласованность политики, воздействующей на экономику, с институциональной средой необходимо для ее успешного проведения.

Для современного кризиса такие исследования были бы очень правомерны. Поскольку причины провала политики стабилизации в ходе современного кризиса могут заключаться именно в том, что одни и те же рецепты стабилизации применялись в странах с различным институциональным потенциалом. Хотя в одних странах кризис политики стабилизации мог быть вызван несовместимостью проводимой политики с режимом экономики при наличии в них достаточно сильного институционального потенциала. В других теоретически верная политика не имела положительного результата, поскольку действовала в странах со слабым и неэффективным институциональным потенциалом. В-третьих, несовместимость проводимой политики совмещалась с наличием недостаточно развитого институционального потенциала в экономике, что еще больше уменьшало результативность проводимой политики стабилизации. В дальнейших исследованиях воздействия монетарного шока на экономику следует учесть эти различия и уделить этому вопросу особое внимание.

ЛИТЕРАТУРА

- Adrian, T. and Shin, H. (2008).* Liquidity, Monetary Policy, and Financial Cycles. Federal Reserve Bank of New York Current Issues in Economics and Finance. 14(1).
- Adrian, T. and Shin, H. (2009).* Financial intermediaries and monetary economics. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. 398.
- Aikman, D and Paustian, M. (2006).* Bank capital, asset prices and monetary policy. Bank of England. Working Paper. 305.

¹ См.: Дробышевский С.М. и др. (2008). Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике. М. ИЭПП; Союз В. (2006). Канал банковского кредитования в России: первоначальная оценка. Банкаўскі веснік. ВЕРАСЕНЬ. 62–70; Juurikkala, T., Karas, A. and Solanko, L. (2009). The role of banks in monetary policy transmission: Empirical evidence from Russia. BOFIT. Discussion Papers. 8.

Bernanke, B. and Gertler, M. (1995). Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission // Journal of Economic Perspectives. 9. 27–48.

Bernanke, B., Gertler, M. and Gilchrist, S. (1999). The financial accelerator in a quantitative business cycle framework. In: Taylor, J.B., Woodford, M. (Eds.). Handbook of Macroeconomics. Vol. 1 C. North-Holland. Amsterdam.

Borio, C. and Zhu, H. (2008). Capital regulation, risk-taking and monetary policy: a missing link in the transmission mechanism? BIS Working Papers. December. 268.

Brunnermeier, M. (2009). Deciphering the Liquidity and Credit Crunch 2007–2008 // Journal of Economic Perspectives. 23(1). 77–100.

Calza, A., Monacelli, T. and Stracca, L. (2007). Mortgage Markets, Collateral Constraints, and Monetary Policy: Do Institutional Factors Matter? CFS Working Paper Series 2007/10. Center for Financial Studies.

Chen, N-K. (2001). Bank net worth, asset prices and economic activity // Journal of Monetary Economics. Vol. 48(2). 415–36.

Christiano, L.J., Motto, R. and Rostagno, M. (2003). The Great Depression and the Friedman-Schwartz Hypothesis // Journal of Money, Credit and Banking. 35. No. 6. pt. 2 (December). 1119–1198.

Christiano, L.J., Motto, R. and Rostagno, M. (2010). Financial factors in economic fluctuations. European Central Bank. WP 1192.

Clarida, R., Gali, J. and Gertler, M. (1999). The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective. NBER Working Papers. 7147.

Cúrdia, V. and Woodford, M. (2009). Credit frictions and optimal monetary policy. Columbia University, mimeo.

Gali, J. and Gertler, M. (2007). Macroeconomic Modeling for Monetary Policy Evaluation // Journal of Economic Perspectives. Vol. 21. No. 4. 25–45.

Gambacorta, L. (2009). Monetary policy and the risk-taking channel. BIS Quarterly Review. December. 43–53.

Gertler, M. and Karadi, P. (2009). A Model of Unconventional Monetary Policy. Mimeo. New York University.

Goodfriend, M. and McCallum, B.T. (2007). Banking and interest rates in monetary policy analysis: A quantitative exploration // Journal of Monetary Economics. 54. 1480–1507.

Ionnadou, V.P., Ongena, S. and Peydró, J.L. (2008). Monetary policy, risk-taking and pricing: evidence from a quasi-natural experiment. IMF. 13–14 November.

Jiménez, G., Ongena, S., Peydró, J.L. and Saurina, J. (2007). Hazardous times for monetary policy: What do twenty-three million bank loans say about the effects of monetary policy on credit risk. CEPR Discussion Paper 6514.

Meh, C. and Moran, K. (2004). Bank Capital, Agency Costs, and Monetary Policy. Working Papers 04–6. Bank of Canada.

Meier, A. and Müller, G.J. (2005). Fleshing out the monetary transmission mechanism output composition and the role of financial friction. European Central Bank. WP.

ПАТРИОТИЗМ ИЛИ ПРАГМАТИЗМ? СТРАТЕГИИ УЧАСТНИКОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ В РОССИИ¹

БАРСУКОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

доктор социологических наук,
Государственного университета Высшей школы экономики
e-mail: svbars@mail.ru

В данной статье на примере рынков зерна, мяса и соков анализируется роль дискурса о патриотизме в функционировании российского продовольственного сектора. Предметом исследования являются меры, при помощи которых государство проводит политику импортозамещения и повышения экспортного потенциала агробизнеса. Опираясь на данные экспертных интервью и официальную статистику, автор развивает идею о том, что за понятием патриотизма скрывается поле интерпретационных возможностей, опираясь на которые производители продовольствия пытаются заручиться помощью правительства как ресурсом развития бизнеса.

Ключевые слова: продовольственные рынки; патриотизм; АПК; государственное регулирование.

The role of patriotism conception in the functioning of the Russian food-sector is analyzed in this article for example in grain, meat and juice markets. The subject of the study is measures by which the government carries out a policy of import substitution and increase the export potential of agribusiness. Based on data from expert interviews and official statistics, the author develops the idea that the field of interpretive possibilities, relying on that food producers are trying to enlist the help of the government as a resource for business development, is hiding behind the notion of patriotism.

Keywords: food markets, patriotism, AIC, the state regulation.

Коды классификатора JEL: Q13, Q18.

Заглавие содержит интригу — патриотизм противопоставлен прагматизму, и якобы автор знает, чем на самом деле руководствуются участники рынка продовольствия. Спешу огорчить — это стилистический прием, не более. Патриотизм неотделим от прагматизма, поскольку фундаментальная особенность нашего времени состоит в том, что прагматики на рынке в России не могут позволить себе не быть патриотами. Самые прибыльные рекламные акции и эффективные лоббистские атаки опираются на идею патриотизма. При этом нет однозначного ответа на вопрос — что же такое патриотизм и как его операционализировать для легитимации своей стратегии захвата рынка. Общее определение патриотизма как любви к Родине создает столь широкое поле уточняющих версий, что только конкретные параметры состояния бизнеса, рынка и политической конъюнктуры формируют ту рабочую версию этого понятия, с которой работают участники продовольственных рынков России.

¹ Статья написана при поддержке РГНФ и НЦНИ (Национального центра научных исследований Франции) в рамках проекта «Бытовой патриотизм в современной России» (№ 08-03-94691 а/Фр).

Патриотизм — это не смысловой монолит, а поле интерпретационных возможностей, опираясь на которые производители продовольствия пытаются заручиться помощью правительства как ресурсом развития бизнеса. Патриотизм можно сравнить со складным ножиком, из которого в зависимости от обстоятельств вытаскиваются совсем разные приспособления.

Тут надо оговориться: продовольственный рынок — не исключение. Патриотизм как риторический прием, легитимирующий бизнес-стратегию, используется, пожалуй, во всех сегментах национальной экономики. Кажется, что дороги строятся не для того, чтобы возить людей и грузы, а чтобы «соединить воедино удаленные земли необъятной Родины». Сколково строят, чтобы затмить Силиконовую долину. Нанотехнологии, давно превращенные в синоним пиар-технологий, должны втолкнуть нашу страну в список передовых стран мира. При этом, конечно, окупаемость дорог тщательно подсчитывают, а за освоение бюджетов Сколково и Роснано дерутся так, будто и нет никакой объединяющей идеи.

Витриной всех крупных проектов является их патриотическая риторика, сколь мало бы она ни отражала внутренние логики участников рынка, их критерии выбора целей и средств. Соответствие патриотической стилистике является единственно приемлемой формой переговоров с властью. А чиновник из простого лоцмана в море взаимопротиворечащих законов и черных дыр, законом не покрываемых, становится гуру, знающим истинный смысл национальных интересов, чем, собственно, и приторговывает. Любое решение, от приговора суда до выбора победителя в тендере, оправдывается соответствием национальным интересам, тестируется на патриотизм. А поскольку таковой, как мы покажем далее, включает крайне разнообразные, вплоть до взаимоисключающих, версий, то чиновник имеет поле для маневра, ограниченного лишь генеральной трактовкой патриотизма, спускаемой сверху.

Но мы будем говорить только о продовольственных рынках, поскольку ситуация на них наиболее рельефно показывает суть проблемы. На то есть две причины. Во-первых, в силу многих обстоятельств российское АПК возлагает (оправданно или нет — предмет отдельной дискуссии) большие надежды на помощь государства. И если кто-то в России мог позволить себе встать под знамена — «мы все сделаем сами, только не мешайте!», — то аграрный бизнес, реально вынужденный справляться собственными силами, упорно презентировал себя в диалоге с властью как нуждающийся в помощи. Здесь смешались исторические, климатические, структурные особенности хозяйствования. А там, где есть апелляции к власти, по определению задействован весь арсенал патриотического дискурса.

Второе обстоятельство, искушающее аграриев опереться на идею патриотизма, — это настрой потребителей, которые упорно и массово предпочитают отечественные продукты питания. Пожалуй, ни на одном рынке идея импортозамещения не нашла такой горячий отклик и поддержку, как на продовольственном рынке. Не будем спорить о том, откуда берутся такие настроения и не сами ли производители формируют фобии, связанные с вредоносностью импортных продуктов питания. И как им помогает в этом Роспотребнадзор, балансирующий в сложных системах лоббизма, политических предпочтений, научных открытий, межведомственных претензий и пр. И какова роль СМИ, изобилующих эффектными репортажами, после которых поход в магазин вызывает ассоциацию с хождением по минному полю. Убедить в преимуществах наших продуктов питания легче, чем в достоинствах отечественных автомобилей, чем и пользуются СМИ, отрабатывающие патриотическую тему. Это отдельный вопрос, и мы его не касаемся.

Так или иначе, по данным Фонда общественного мнения, 84% россиян предпочитают отечественные продукты питания (2006 г.). Лишь 2% опрошенных при одинаковой цене купят скорее импортные продукты. И только для каждого десятого страна-производитель не имеет значения. Внимания заслуживает принципиальная стабильность массовых предпочтений российских продуктов питания с 1999 г., когда был проведен первый опрос на эту тему². Опрос, проведенный фирмой «Комкон» (2005 г.), показал, что предпочтение отечественным продуктам питания отдают 77% москвичей³.

Можно считать это отзвуком общего патриотического флера общественного сознания. Действительно, на лобовой вопрос — «Считаете ли Вы себя патриотом России?» — подавляющее большинство (77%) дают утвердительный ответ (данные ВЦИОМ). Но при уточнении — «Чем именно Вы гордитесь применительно к России?» — выясняется, что чувство гордости у россиян вызывают литература и искусство (74%), спорт (72%) и наука (65%). И лишь малая доля гордится экономическими успехами страны (15%) и ее социальным (8%) и политическим устройством (17%). Однако, невысоко оценивая достижения собственной экономики, 60% населения считают, что надо ограничить ввоз иностранных товаров, чтобы защитить своих производителей. И если применительно, например, к автомобилям, эта идея кажется многим спорной, то импортозамещение на рынке продовольствия поддерживается абсолютным большинством населения (очевидно, что речь не идет о рынке цитрусовых, тропических фруктов, кофе и пр.).

Можно считать это парадоксом общественного сознания, а можно остановиться на более простом объяснении: выбор россиянами отечественных продуктов питания, возможно, никак не связан с их патриотизмом, что бы под ним ни понимать. Люди могут выбирать отечественные продукты по массе причин, весьма далеких от идеи «поддержки наших». Это может быть идея экологической чистоты продуктов питания, близости мест производства и реализации, привычности с детства и прочих, весьма прагматичных оснований выбора. Возможно, предпочтительность отечественных продуктов питания явилась реакцией на погоню за импортом в советские годы или же формой разочарования, связанного с низкокачественным импортом, завалившим страну в начале 1990-х. Мы не имеем возможностей прояснить механизм выбора потребителей и не ставим такой задачи. Для нас важен сам факт: россияне в своем большинстве предпочитают отечественные продукты питания. То есть, каковы бы ни были их истинные мотивы, они ведут себя *как* патриоты, голосуя рублем за отечественные продукты питания. Что, несомненно, является дополнительным доводом тех, кто выступает за импортозамещение как экономическую политику с соответствующим выделением средств на ее реализацию.

Внешний патриотизм потребительского поведения дает основание отечественным производителям продовольствия, с одной стороны, апеллировать к власти за поддержкой, с другой, активно использовать патриотический мотив в продвижении товаров. Снимают рекламу на мотивы русского фольклора, дают продуктам названия, вызывающие исторические ассоциации, то есть создают брэнды «а-ля рус». Достаточно посмотреть рекламные ролики с гусями, плакаты в виде иллюстрации былин и пр. Это отдельная, культурологическая, составляющая темы, которую мы также выносим за скобки, останавливаясь на констатации того факта, что именно продовольственные рынки страны наиболее тесно связаны с патриотической символикой и риторикой.

² См.: (<http://bd.fom.ru/report/map/dd062838>).

³ См.: (<http://www.comcon-2.com/default.asp?artID=1366>).

Но с какой целью их используют? Какие задачи решают участники продовольственных рынков, разыгрывая карту патриотизма? Как преломляется идея патриотизма применительно к конкретным рынкам продовольствия? Какова позиция власти? Для ответа на эти вопросы обратимся к трем рынкам — это рынки мяса, зерна и соков. Их выбор не случаен. Если представить себе континуум, полюсами которого являются «импорт» и «экспорт», то выбранные нами рынки презентуют два «полюсных» и одно «нулевое» состояние. Рынок мяса характеризуется высокой долей импорта, зерновой рынок обладает значительным экспортным потенциалом, а на рынке соков нет ни импорта, ни экспорта. На примере трех рынков попытаемся «раскодировать» патриотизм их участников, то есть рассмотреть, какими мерами и в чьих интересах государство проводит политику импортозамещения и повышения экспортного потенциала агробизнеса. 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*⁴.

РЫНОК ЗЕРНА — КУРС НА ЭКСПОРТ, ИЛИ РОССИЯ КАК «КОРМИЛИЦА-МАТУШКА»

Начнем с рынка зерна. Что, кстати, соответствует негласной очередности выступающих на официальных заседаниях и неофициальных совещаниях представителей АПК. Памятуя, что хлеб всему голова, представителей этой отрасли обычно пропускают вперед. Хотя, возможно, больше верят не пословицам, а политическим сигналам. Все-таки не многие отрасли могут похвастаться, что на их рабочие форумы съезжаются первые лица десятка стран, а сам форум называют «зерновым Давосом». Что о многом говорит, поскольку в Давосе ничего конкретного не решается, но формируется повестка будущего развития бизнеса, уточняется и артикулируется его современное положение. Ровно так же встреча в Санкт-Петербурге летом 2009 г. примечательна не количеством заключенных контрактов, а презентацией готовности российской власти содействовать укреплению позиции России на мировом рынке зерна. Негласно власть публично подписалась под проектом «Россия — мировой амбар», что означает курс на поддержку экспортных возможностей отрасли. На этом фоне запрет на экспорт зерна осенью 2010 г. требует отдельного осмысления, не ограниченного ссылкой на засуху. И экспорт, и эмбарго равно апеллировали к патриотической риторике и равно отражали вполне прагматические требования участников этого рынка. Позволим себе напомнить историю вопроса.

Началось все с того, что российское сельское хозяйство, и без того не очень крепкое, крупно пострадало в ходе реформ начала 1990-х гг. Впрочем, так было и прежде — реформы особенно тяжело отражались на деревне. Реформаторы от Ленина-Сталина до Гайдара деревню не очень любили, поскольку чувствовали ее антипрогрессизм и тайную оппозиционность. И ведь не ошибались, хотя и жили некоторые из них до изобретения опросов общественного мнения. Возможно, сыграло свою роль и то обстоятельство, что среди политиков-агров доминировали приверженцы коллективной собственности, вошедшие в конфликт с либеральной политической элитой. В результате за селом закрепилась роль электората оппозиции, рыночные реформы

⁴ 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., ответственному секретарю совета директоров Союза комплексного проектирования и землеустройства сельских территорий Звягинцеву В.И.

не адаптировались к специфике аграрного производства. Эксперимент с фермерством успеха не принес.

Переломным стал 1998 г., когда падение сменилось ростом. Так, за период 1990–1998 гг. индекс валовой продукции сельского хозяйства упал на 44%, а за период 1999–2007 гг. — вырос на 39,4%. Но подъем сельского хозяйства шел крайне неравномерно. Быстрее и отчетливее позитивные тенденции проявились в растениеводстве и, в частности, в производстве зерна. Так, уровень 1990 г. в растениеводстве удалось превзойти в 2004 г., а в животноводстве этого не случилось по сей день (производится чуть более половины от уровня 1990 г.) (см. табл. 1).

Таблица 1

**Индекс валовой продукции сельского хозяйства за период 1990–2006 гг.
(в сопоставимых ценах, в% к 1990 г.)**

Годы	Индекс валовой продукции растениеводства	Индекс валовой продукции животноводства	Индекс валовой продукции всего сельского хозяйства
1990	100	100	100
1994	82,8	67,1	72,8
1998	65,9	49,9	56,0
2002	90,6	53,4	68,6
2006	106,3	54,7	76,8

Источник: Выступление Министра сельского хозяйства РФ А.В. Гордеева на заседании Президиума Совета при Президенте РФ от 25.12.2007 г. (http://www.mcx.ru/index.html?he_id=981&news_id=3985).

Успехи в производстве зерна остро поставили вопрос — что делать с излишками? Внутренние потребности России в зерне (семена, корм скота и птицы, пищевые цели, промышленная переработка, потери) относительно стабильны и составляют чуть более 70 млн тонн (половина из которых уходит на корм скоту и птице). А вот урожай — величина переменная. Колебания урожая делают невозможным производить «сколько нужно»: осенью 2008 г. собрали около 108 млн тонн, а годом раньше — только 81,8 млн тонн зерна. В 2009 г. урожай зерна был куда более скромным — 97,1 млн тонн. А в 2010 г. и вовсе засуха погубила посевы, по предварительным оценкам соберут рекордно мало — 60–70 млн тонн зерна. 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 г., когда рост цен на хлеб превысил средний индекс цен по продовольственной группе товаров⁵.

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. Ведь 75% прибыли сельхозтоваропроизводителей в России связаны с производством зерна.

Неизбежность избытка зерна в урожайные годы поставила вопрос о «нейтрализации» излишков. В противном случае перепроизводство зерна грозит обрушением цен, может разорить сельхозпроизводителей. Существует два базовых способа решить эту проблемы. Первый способ — создать запас на следующие годы. Второй — продать зерно за рубеж. Эти алгоритмы используются параллельно (см. табл. 2).

Таблица 2

⁵ Правды ради отметим, что цены на хлеб не обогнали, а всего лишь догнали общий ценовой тренд, поскольку цены на хлеб многие годы административно сдерживались.

Баланс зерновых, млн т

	2007/08	2008/09	2009/10
Производство	81,8	108,2	97,1
Потребление	69,6	74,9	75,2
Экспорт	12,6	22,4	21,1
Импорт	0,7	0,4	0,4
Переходящие запасы	9,1	20,3	21,5

Создание запасов проходит в форме *государственных закупочных интервенций*, которые проводятся в России с 2001 г., исключая неурожайные годы с высокими зерновыми ценами на внутреннем рынке⁶. В урожайные годы, когда под давлением предложения цена опускается до определенного, фиксированного государством уровня, Минсельхоз РФ начинает скупать зерно, тем самым удерживая цены от падения⁷. 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 аккумулярованные запасы зерна ради снижения цен. Или распределяя его по фиксированным ценам по заявкам регионов, как было решено распорядиться запасами зерна летом 2010 г. Идея проста и изящна: государство сглаживает цену, скупая зерно в момент ценового падения и продавая в момент роста⁸.

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 г. только по Центральному округу составил 8 млн тонн. В условиях кризиса найти деньги на государственные закупочные интервенции оказывается все сложнее⁹. Если потребность в товарной интервенции не возникает, то запасы переходят на следующий год, еще более обостряя проблему издержек интервенционной политики. То есть в урожайный год страна задыхается от избыточного зерна, и самое страшное в этом случае — несколько урожайных лет подряд. 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.

В силу вышесказанного производителям зерна и трейдерам становится очевидно, что *без устойчивого экспорта экономически выгодно решить проблему санации излишков невозможно*. Одни участники этого рынка рассматривают экспорт как прибыльный бизнес, другие видят в экспорте канал оттока излишков за рубеж как способ стабилизации внутренних цен. Но каковы бы ни были ориентации бизнеса — на внутренний или внешний рынок, — идея экспорта равно поддерживается.

И поддерживается тем более активно, чем отчетливее рост экспортного потенциала на рынке зерна. Внутреннее потребление относительно стабильно, но есть основания пред-

⁶ Так, закупочные зерновые интервенции не проводились в 2003/2004, 2004/2005 и в 2006/2007 сельскохозяйственные годы (Серова и Шик 2007, 285–286).

⁷ Биржевые торги проводит ЗАО «Национальная торговая биржа» на семи площадках по стране. Площадки Национальной торговой биржи существуют в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге. Продавцами зерна могут выступать только сельхозтоваропроизводители.

⁸ Впервые государственные закупки по фиксированным ценам как меру поддержки зернопроизводителей ввела Франция в 1932 г. (Серова и Шик 2007, 30).

⁹ Объем интервенций на рынке зерна в урожайные годы внушителен. Например, с 19 августа 2008 г. (начало интервенции) по апрель 2009 г. было закуплено более 7,5 млн тонн зерна, что стоило бюджету более 35 млрд руб.

полагать 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 отставании фуражного потребления. А рост качества семян неизбежно вызовет не только рост урожая, но и сокращение посадочного фонда.

Участники рынка зерна четко осознают: *потенциал экспорта угрожающе нависает над отраслью*. Но оказывается, что *наладить экспорт без помощи государства практически невозможно*. И тут начинаются активные переговоры с властью по ребрендингу России с «нефте-газовой трубы» на «кормилицу-матушку». Зерновое лобби, представленное преимущественно Российским зерновым союзом, активно продавливает идею экспорта зерна как элемента государственной торговой политики, акцентируя позитивное влияние зернового экспорта на имидж России (в отличие от торговли оружием), не забывая напомнить перспективность этой темы с точки зрения наполнения российской экономики деньгами. Так, в 2007 г. от продажи российского зерна было получено 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.

При этом никто не говорит, что Россия должна «торговать зерном». Торговля вообще не является смысловым символом патриотизма. Говорится, как правило, что Россия должна «кормить хлебом» другие страны. *Между «кормить хлебом» и «торговать зерном» — та же разница, что между патриотизмом и прагматизмом, то есть дистанция огромная и одновременно иллюзорная*.

Ради чего пытаются заручиться поддержкой власти? Что выторговывается у государства под риторику патриотизма? Это три вещи — издержки экспорта, инфраструктура экспорта и его законодательные ограничения. Именно эти составляющие не дают реализовать потенциал экспорта, как того хотелось бы участникам зернового рынка.

Во-первых, колоссальные издержки делают внешнюю торговлю зерном убыточной. Речь идет о так называемых инфраструктурных издержках — 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% (данные 2008 г.). На конец 2008 г. сложилась ситуация, когда выручка российских экспортеров равнялась расходам, понесенным на закупку зерна и осуществление его экспорта. И только государство может решить эту проблему. Поэтому диалог с правительством шел более чем энергично, посредническую функцию выполнял Минсельхоз. От государства пытались получить снижение ставки перевалки зерна в портах, исключительный тариф на перевозку зерна железнодорожным транспортом, ускоренный порядок возмещения экспортного НДС, субсидии по кредитам производителям экспортной продукции и, главное, субсидирование зернового экспорта. Это были основные направления лоббистских усилий, погруженные в патриотическую риторику превращения России в мировую житницу.

Надо сказать, что к концу 2008 г. государство почти решилось на субсидирование зернового экспорта, от чего долгое время воздерживалось, желая произвести приятное впечатление на ВТО. Но 25 стран-членов ВТО (из 140 стран-членов) имеют экспортные субсидии на различные виды продовольственных товаров, поскольку агропродов-

вольственная продукция имеет особый статус в рамках этой организации¹⁰. В частности, ЕС имеет право субсидировать экспорт до 14,4 млн тонн пшеницы, направляя на эти цели до 1,29 млрд евро¹¹. Нынешний кризис повысил вес экономических аргументов, или к членству в ВТО отношение стало более прохладным, но правительство самым серьезным образом обсуждало введение экспортных субсидий на пшеницу, ячмень, кукурузу и муку, что, как планировалось, стоило бы бюджету около 10 млн руб. Однако в январе-феврале 2009 г. произошла девальвация рубля, в результате которой позиции российских экспортеров, в том числе зерновых, упрочились. Введение экспортных субсидий было заморожено.

Во-вторых, для масштабного экспорта необходимо строительство новых терминалов и портов. Сейчас почти 80% экспортных отгрузок зерна осуществляются через единственный порт — Новороссийск. Это лишает сибирское зерно шансов на прибыльный экспорт и отсекает целый регион потенциальных покупателей. Например, азиатский тихоокеанский регион очень перспективен для торговли зерном. Но внешняя торговля в этом регионе невозможна, поскольку отсутствует экспортный терминал на востоке страны. Бизнес вряд ли сам решит эти проблемы, учитывая высокую стоимость и длительный срок окупаемости инфраструктурных объектов. Однако государство дистанцируется от решения инфраструктурных проблем, ссылаясь на нехватку денег и принципиальную приверженность рыночной логике. Вместо портов бизнес получил субсидирование ставок по кредитам, взятым на развитие портовой инфраструктуры.

В-третьих, жестким ограничителем экспорта является запрет на возделывание генномодифицированной продукции, на которую есть спрос на мировом рынке. Специалисты поговаривают, что реально такая продукция в России выращивается, но легально ее экспортировать нельзя. Такой запрет вполне оправдан в условиях «экспорта излишков», когда зерно, предназначенное для внутреннего потребления и экспорта, неразделимо. Но если как стратегический курс принять выделение экспортного производства в отдельный сегмент рынка, то ГМО может получить легальную поддержку. Китайцы, корейцы, японцы покупают такую продукцию. Отсюда специальное экспортное производство обсуждается в контексте возрождения дальневосточного сельского хозяйства в рамках дискурса о целостности страны.

Какими доводами пытаются воздействовать на правительство? Самыми крупными тематическими контекстами являются апелляции к истории и к земельному вопросу.

Проблема использования земель в России относится к числу острых: хотя по площади пашни на душу населения (0,85 га) Россия входит в первую пятерку стран мира, у нас колоссальные площади неиспользуемых земель¹². То есть земли много, а людей мало. Встает вопрос об «удержании территории», понимаемой как хозяйственное освоение собственными силами. Эта проблема оказалась очень плодотворной применительно к теме экспорта зерна. Помимо экспорта зерна других масштабных планов на использование пустующих пахотных земель. А это колоссальные территории: по оценкам экспертов, на сегодняшний день реально дополнительно ввести в оборот по-

¹⁰ Например, в рамках ВТО США разрешено применять экспортные субсидии по 13 продуктам, ЕС — по 20 (*Серова и Шик 2007, 78*). 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.

¹¹ 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, 79*). В итоговой пресс-конференции перед уходом с поста Министра сельского хозяйства А. Гордеев отметил, что не удалось добиться взаимопонимания с западными партнерами по вопросу согласования уровней поддержки АПК.

¹² По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., площади залежи в стране составляют 13,9 млн га (*Волков 2009*).

рядка 23 млн га, причем в зоне достаточно высокого уровня увлажнения. Производство зерна дает возможность хозяйственного освоения больших территорий при малой потребности в рабочей силе, чем выгодно отличается, например, от животноводства. А поскольку для внутреннего потребления это зерно не нужно, то введение этих земель в оборот связывается исключительно с экспортом. Экспорт зерна становится не столько торговой стратегией, сколько возможность возродить хозяйствование на пустующих землях, патриотической темой очередной целинной эпопеи.

Что касается опоры на историю, то было бы странно на нее не опереться. Действительно, Россия до революции была крупнейшим экспортером зерна на мировом рынке. Правда, экспортировалось не только зерно. Но вспоминать, что Россия торговала маслом — негуманно по отношению к нынешнему российскому животноводству. Сообразно моменту акцент делается на торговле зерном.

Есть версия, что даже начатая Великобританией, а потом подхваченная другими европейскими странами политика свободной торговли, когда страны открыли свои границы для иностранных продуктов, связана с приостановкой поставок продовольствия из России, увязшей в Крымской войне и потому ослабившей экспортный натиск на Европу. Когда Россия воевать закончила, а Америка дотянула свои железные дороги до портов, европейские страны одна за другой стали изменять идеалам свободной торговли, возрождая торговый протекционизм¹³. Подобные сюжеты многочисленны. История создает канву для патриотической гордости и придает экспортному зерновому лобби статус продолжателей традиций.

Правда, раньше Россия «кормила Европу», а теперь основными покупателями ее зерна являются африканские и ближневосточные страны (Египет, Марокко, Тунис, Саудовская Аравия и др.)¹⁴. Россия торгует зерном относительно низкого качества: наша ниша в мировой торговле — пшеница 4 класса. Но это к слову. В целом, у России, устойчиво вернувшейся на мировой рынок зерна лишь после 2000 г., достаточно прочные позиции как экспортера пшеницы, поставки которой велись в разные годы в 45–75 стран мира.

И если уж говорить о традициях, то следует разделять их на правильные и неправильные. К числу последних отнесен экспорт зерна при Сталине, когда страна жестоко голодала. То есть патриотично торговать излишками, но в условиях неурожая патриотично заботиться о соотечественниках, даже если ради этого нужно разорвать уже подписанные контракты. Такова риторика, обрамляющая и объясняющая запрет правительства на экспорт зерна, принятый с 15 августа 2010 г. Особенно приятно узнать, что власти заботятся о народе, когда смог и пожары вызывают сомнения в качестве этой заботы. Задыхающиеся в смоге москвичи, жители сгоревших деревень могли с радостью узнать, что хлеба им хватит и что роста цен на него не будет, а это главное.

Правда, тут есть одно обстоятельство: неурожай зерновых вызвал заметный рост цен, и выполнять экспортные договоры бизнесу стало катастрофически невыгодно. В начале года трейдеры заключили контракты о продаже зерна по цене 160 долларов за тонну, а в августе крестьяне стали продавать его по 220 долларов. Но отказ от выполнения контрактов означал штрафные санкции. Именно по этой причине, когда в неурожайный 2003/2004 г. правительство РФ установило с 1 января по 1 мая 2004 г. экспортную пошлину (около 15–20%), экспорт зерна не сократился, — договоры продолжали выполнять. Если же правительство ввиду неурожая вводит эмбарго, то ситуация подпадает под форс-мажорные обстоятельства, что снимает все вопросы о срыве договоров. Запрет

¹³ Такая версия изложена в (Серова и Шик 2007, 26–32). Кратко историю торгового протекционизма см. (Барсукова 2010).

¹⁴ В целом Северная Африка и Ближний Восток потребляют 22% мирового экспорта пшеницы.

на экспорт зерновых явился подарком трейдерам, который для предъявления обществу был упакован в патриотическую риторику заботы о россиянах. Заметим, что эмбарго не выгодно ряду производителей: благополучные регионы (Краснодарский край, Ставрополье) потеряли один из каналов сбыта. Да и ростом цен на мировом рынке не удалось воспользоваться. Но в данном случае лобби трейдеров оказалось сильнее, чем лобби производителей. Это важно зафиксировать, поскольку на рынке мяса ситуация сложилась иная. Если бы расклад сил на рынке зерна требовал бы обратного, вполне пригодным был бы мотив «верности долгу», то есть договорным обязательствам как исконно русской традиции.

Впрочем, поспешность принятия решения об эмбарго связывается некоторыми аналитиками с «лукавыми» показателями прежних запасов. Согласно официальной версии их около 22 млн тонн. Но в прессу просачиваются сведения, что в закромах не более 8–9 млн т, остальное — фикция. То есть это просто заключенные на бумаге сделки. Эмбарго закрывает тему подсчета баланса, что было бы актуально в случае, например, лимита на экспорт.

Таким образом, патриотизм явился основным способом легитимации усилий зернового лобби. Перспективы зернового рынка связаны с экспортом, а его масштабная реализация невозможна без поддержки правительства. Равно как и ситуационная приостановка этого проекта. Но, поскольку, как сказал эксперт, *«деньги в стране дают только под патриотизм»*, обсуждение форм и размеров этой поддержки, — вполне прагматичных вопросов, — погружено в патриотическую риторику и использует аргументы, апеллирующие к патриотической теме.

РЫНОК МЯСА — КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Для России мясной рынок — самый крупный из продуктовых (за ним идет зерновой рынок, затем молочный). В 2009 г. россияне потребили 9,14 млн тонн мяса, из которых 2,5 млн т страна импортировала. Российский рынок мяса характеризуется наиболее высокой долей импортной продукции. В эмоциональных и идеологически окрашенных тонах ситуация сводится к клише «сидеть на мясной игле».

В этой ситуации лейтмотив патриотического дискурса, казалось бы, не содержит интриги — патриотично всемерно сокращать долю импорта. И множество государственных документов это прямо декларируют¹⁵. Но интерес представляют детали: кто именно, когда, в какой связи сформировал этот призыв? *Наша задача состоит в ретроспективной детализации того, как импортозамещение стало воплощением патриотической идеи на рынке мяса.*

В 1990-е гг. о таком прочтении экономического патриотизма не было и речи. Критиков американских окорочков называли бы провокаторами, подрывающими шаткое экономическое равновесие. Отечественное животноводство рухнуло так глубоко, что по сей день уровень 1990 г. кажется высокой планкой¹⁶. Достаточно сказать, что в 1990-м г. на Россию приходилось около 6% мирового производства мяса, в 2006 г. — менее 2%¹⁷.

¹⁵ 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 на 2008–2020 гг.». Наконец, доктрина национальной безопасности придает импортозамещению на рынке продовольствия статус стратегической задачи.

¹⁶ Животноводство и птицеводство в России неуклонно сокращались на протяжении 1990-х гг. и начало расти лишь в 2000-е. И если по потреблению мяса мы почти догнали 1990 г. (за счет импорта), то уровень производства составляет лишь половину от показателя 1990 г.

¹⁷ 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%

В условиях упадка отечественного животноводства и птицеводства патриотизм власти состоял в обеспечении элементарного выживания, в т.ч. путем массированного импорта по возможности дешевого мяса. Впрочем, само понятие патриотизма как атрибута консервативной парадигмы практически не использовалось рыночными либералами для легитимации своих действий.

Границы открыли очень широко. И любого, кто тогда встал бы поперек потока хлынувшего импорта, обвинили бы в ретроградстве. Как минимум. Помимо объективной потребности россиян в мясе 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 девственен 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 г. благодаря дефолту. 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». Нужна была идеологическая схема, под которую бы верстались лоббистские усилия отечественных производителей мяса. Прежний монополизм лобби импортеров был разрушен. Но у импортеров помимо конкретных просьб и требований к правительству была опорная идея свободной торговли. Отечественные производители на нее, понятно, опереться не могли. Протекционизм на идею не тянул, являясь, скорее, техническим средством реализации чего-то более общего и привлекательного. Именно в этой связи реанимируется понятие патриотизма. Его привлекательность и расхожесть к тому времени резко возросли ввиду общей переориентации идеологии с либеральной на консервативную. *Идею защиты отечественного мясного рынка сформировали производители, а не правительство.* Именно «снизу», посредством отраслевых союзов и ассоциаций, продавливалась идея защиты отечественных производителей мяса.

Первой и решительной победой лобби производителей явилось введение весной 2003 г. квот на импорт мяса¹⁸. Квоты ограничивали импорт из стран дальнего зарубе-

мирового производства мяса, соответственно). Общий объем мирового производства мяса — более 260 млн тонн.

¹⁸ Птицеводы имеют один союз (Росптицесоюз), животноводы — четыре (Мясной союз России, Национальная мясная ассоциация, Росживотноводсоюз и Россвинпром).

жья и не распространялись на мясные продукты¹⁹.

Предельно упрощая, можно сказать, что было два лобби — производителей и импортеров. К последним примыкали переработчики, предпочитающие импортное мясо за гарантированное однообразие вкуса и качества²⁰. 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.

Чтобы понять, каких усилий стоило введение квот, достаточно восстановить хронологию событий. Просто так квоты ввести было невозможно. Сначала нужно было принять закон 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 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 г. было решено установить квоты сразу до 2009 г. Затем квоты были установлены на период 2010–2012 гг.²¹

Процесс погружения рынка мяса в патриотическую риторику отразился не только на положении производителей. Затронул он и импортеров. Казалось бы, квоты для них означают лишь сокращение масштабов бизнеса, без всяких политических акцентов. На деле все оказалось сложнее. Экономическая целесообразность их действий стала корректироваться политическими обстоятельствами. И если прежде они могли возмутиться, будучи поборниками свободной торговли, то теперь их возмущение означало бы недостаточную патриотичность как нежелание поставить политический контекст выше своих узко меркантильных интересов.

Например, хочется покупать там, где дешевле. Но надо там, где положено. Показательно, что когда импортеры выразили недовольство по поводу страновой разверстки квот на мясо птицы, то получили в ответ страновые лимиты еще и на говядину и свинину²². Было наглядно продемонстрировано, что в этом вопросе доминирует политическая, а не экономическая целесообразность. Покупать надо у США, даже если Бразилия предлагает дешевле. Или наоборот. Потому что такова политическая целесообразность, отражающая интересы страны. Вдаваться в дискуссию о том, в чем именно состоят интересы страны, никто, разумеется, не хотел.

¹⁹ Введение квот на мясо вызвало сначала некоторое смещение в сторону импорта из стран СНГ (в 2003 г.) и в сторону мясoproдуктов (2003–2004 гг.). Увеличение ввоза мяса из СНГ привело к росту цен, поскольку средние контрактные цены импорта из дальнего зарубежья были ниже.

²⁰ Объемы переработки мяса довольно внушительные: примерно 30% мяса, отечественного и импортного, используется для изготовления колбас, еще 20% идет на производство полуфабрикатов и консервов.

²¹ 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. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) в сентябре 2009 г. предложила продавать 30% импортных квот на аукционах, но на 2010 г. сохранился прежний порядок распределения квот.

²² Показательно, что, критикуя «страновой» принцип, импортеры не говорили, что он им невыгоден. Артикулировалась исключительно забота о потребителях, поскольку «страновой» принцип не предполагает механизм быстрой замены страны-поставщика в случае проблем с ветеринарным надзором, отчего быстро образуются дефицит и рост цен.

Все понимали, что впереди экономики поставлена политика. Квоты были приняты в пакете документов, подготовленных в рамках перспективы вступления России в ВТО. Поэтому вопрос установления квот — это не только вопрос наполнения рынка и формирования цены, но и политических отношений с той или иной страной. Какие-то страны в рамках переговоров о вступлении России в ВТО жестко требовали закрепить свою долю импорта мяса (от вполне ожидаемой, фактически ультимативной позиции США до весьма экстравагантного требования со стороны Парагвая), какие-то не оговаривали свою долю (например, Бразилия). И градус отношения с той или иной страной корректировал разрешенную ей долю ввоза. Что, конечно, отражалось на бизнесе импортеров, но они патриотично молчали. Так, резкие высказывания польских политиков по поводу РФ повлекли за собой остановку импорта польского мяса, при этом исключительно по санитарно-эпидемиологическим основаниям. Этот тест на патриотизм импортеры выдержали мужественно, переводя цену патриотизма в размер убытков.

Поскольку квоты рассчитывали на основе «исторического принципа», то есть распределяли между импортерами пропорционально их фактическому ввозу в предшествующий период, то скорректировать квоты, не нарываясь на международный скандал, можно было, не добирая квоты на импорт по одним странам и превышая их по другим. Эксперты поговаривают, что в высоких кабинетах импортерам давали понять, что не надо усердствовать в поставках мяса из одних стран, тогда как в сверхквотном импорте из других их ругать не будут. «Исторический принцип», убрав с рынка мелких импортеров и фирмы-однодневки, резко сократил число фирм-импортеров, тем самым давая возможность находить подход к каждой²³. И если фирма-импортер не понимала «по-хорошему», то ее могли наказать. На законных основаниях. Дело в том, что распределение квот между фирмами проходило на основе их фактического ввоза за прошлый период. Но таковым можно считать прошлый год, а можно позапрошлый, а можно результаты двух или трех лет подряд и т.д.²⁴ То есть правила выделения квот могли оказаться неблагоприятными для конкретной фирмы. Помимо стимуляции патриотизма эта схема активизировала 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 основании²⁵.

Так корректировалась фактическая статистика импорта, дающая основания для формального пересмотра квот. Когда Россия обозначила свою благосклонность к странам Латинской Америки, ворота для мяса из Бразилии открылись очень широко. На подходе мясо из Чили. Сейчас Бразилия в структуре импорта мяса в Россию занимает второе место после США. Между тем в изначальном квотировании у Бразилии вообще не было доли, эта страна была погружена в «другие страны».

Патриотизм импортеров тестировали неоднократно. Но самой крупной проверкой стал запрет на импорт американской курятины с 1 января 2010 г. Дело в том, что технология американских фабрик предполагает использование в качестве дезинфектанта

²³Чтобы получить квоту, нужно было иметь историю фирмы, зарегистрированные, т.е. легальные объемы ввоза мяса. Однодневки и малые фирмы отмирали автоматически, поскольку не получали квоты, либо вытеснялись в самый рискованный сегмент рынка — в контрабандный импорт.

²⁴Например, компании, получившие квоты на ввоз мяса в 2009 г., отобраны исходя из деятельности импортеров за три года (2005–2007 гг.), а вот квоты на 2008 г. выдавались по итогам двух лет работы (2005–2006 гг.). Квоты же на 2004, 2006 и 2007 гг. выдавались и вовсе по результатам деятельности только за предыдущий год.

²⁵Коррупция настолько сильно проникла в эту систему, что был создан Консультативный совет по мониторингу импорта мяса, куда вошли представители различных министерств, отраслевых структур, таможни, ветеринарной службы, общественных организаций, в т.ч. ассоциации импортеров мяса. Надежда возлагалась на то, что «всех не купят».

хлор. Именно по этой причине американское мясо не поставляется в Европу. В США используют 32 дезинфектанта, в РФ — 18, а в Европе их не используют вообще. В России отказ от хлорирования с соответствующим переоборудованием производства занял почти десятилетие. Американцев предупредили заранее и даже перенесли на год запрет об импорте хлорированной курятины. Но те не верили, что Россия решится на эту жесткую меру. Не верили и импортеры. Но случилось. И пока американцы спешно убирали хлор, отечественные птицеводы, пользуясь устранением конкурента, наращивали объемы, покрывая российский рынок. В августе 2010 г. запрет сняли, заметим, на российских условиях. То есть американцы вынуждены были поменять технологию, а не главного санитарного врача России. Фактическое возобновление импорта курятины из США началось в октябре (что вызвало бурю эмоций у отечественных птицеводов). Очевидно, что годовая квота на 600 тысяч тонн американской курятины выбрана не будет.

В этой истории примечательны два обстоятельства. Во-первых, о здоровье россиян и вредности хлора задумались тогда, когда отечественный птицепром оказался готов заменить импорт. Годом раньше возможность дефицита страшила больше, чем хлор. Во-вторых, поскольку протекционизм противоречит идеологии ВТО и обостряет отношения со странами-экспортерами, ограничение импорта организуют более непрозрачными мерами. Не имея возможности отказаться от взятых обязательств по закупке мяса птицы у США, власти препятствуют этим поставкам силами ведомств, формально далеких от политики и экономики. Разнообразные ведомства — таможня, Роспотребнадзор, Россельхознадзор и др. — организуют меры, не относящиеся на первый взгляд к протекционистской политике, но по факту ограничивающие импорт.

Введение запрета на импорт курятины из США показал изменившийся расклад сил между лобби импортеров и производителей. На внутреннем рынке доминирует идея патриотизма, понимаемая как импортозамещение. А на внешнем рынке Россия подписывается под идеей свободной торговли, что не дает возможности грубо переписать квотные соглашения. Поэтому министерство экономики раздает квоты, а затем глава Роспотребнадзора Г. Онищенко, ссылаясь на «научные данные», говорит о вреде замороженного мяса, легитимируя курс на импортозамещение²⁶.

Если первой крупной победой отечественных производителей мяса было введение льгот (2003 г.), то второй победной вехой стало их сокращение. 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 (см. табл. 3, 4).

Но ситуация в отечественном животноводстве менялась, в т.ч. благодаря нацпроекту «Развитие АПК» (2005–2007 гг.)²⁷. Крупные инвестиции были сделаны в производство «скороспелого» мяса — свинины и птицы. За последние пять лет в производство мяса птицы вложено 200 млрд рублей (государственные и частные средства). В результате в 2008 г. прирост по мясу птицы и по свинине составил 16% и 8%, соответственно, в 2009 г. — 14% и 6%. В итоге производство мяса птицы составило в 2007 г. 1,9 млн т, в 2008 г. — 2,2 млн т., в 2009 г. — 2,5 млн т., а в 2010 г. ожидают 2,9 млн т. (при потребности россиян 3,4 млн тонн в год). По оценкам специалистов, через несколько лет отечественного мяса птицы вполне хватит не только для обеспе-

²⁶ 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/>).

²⁷ Более подробно см.: (Барсукова 2007).

чения россиян, но и для экспорта. Свинина также, хоть и в более отдаленной перспективе, может претендовать на покрытие российского рынка. Применительно к говядине прогнозируется увеличение зависимости от импорта, поскольку крупных инвестиционных проектов в этой сфере практически нет. В целом в 2010 г. объем производства мяса в России вырастет, по прогнозам, на 6% и составит 10,5 млн т.

Итак, рост квот на импорт столкнулся 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 *впервые за весь период квотирования в 2009 г. квоты на импорт мяса были снижены, а таможенные тарифы на сверхквотный импорт повышены*. В 2010–2012 гг. эта тенденция сохранится (см. табл. 3, 4).

Таблица 3

Объем импортных квот, тыс. тонн

	2003 г.	2006 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Мясо птицы	744	1130	952	780	600	550
Свинина	337,5	476,1	502,2	472,1	472,1	425,1
Говядина замороженная	315	435	450	530	530	530
Говядина свежая	11,5	27,8	29,5	30		

Примечание: квоты на свинину указаны без тримминга (обрезки), что добавляет еще около 30 тыс. тонн.

Таблица 4

Пошлины на импорт мяса по квоте и сверх квот

	По квоте 2003–2012 г.	Сверх квот			
		2003 г.	2006–2008 гг.	2009 г.	2010–2012 гг.
Мясо птицы	25%	запрет	60%	95%	80%
Говядина	15%	60%	30%	30%	50%
Свинина	15%	80%	60%	75%	75%

В результате снижения квот и роста собственного производства доля импортного мяса в структуре потребления россиян сокращается: от 32% в 2008 г. до 25% в 2009. К 2012 г. этот показатель должен снизиться до 18%.

Ориентация на импортозамещение на рынке мяса, по мнению экспертов, вызовет рост цен на мясо. Импортное мясо вытесняется не как следствие экономической победы отечественных животноводов, а как слагаемое идеи продовольственной безопасности. Высокая себестоимость отечественного мяса по сравнению с импортным связана не только с особенностями климата, но и с высокой долей мяса, производимого в ЛПХ²⁸. 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 решить эту проблему исключительно пропагандой достоинств отечественного мяса вряд ли удастся.

Поэтому патриотическая идея животноводов и птицеводов, реализовав два успешных этапа — введение квот и их сокращение, — стоит на пороге третьего логического шага. Теперь от государства нужно добиться помощи не только в поддержке бизне-

²⁸ 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%.

са, но и в формировании платежеспособного спроса на свою продукцию. По крайней мере, в лоббистском дискурсе эта идея высказывается все отчетливее. Это может быть защита малообеспеченных слоев населения, в частности, с помощью законодательного ограничения торговой наценки на «социально значимые продукты». Но самым желаемым, конечно, является субсидирование производства в прямой или косвенной форме. По крайней мере, это требование зазвучало отчетливо после возобновления импорта американской курятины, цена которой облегчена субсидиями. Решение это вопроса трактуется как тест на патриотичность правительства. У власти положение не из легких: внутренний рынок, приученный к патриотической риторике и быстро освоивший возможности лоббирования под видом продвижения патриотических идей, ждет действенных мер по интенсификации импортозамещения, а внешний рынок всячески порицает эту стратегию, воспроизводя риторику свободной торговли по праву учителя, которого не перебивают, даже если его слова вопиюще расходятся с делом.

РЫНОК СОКОВ: ЖИЗНЬ БЕЗ ЭКСПОРТА-ИМПОРТА, ИЛИ РАДОСТЬ МАЛОИНФОРМИРОВАННЫХ ПАТРИОТОВ

Среди товаров с минимальной долей импорта и практически отсутствием экспорта значатся соки. Это один из самых динамичных продовольственных рынков России. За десять лет (1997–2006 гг.) объемы российского рынка соков возросли от 907,8 млн л до 2601,5 млн л, то есть в три раза²⁹.

Как ни парадоксально, но именно относительная бедность россиян стала благоприятным фактором развития этого рынка. Дело в том, что потребление соков зависит от двух параметров — доходов потребителей и среднегодовой температуры в стране. При этом в относительно богатых странах спрос на соки более зависит от климата, а в относительно бедных странах температурный фактор роли практически не играет³⁰. И холодная Россия (среднегодовая температура 5,5 градусов) увеличивает потребление соков по мере роста среднедушевых доходов россиян.

Статистика фиксирует отечественное происхождение соков, что вызывает если не гордость, то спокойствие потребителя. Отечественное изготовление соков обыгрывается множеством рекламных ходов: от «нашего» контекста рекламных роликов до названий, подчеркивающих домашность продукта («Добрый», «Любимый», «Моя семья»). Делается акцент на восстановлении «старинных русских рецептов», особенно в нише сокосодержащих продуктов — разнообразные морсы, нектары, сбитни. Патриотизм потребителей активно используется и одновременно формируется производителями.

Но насколько «наше» таковым является? И продуктивно ли в принципе обсуждать импорт товара в условиях импорта инвестиций? Рынок соков едва ли не самый удачный пример для обсуждения этих вопросов.

Напомним историю развития рынка соков. 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

²⁹См.: Бизнес пищевых ингредиентов. 2007. № 3. 13.

³⁰Это хорошо иллюстрирует пример холодной России (среднегодовая температура — 5,5) и теплой Болгарии (среднегодовая температура +13), где в 2001 г. потребление соковой продукции на душу населения составляло 8,3 и 7,3 л, соответственно. Средний размер оплаты труда в этих странах был одинаково низок, составляя в 2001 г. 108 и 112 евро, соответственно (Горелова 2004, 30).

базы оказалась за пределами России, поскольку садоводство традиционно развивалось в Молдавии, Украине и др. республиках. Оставшиеся на территории России сады (в Ставрополье, в Краснодарском крае, в Волгоградской области) были запущены и деградировали. Сырьё для соков в России практически не стало. В малых масштабах сохранилась сырьевая база лишь яблочного сока. Мощности по производству отечественного сока оказались избыточными, отрасль умерла. Тем самым страна превратилась в потенциально огромный рынок для сбыта импортных соков, преимущественно восстановленных как более дешёвых. То, что импортеры обратились к сегменту восстановленных соков, легко объяснимо — потребитель, привыкший к советским сокам прямого отжима, не понимал и не ценил разницу, любой сок он считал аналогом советского продукта, но в несравненно более привлекательной упаковке.

Однако импортеры быстро поняли, что ввозить готовый сок дорого. Во-первых, даже самый дешёвый сок из Европы был все-таки европейским соком, с жесткой планкой качества, а вести его из более отдаленных регионов означало рост транспортных расходов. Во-вторых, упаковки готового сока были объемными, что определяло расходы на транспортные средства. В-третьих, не понятно, как лоббировать снижение таможенных тарифов, — все-таки с учетом нашего климата соки трудно отнести к товарам первой необходимости.

В итоге созрела гениальная идея — импортировать не готовые (восстановленные или прямого отжима) соки, а концентрированные. Вместо штабелей упаковок — тонны жидкости, которые можно перевозить танкерами хоть из Латинской Америки. Но самое главное, можно начать атаку на таможенные пошлины, поскольку импортируется не готовый продукт, а полуфабрикат, который даст новые рабочие места, то есть возродит соковую отрасль в новом технологическом виде. Патриотизм явился удобной формой для презентации идеи, сулившей значительные прибыли.

Можно возразить, что создание предприятий по восстановлению концентрированных соков требовало затрат. Но технология восстановления не относится к числу сложных, и помимо концентрированного сока требуется лишь вода и пакеты для упаковки. Вполне подошли упаковочные линии молочных заводов, простаивающие ввиду упадка животноводства.

Победой патриотов, ратующих за восстановление соковой отрасли, стало значительное снижение в 2004 г. таможенных пошлин на импорт концентрированных соков (с 15% до 5%), тогда как пошлины на готовые восстановленные соки остались без изменений. Под снижение тарифов бизнесмены обещали уменьшение цен в рознице, чего не случилось. В изменившихся условиях экономически привлекательным стало восстановление соков на российских предприятиях. Тем самым правительство стимулировало инвестиции в соковую отрасль. Правда, именно тем же шагом были блокированы стимулы к созданию отечественной базы сырья³¹.

Отрасль ожила, но в новом качестве: на смену сокам прямого отжима, которые абсолютно доминировали в советский период, пришли восстановленные соки из импортного сырья. Импорт готовых соков как массовое явление умер, сохранившись лишь в нише премиум-класса.

И радости патриотически настроенных СМИ не было предела: потребитель был информирован, что покупает соки исключительно российских производителей. У всех на слуху исконно русское название — «Лебедянский» или экзотичные, но уже привыч-

³¹ «Государственная программа развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг.» практически не уделяет внимания виноградарству и садоводству. В рамках госпрограммы намечено за пять лет увеличить площадь закладки многолетних насаждений и виноградников на 94,7 тыс. га, что делает 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.

ные «Мултон» или «Нидан Соки». Даже «Вимм-Билль-Данн» с грузинской фамилией владельца не выпадает из этого ряда. К середине 2000-х гг. основные производители соков определились, и новым компаниям практически не оставалось 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 г. — 88%, в 2006 г. — 84%³².

Но информированность потребителей на этом заканчивается. Далеко не все знают, что все эти компании в качестве сырья используют импортный концентрированный сок. На свежих фруктах работают только те фирмы, которые занимают минимальные доли рынка, например, «Сады Придонья». В настоящее время на российском рынке соки прямого отжима и восстановленные соки занимают 2% и 98%, соответственно. 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 сырья. Государство минимизировало требования к маркировке.

Не дает повода для национальной гордости и знание того, что в России наиболее массово представлены самые дешевые соки с точки зрения мировых цен. Так, 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 дешевым был яблочный сок (1–3 евро за кг), за ним шел апельсиновый. Самым дорогим из массовых видов являлся вишневый сок (3–6 евро за кг).

Еще менее известно, что практически никто из производителей концентрированного сока не торгует непосредственно с Россией. Процесс торговли опосредован массой компаний-импортеров. Это делает Россию исключением из сложившейся международной практики: как правило, переработчики сельхозсырья торгуют концентрированным соком напрямую. 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 качества европейских стран.

И, наконец, только в специальных СМИ можно найти информацию о том, что все «четыре кита» соковой отрасли принадлежат западным компаниям. Российские предприниматели, отстроив производство и набрав обороты, посчитали целесообразным продать бизнес. Так, «Лебедянский» в 2008 г. приобрела Pepsi-Co, «Мултон» с 2005 г. принадлежит Coca-Cola, «Нидан Соки» с 2007 г. контролируется британским инвестфондом Lion Capital. Чтобы понять масштабность этого бизнеса, достаточно вспомнить, что покупка в 2008 г. ОАО «Лебедянский» стоила компании Pepsi-Co 1,4 млрд \$, что явилось шестым по величине (!) вложением иностранных инвесторов в 2000-е гг. в российскую экономику (Панпэ и Галухина 2009, 121).

Фактически весь рынок соков в России — это восстановление импортных концентрированных соков на российских предприятиях, принадлежащих западным компаниям. Предприятия, называющие себя «изготовителями соков», по сути, являются упаковочными линиями.

Российский рынок привлекал западных инвесторов не только объемом сбыта и неприхотливостью потребителей. Спецификой рынка соков в России является законодательство, которое можно охарактеризовать как крайне лояльное к изготовителям низкокачественного сока.

Принятый в 2002 г. Федеральный закон «О техническом регулировании» явился плодом либерального романтизма с его формулой, что рынок все расставит по ме-

³² См.: Бизнес пищевых ингредиентов. 2007. № 3. 14.

стам: потребитель проголосует кошельком за более качественный товар, а государство должно контролировать не качество, а лишь безопасность продукта. В результате игры с качеством сока стали распространенным вариантом недобросовестной конкуренции на этом рынке.

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. ситуация не улучшилась: доля продукции с недопустимой модификацией состава увеличилась до 26%, третья часть нарушений (8,5%) — модификация более трех показателей³³.

Надежды экспертного сообщества возлагались на технический регламент. Но принятый в октябре 2008 г. «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей» (ФЗ № 178) оказался документом, защищающим не потребителей, а производителей. 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.

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 (так называемые ограниченные возможности общественного воздействия). Что касается обязательной сертификации продуктов питания, то это контроль исключительно безопасности продукта, о качестве товара в рамках обязательной сертификации нет и речи.

Чтобы понять привлекательность российского рынка для западных инвесторов достаточно вспомнить, что относительно соков в рамках ВТО действует «Единый международный стандарт на фруктовые соки и нектары». И он существенно жестче, чем российский технический регламент на соковую продукцию. Так, при производстве соков в странах-членах ВТО запрещено использовать целый список химических средств для пищевого сырья, а на остаточные пестициды установлены лимиты. Российский же технический регламент в принципе не предполагает контроль пестицидов в сырье, из которого делаются концентрированные соки. Правда, исключение сделано для двух типов реликтовых пестицидов, которых уже лет 30 не находят в соковой продукции. Современные же пестициды избежали поименного перечисления (*Пугачев и Костылева 2009, 31*).

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. Но потребителей это не расстроит, потому что технический регламент не содержит требования к обязательной информации на этикетках, что усиливает информационную несовместимость с международными требованиями к маркировке³⁴. Этот закон существенно проигрывает на-

³³ 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.

³⁴ Подробный сравнительный анализ российских и международных требований к изготовлению соков см.: (*Колеснов 2009*).

циональным стандартам в виде ГОСТов как в контроле за качеством продукта, так и в степени гармонизации с международными стандартами. Принятый технический регламент не защищает отечественный рынок ни от поставок опасного для здоровья концентрированного сока, ни от изготовления фальсифицированного восстановленного сока.

То есть сложилась парадоксальная ситуация: патриотический призыв сократить импорт и возродить собственное производство в конечном счете реализовался в виде прихода крупных западных инвесторов, которым были созданы необычайно благоприятные условия в виде устранения конкуренции со стороны импорта готового сока, а также крайне низких стандартов качества на рынке соков в России. Перспективы отрасли в случае вхождения страны в ВТО удручающие: экспорт российского сока в ЕС исключен по причине несопоставимого качества, а импорт уже восстановленного сока легко предсказуем, поскольку членство в ВТО потребует снять ограничения в виде высоких таможенных тарифов. Патриоты от соковой отрасли призывают не торопиться, акцентируя «чуждость» ВТО интересам страны. В очередной раз патриотический дискурс отрабатывает насущные задачи основных игроков отрасли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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, а экспорт продовольствия является символом возврата к традициям и поводом для национальной гордости. В патриотическом дискурсе экспорт продовольствия важен как факт, а не как операция получения денег.

На примере трех продуктовых рынков — мяса, зерна и соков — мы попытались проследить, какими мерами и в чьих интересах проводится политика импортно-экспортного характера, что стоит за патриотической риторикой, как именно сочетаются (или не сочетаются) патриотические настроения с либеральными соображениями, с рыночными логиками хозяйствования.

Три рынка — три ипостаси экономического патриотизма. Но везде конкретное толкование патриотизма вырабатывалось и продвигалось не властью, а представителями бизнеса. Не всеми, а только теми, которые потратили часть своего капитала (экономического и политического) на создание каналов лоббирования, включая создание ассоциаций. Внутри рынков шла не только экономическая борьба, но и борьба символическая — за признание своей версии патриотизма доминирующей. Например, на рынке зерна тон задавали трейдеры, и если в периоды больших урожаев их интересы не противоречили интересам производителей зерна, то неурожай 2010 г. показал силу их лобби: эмбарго на экспорт зерна, являясь подарком экспортерам, был откровенно невыгоден производителям из благополучных регионов. На рынке мяса ситуация противоположная. Лобби производителей фактически стало монополистом в толковании патриотизма, импортеры фактически были лишены слова.

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 составляю-

щие в виде квот и тарифов.

Идея защиты внутреннего рынка на разных рынках реализовалась в разной степени и в разных формах. Так, животноводы и птицеводы добились многообразной государственной поддержки развития отрасли (субсидированные кредиты, лизинг скота и техники и пр.), сделав ускоренное развитие отрасли основой импортозамещения. Рынок соков «поборол» импорт другим путем — простым закрытием границы от иностранной конкуренции и консервацией положения, когда рынок поделен несколькими крупными, преимущественно иностранными компаниями, не без участия которых принят крайне «дырявый» Технический регламент на соковую продукцию. В соковой отрасли не созданы условия перехода на отечественную сырьевую базу, нет притока новых игроков, нет тенденций к росту качества продукции.

Рынок зерна, утопая в патриотической риторике, пытается заручиться поддержкой власти для реализации своих экспортных возможностей. Однако экспортное лобби не может добиться от правительства создания институциональных и инфраструктурных условий экспорта (экспортные субсидии, строительство экспортных терминалов, политическая поддержка экспортеров). Правительство использует патриотический дискурс в публичных речах, но брать на себя эти расходы не торопится.

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. На рынке соков лобби производителей, представленных крупнейшими иностранными компаниями, доказало силу, узаконив низкие требования к качеству сока и информативности обязательной маркировки, теша патриотические чувства потребителей «русскостью» названий.

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 о едином толковании патриотизма участниками этих рынков. Универсальность понятия «экономического патриотизма» контрастирует с патрикуляризмом реальных действий власти и бизнеса. С опорой на патриотические настроения реализуются интересы, в т.ч. крайне слабо сопряженные с патриотической идеей. Патриотизм иногда лишь предлог, наиболее эффективное средство легитимации практик, запускаемых иными логиками.

ЛИТЕРАТУРА

Барсукова С. (2010). Отечественный рынок продовольствия: как и в чьих интересах проводится политика импортозамещения и реализации экспортного потенциала // *Мир России*. № 2.

Барсукова С.Ю. (2007). Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»: идея и реализация // *Вопросы статистики*. № 11.

Волков С.Н. (2009). Землеустроительное обеспечение управления землями сельскохозяйственного назначения // *Союз комплексного проектирования и землеустройства сельских территорий*. Информационный бюллетень. Вып. 1–2.

Горелова Т.П. (2004). Развитие производства соков, нектаров и сокосодержащих напитков в условиях рынка. М.: Пищепромиздат.

Колеснов А. (2009). Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей // *Стандарты и качество*. № 3.

Паппэ Я.Ш. и Галухина Я.С. (2009). Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Пугачев С. и Костылева О. (2009). Введение в действие технических регламентов

на пищевую продукцию // *Стандарты и качество*. № 3.

Серова Е. и Шик О. (2007). Мировая аграрная политика. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ (НА ПРИМЕРЕ ТАМОЖНИ)

ФРОЛОВ ДАНИИЛ ПЕТРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга и рекламы
Волгоградского государственного университета,
e-mail: ecodev@mail.ru

ИНЮТИНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА,

аспирант кафедры маркетинга и рекламы
Волгоградского государственного университета,
e-mail: marketech@volsu.ru

Уточнена система категорий институционализма. Проведен обзор исследований таможенных как экономического института, и выявлены их противоречия. Определены направления институционального анализа таможен.

Ключевые слова: институт таможен; таможенные институты; организация таможенного дела; таможенные органы; институционализация.

The system of categories of institutionalism is specified. Review of researches of customs as economic institute is spent and their contradictions are revealed. Directions of the institutional analysis of customs are defined.

Keywords: customs institute; customs institutions; organization of customs business; customs authorities; institutionalization.

Коды классификатора JEL: B52, E02, F55.

Институциональная экономическая теория представляет собой ведущее направление современной экономической науки. Ее аналитические возможности гораздо более развиты по сравнению с неоклассической теорией, а методология обеспечивает реалистичное изучение институтов рыночного хозяйства. Тем не менее эвристический потенциал институциональных исследований используется все еще в недостаточной мере. Как констатирует В.М. Полтерович, «мы не располагаем полным описанием большинства реальных институтов, таких как рынок, биржа или парламент» (Полтерович 2001, 32).

Притягательность дискуссионных теоретических вопросов институционализма сдерживает расширение его эмпирической базы. Все еще достаточно узкий спектр объектов конкретного институционального анализа — прямое следствие доминирования абстрактно-теоретических работ. «Ловушка эмпиридефицита» на современном этапе развития институциональной экономики является одним из основных тормозящих факторов повышения системности ее научной программы и усиления практической значимости исследований. Конечно, описательный подход трудно признать «ядром»

институционального анализа, поскольку описание в принципе не предполагает проникновения в сущность изучаемых явлений для выявления их природы, специфики, противоречий и закономерностей эволюции. Тупиковый характер преимущественно дескриптивных исследований институтов наглядно демонстрирует пример исторической школы Германии. Но сама по себе задача изучения конкретных экономических институтов во всей их системной многоаспектности критически важна для интенсификации развития институциональной теории.

Существует ощутимый дефицит фундаментальных работ, предметом которых являются отдельные институты хозяйства, а также соответствующие им институции и агенты, организации и органы, процессы и процедуры, трансакции и коммуникации, трансакционные издержки и институциональные риски, внешняя и внутренняя среда, пространственно-временной континуум, экстернальные и интернальные эффекты функционирования, способы и «ловушки» эволюции. К сожалению, это направление исследований остается «слабым звеном» современного экономического институционализма. Поэтому, безусловно, нуждается в продолжении комплексный анализ базовых институтов российской экономики — домохозяйства, фирмы и государства¹, а также междисциплинарное исследование эволюции института биржи (Иншаков, Белобородько и Фролов 2008). Но в перспективе важно расширять состав изучаемых экономических институтов. При этом необходимо учитывать, что сами по себе знания об отдельном институте, сколь бы глубокими и разносторонними они ни были, еще мало что дают теории и практике хозяйствования, если не ясна роль этого института в обеспечении функционирования и развития всей институциональной системы глобализирующейся экономики.

Главной проблемой институционализма является отсутствие унифицированной, дифференцированной и конвенционально закреплённой системы категорий, прежде всего, дискуссионность базовых понятий — института, институции и организации. Формирование единого языка для общения институциональных экономистов на современном этапе является, пожалуй, важнейшей задачей на повестке дня этого научного направления. Ведь четко определенные и согласованные категории формируют своего рода методологический «каркас» теоретических и эмпирических исследований конкретных институтов хозяйства и общества.

ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ИНСТИТУТЫ?

Эволюционно сложилась и конвенционально закрепились *двойственность подходов к определению понятия «институт»*. Как отмечает В.А. Волконский, «слово «институты» употребляется в языке для обозначения двух существенно разных реальностей. С одной стороны, институтом называют принятые правила и нормы поведения, закреплённые в законах или в системах морали и нравственности... С другой стороны, институтом называют такие социальные объекты или устойчивые формы коллективного поведения, как семья, производственное предприятие, государство» (Волконский 2005, 187). Фактически речь идет о поляризации субъектного и объектного подходов к интерпретации институтов:

- ◆ *субъектный подход* онтологически связан с наличием у любого экономического института множества агентов, образующих целевые группы, из которых возникают организации как субъекты коллективного действия. На признании этого факта базируются определения, согласно которым, например, «содержательно институт понимается как некое образование, созданное коалицией пер-

¹ См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). В 3-х ч. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Р.М. Нуреева. 2-е изд., испр. и доп. М. Моск. обществ. науч. фонд. 2003.

вичных экономических агентов для производства и потребления коллективных (и не только коллективных) благ членами коалиции» (Макаров 2003, 15). В соответствии с субъектным подходом выделяются институты брокеров, арбитражных управляющих, коллекторов, регистраторов, посредников, даже начальника стройки, а также рассматриваются в качестве институтов банк, биржа, фирма, предприятие, агрофирма, корпорация, финансово-промышленная группа, бизнес-кластер, казначейство, Счетная палата, государство, семья, таможенная служба, страховое общество, микрофинансовая организация, негосударственный пенсионный фонд, Всемирная торговая организация и т.д. Существует тенденция трактовки институтов как особых хозяйствующих субъектов (например, кредитно-финансовые, страховые, инвестиционные институты, институты рынка ценных бумаг и т.д.), при этом происходит их отождествление с конкретными организациями, действующими в различных сферах экономической деятельности;

- ◆ *объектный подход* исходит из реального воплощения институтов в многообразных конкретных формах норм, правил, законов, инструкций, рутин, стандартов, регламентов, соглашений, договоров, контрактов, лицензий, моделей и императивов поведения, обычаев, традиций, обрядов, ритуалов, церемоний, интересов, мотивов, стимулов, санкций, ценностей, предпочтений, коллективных смыслов, убеждений, стереотипов мышления и т.д. Эти разнопорядковые формы проявления институтов, как относительно самостоятельные сущности, образуют сложную иерархию, дальнейшее изучение которой необходимо для углубления научных представлений об институциональной системности хозяйства.

Однако искусственный разрыв внутреннего единства субъектно-объектного анализа применительно к институтам едва ли может считаться эффективным методом их научного познания. Развернутую дефиницию, являющуюся попыткой совмещения субъектного и объектного подходов, предложил Г.Б. Клейнер: «Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп» (Клейнер 2004, 19). При этом отмечается, что «для наименования института может использоваться как ключевая норма («институт банкротства»), так и ключевой объект («институт семьи»)» (Клейнер 2004, 19).

Это одно из лучших определений, но и ему предъявляются существенные претензии. Как указывают А.И. Татаркин и Е.В. Попов, «данное определение достаточно сложно для широкого употребления в экономико-теоретических исследованиях и вызывает ряд вопросов о детерминированности категорий «интересы субъектов», «значимый период времени» и «неформальность нормы»» (Татаркин и Попов 2005, 862). Сами ученые в понимании институтов склоняются к объектному подходу как наиболее распространенному: «экономисты-теоретики однозначно понимают под институтами установленные нормы взаимодействия между экономическими агентами» (Татаркин и Попов 2005, 862).

Действительно, в экономической науке современной России преобладает тенденция отождествления институтов с различными формами их проявления, особенно с нормами и правилами хозяйственной деятельности. Наиболее часто под институтами понимаются «нормы экономического поведения, возникшие непосредственно из

взаимодействия индивидов» (Нестеренко 1997, 48); «фактически действующая рефлексивная норма и ничего кроме нее» (Гребенников 2005, 79); «определенный обычай, порядок, принятый в обществе, а также закрепление обычаев в виде закона или учреждения» (Мешков 2007, 103) и т.д. Но если считать институтами любые действующие в экономике и обществе нормы, то логичным будет относить к институтам нормы времени и выработки, посева семян и осушения, радиационной безопасности, прибыли и рентабельности и т.д. Слабо помогает попытка некоторых ученых трактовать институты как «правила поведения, т.е. как регулятивные принципы, которые предписывают или, наоборот, запрещают те или иные способы действия» (Кузьминов, Радаев, Яковлев и Ясин 2005, 10), относя к ним, тем не менее, банки, страховые компании и пенсионные фонды (Кузьминов, Радаев, Яковлев и Ясин 2005, 17), равно как права собственности и свободную цену, но при этом пытаюсь подчеркнуть «фундаментальность правил и их отличие от организационных структур» (Кузьминов, Радаев, Яковлев и Ясин 2005, 10). В данном подходе проявляется реальная нерасчлененность субъектной и объектной сторон институтов, дифференциация которых целесообразна в целях их глубокого теоретического изучения.

Применительно к основной категории институционализма «мы сталкиваемся с непрерывной эволюцией термина, с постоянными изменениями его смысла и значения» (Виппер 2005, 29). Например, особая экономическая зона параллельно рассматривается и как экономический институт, и как институциональный инструмент, и как особый экономико-правовой режим (Павлов 2006). В свою очередь, к институтам бюджетной системы относят такие разнопорядковые явления как трансферты из федерального бюджета, регулирующие налоги, среднесрочное финансовое планирование, бюджетирование, ориентированное на результат (программно-целевой метод), стабилизационные фонды и национальные проекты (Малкина 2010, 68, 71–72). Поскольку даже использование расширительной трактовки институтов приводит к оригинальным научным результатам, то четкая дифференциация категорий способна вывести институциональную теорию на качественно новый уровень развития.

Тем не менее вопрос «что такое институт?» продолжает оставаться дискуссионным как для российских, так и для зарубежных исследователей (Серл 2007; Тарасевич 2010; Ходжсон 2007), постепенно приобретая риторический характер. Но поскольку «плодотворной неоднозначностью может считаться такая..., которая, привлекая... внимание, побуждает к усилию интерпретации, помогая подобрать ключ к пониманию, обнаружить в этом кажущемся беспорядке порядок» (Эко 2006, 99), то сложившаяся нечеткость понятия «институт» является стимулом развития категориальной системы институциональной экономической теории.

Для того чтобы распутать «гордиев узел» терминологических противоречий институционализма, необходимо сначала ответить на вопрос: *институты имеют значение, но почему не институты?* Ведь исходно в латинском и в основных языках современности слово «институт» (лат. *institutum*, франц., нем. *institut*, англ. *institute*) всегда достаточно четко противопоставляется по смыслу «институции» (лат. *institutio*, франц., нем., англ. *institution*).

Институции (**Ins**) целесообразно трактовать как обособленные виды деятельности, социально закрепляемые в качестве статусных функций агентов хозяйства в ходе общественного разделения труда. Не случайно и Дж. Серл понимает институции как «статусные функции» (Серл 2007, 17), поскольку социальное закрепление функций означает признание за их носителями определенных статусов. Словами К. Маркса, институции представляют собой «различные общественные функции» или «сменяющие друг друга способы жизнедеятельности» (Маркс 1951, 493), утверждающие в своих

агентах, по концепции Т. Веблена, «распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» (Веблен 1984, 201).

Развитие организаций (**O**) как целевых групп агентов взаимосвязанных институций приводит к возникновению и укоренению институтов, которые возникают на основе организованных институций в процессе общественного разделения и кооперации труда.

Институты (**Inst**) важно понимать как сложные факторы производства, представляющие собой видовые комплексы взаимодействия институций и организаций, которые закрепляют эффективные институции в рамках общественной системы. *Институты — это типовые комплексы институций, выступающие функциональными генотипами организаций, эволюционно сложившимися видовыми моделями их функциональной структуры.* Поэтому каждый институт располагает уникальным составом институций, обуславливающих возможность организации человеческой деятельности в определенных условиях среды.

Воспроизводимые экономическими организациями институции в свою очередь структурируются, что ведет к формированию органов (**Or**) как институционально специализированных подразделений организаций, т.е. относительно обособленных в их рамках внутренних структур, осуществляющих отдельные системные или частичные функции. Если в функциональном аспекте экономические организации — это системы институций, то в структурном — это комплексы взаимодействующих органов.

Если *органы возникают в ходе онтогенеза* (индивидуального развития) конкретных экономических организаций, то *институты формируются в процессе филогенеза* обособленных крупных частей и сообществ глобальной экономической системы, закрепляя результаты эволюции представляющих их хозяйственных структур. *Если организации — это системы коллективного целенаправленного действия, то соответствующие им институты — особые формы сверхколлективной субъектности.* Следовательно, изучение институтов хозяйства и общества (биржи и таможни, банка и фирмы, семьи и школы, партии и церкви, больницы и отеля, парламента и армии, университета и т.п.) предполагает абстрагирование от очевидных фенотипических различий соответствующих им конкретных организаций. То же касается и органов (цехов, служб и отделов, советов и совещаний, дирекций и комиссий, собраний и коллегий и др.), которые жестко не привязаны к видам организаций, но больше связаны с типами и масштабами их деятельности.

Институция (**Ins**), организация (**O**), институт (**Inst**) и орган (**Or**) образуют категориальное «ядро» институциональной экономической теории (см. рис. 1).

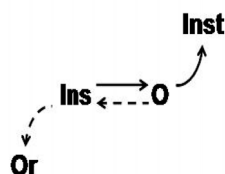


Рис. 1. Категориальное «ядро» институциональной теории

«Затверждение» институции и организации как процессуальных производительных сил происходит в их взаимодействии и выражается в формировании институтов и органов. Разграничение институций и институтов дает возможность системно представить единство форм экономических отношений — функциональных (институции), структурных (организации), онто- и филогенетических (соответственно, органы и ин-

ституты). Становится возможным преодоление тенденций схоластики и вульгаризации институциональной экономической теории, основой которых являются полисемантическая природа понятия «институт» и нечеткое категориальное отражение институциональной реальности.

Предлагаемый вариант взаимосвязи ключевых элементов категориальной системы институционализма выгодно отличается от «нортовской» дихотомии «игроки — правила игры» и позволяет повысить системность анализа конкретных экономических институтов (Иниаков и Фролов 2010).

ТАМОЖНЯ В ФОКУСЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА: КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ

Таможня является одним из наименее изученных экономических институтов. Видимо, причина такой ситуации кроется в высокой сложности таможенной деятельности, но также и в непродуктивной заикливости институциональных экономистов на проблемах микро- и макромасштаба. Исследования институциональных аспектов международных хозяйственных связей и отношений, равно как глобализации не находят должной поддержки у ученых. В результате вне поля зрения институционалистов остается и институт таможни, регламентирующий и организующий трансграничное движение товаропотоков.

Таможня относится к числу древнейших государственных экономических институтов мира. В англосаксонской лингвокультуре это выражено даже в его названии: слово *customs* (таможня) производно от *custom* (1. обычай; 2. налог). Незрелость теоретического осмысления таможенного дела в русле институциональной экономики порождает глубокое противоречие с потребностями хозяйственной практики в условиях глобализации. Так, в сентябре 2010 г. в Брюсселе состоялась первая сессия нового Комитета по вопросам институционального развития Всемирной таможенной организации, на которой обсуждались проблемы формирования Глобальной стратегии институционального развития таможенных служб. Это знаменательное событие объективно должно стать фактором усиления внимания ученых к анализу института таможни.

Особым упущением отечественных экономистов следует признать недостаточную изученность институциональных аспектов таможенного дела в связи с вступлением в силу с июля 2010 г. Таможенного кодекса Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, базирующегося на принципах Международной (Киотской) конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур. Укажем и на еще один факт отставания институциональной теории от практики: в рамках Целевой программы развития таможенной службы РФ на 2004–2008 гг. была реализована ведомственная бюджетная целевая программа «Институциональное развитие и формирование информационно-технического потенциала таможенных органов. Организация исполнения таможенного законодательства Российской Федерации и международных договоров Российской Федерации».

Институциональный анализ таможни наиболее развит в юриспруденции, однако следует признать, что институтами здесь обозначается чрезмерно широкий круг хотя и связанных с таможней, но слабо структурированных явлений разного порядка. В научных исследованиях юристами рассматриваются институты таможни, таможенной службы, таможенного дела, таможенных брокеров, уполномоченных экономических операторов, таможенного контроля, таможенного права, таможенного тарифа, таможенных режимов, таможенных складов, таможенной системы в целом. Единственное, что связывает эти разрозненные явления — их связь с таможней. Но почему их следует называть институтами и уравнивать в категориальном статусе — абсолютно неясно.

Авторы фундаментального учебника по таможенному праву России констатируют: «Нормы таможенного права объединяются по определенным признакам в устойчивые группы, которые регулируют однородные отношения, обладающие самостоятельностью в рамках данной отрасли. Такие группы правовых норм в юридической науке рассматриваются как правовые институты»². В качестве примеров правовых таможенных институтов приводятся институты временного хранения, внутреннего таможенного транзита и декларирования. В данном случае под институтами фактически понимаются комплексы правовых норм, регулирующих обособленные процессы в рамках таможенной деятельности. В результате расширительной трактовки институтов к ним относятся явления явно различного масштаба, например, таможенное дело и таможня (*Шалтыков 2003, 44*). Поскольку в фокусе внимания юристов часто оказываются институты таможенных брокеров и уполномоченных экономических операторов, то следовало бы рассматривать в качестве институтов и другие категории субъектов таможенно-правовых отношений — перевозчиков, экспедиторов, владельцев складов временного хранения, декларантов, владельцев таможенных складов, владельцев магазинов беспошлинной торговли и др. Явно обнаруживается искусственный разрыв единства субъектно-объектного анализа институтов.

Предпринимаемые исследователями попытки систематизации институтов таможенной деятельности трудно признать продуктивными. Например, в системе таможенных институтов выделяются: институт перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ; институт таможенно-тарифного регулирования внешней торговли; институт таможенных платежей (таможенных налогов и сборов); институт нетарифного регулирования внешней торговли; институт таможенного контроля и валютного контроля за внешнеэкономическими операциями; институт таможенной статистики; институт юридической ответственности за правонарушения в сфере таможенного дела; институт правоохранительной деятельности таможенных органов; институт обжалования решений, действий или бездействия таможенных органов и их должностных лиц; институт государственной службы в таможенных органах (*Малиновская 2008*). Следует признать, что в качестве институтов здесь представлены способы правового регулирования различных процессов, отношений, форм организации, методов и инструментов таможенной деятельности.

Многие ученые используют понятие «институт таможенной стоимости», под которым понимают «совокупность норм административной отрасли права, регулирующих отношения, складывающиеся между участниками внешней экономической деятельности и таможенными органами по поводу определения, заявления и контроля таможенной стоимости товаров» (*Бессонов и Бессонов 2003, 6*). При этом «институт таможенных платежей» рассматривается как комплексный (межотраслевой) правовой институт, поскольку при регулировании отношений по определению и уплате таможенных платежей действуют также нормы международного, конституционного, уголовного, банковского и других отраслей права (*Землянская 2008*). Однако регулирующие нормы права складываются вокруг любого явления общественной и хозяйственной жизни, поэтому с юридической точки зрения все, что нас окружает, является институтами. *Термин «институт» в таком представлении теряет свою аналитическую функцию.*

Методологические противоречия, присущие правовому подходу, некритично переносятся и в экономическую науку, представители которой часто воспроизводят юридическое представление о таможенных институтах (*Корняков и Маличенко 2003; Сокольникова 2007*). Многократно критиковавшееся сужение содержания институтов

² См.: Таможенное право России: Учебник / Отв. ред. С.И. Истомин, В.А. Максимцев. М. Софт Издат. 2005. 30.

до правил и норм, особенно характерное для юристов, обусловлено спецификой их предмета — внешними правовыми формами общественных отношений. Но для экономистов использование такой интерпретации существенно тормозит содержательный анализ изучаемых явлений.

Гораздо хуже явно просматривающийся тренд вульгаризации институциональной теории, когда к экономическим институтам конвенционально допускается относить любые эволюционно сложившиеся и достаточно устойчивые феномены хозяйственной жизни общества, не вдаваясь в содержательные уточнения (Фролов 2009). Данная тенденция отчетливо прослеживается и в немногочисленных институциональных исследованиях таможни.

Например, «важное место в системе финансовых институтов трансформационной экономики занимает таможенная политика — ведь именно она формирует систему мотивационных механизмов производства, ввоза и вывоза товаров и капиталов» (Небрат 2009, 46). Но формирование мотивационных механизмов — далеко не основная функция экономических институтов, поэтому ее некорректно использовать в качестве критерия их выделения. Мотивация субъектов производственных и внешнеторговых процессов формируется также под влиянием валютных курсов, учетной ставки, инвестиционного климата, выбранной маркетинговой стратегии и т.д. Едва ли это может служить основанием для определения этих явлений в качестве институтов. В свою очередь, таможенная система понимается некоторыми экономистами как институт таможенного администрирования — иерархически организованная система предоставления государственных таможенных услуг в сфере внешнеэкономической деятельности (Дианова и Макрусов 2005). Безусловно, далеко не все, что имеет иерархическую организацию, является институтом.

Критиковать институционалистов можно до бесконечности, но не стоит забывать, что *дефекты терминологии — проблема не конкретных ученых, а научного направления в целом*. Очевидно одно: когда таможенное дело фактически предстает многоуровневым «нагромождением» институтов, его строгий научный анализ крайне затруднителен.

В понимании О.В. Маркиной, таможенный институт — это целостная совокупность идей, правил и механизмов, определяющих, формирующих или развивающих определенную организацию, или же сама организация (учреждение) как открытая эволюционирующая система (Маркина 2008). При такой трактовке объединяются объектный и субъектный подходы к трактовке институтов, а также неявно просматривается попытка сочетания онтологического и гносеологического анализа. По сути таможня рассматривается как организация, эволюционирующая в системе правил и механизмов их соблюдения. Парадоксальным образом в этом исходном, наиболее очевидном определении таможни уже заложено *противоречие с действующим российским законодательством* (см. табл. 1).

Таможенное законодательство РФ фактически сводит все элементы институциональной структуры таможенного дела к органам — выше- и нижестоящим. Четко просматривается иерархичность институциональной организации таможенного дела: макрооргану (ФТС) подчинены мезоорганы (РТУ), регулирующие деятельность микроорганов (таможен), которым подконтрольны миниорганы (таможенные посты). В результате понятие таможенного органа становится всеобъемлющим, а институт таможни как категория «выпадает» из правового поля. Напротив, современная институциональная экономическая теория преимущественно оперирует понятием института, тогда как термин «орган» пока еще не прижился и используется исследователями крайне редко (Инишаков и Фролов 2010). Налицо коллизия институциональной теории и законодательской практики.

Таблица 1

Институциональная структура таможенного дела в РФ

Уровень	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ
Правовая база	Положение о Федеральной таможенной службе (утв. постановлением Правительства РФ от 26 июля 2006 г. № 459)
Институциональная специфика	1. Федеральная таможенная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административным правонарушениями. 2. Руководство деятельностью Федеральной таможенной службы осуществляет Правительство Российской Федерации.
Уровень	РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ
Правовая база	Общее положение о региональном таможенном управлении. Прил. 1 к Приказу ФТС России от 12 января 2005 г. № 7.
Институциональная специфика	1. Региональное таможенное управление (РТУ) является таможенным органом, входящим в единую федеральную централизованную систему таможенных органов Российской Федерации. 5. РТУ осуществляет руководство деятельностью таможен, за исключением таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, и таможенных постов, подчиненных РТУ, находящихся в регионе деятельности РТУ (далее — подчиненные таможенные органы), и является по отношению к ним вышестоящим таможенным органом.
Правовая база	Общее положение о таможене. Прил. 2 к Приказу ФТС России от 12 января 2005 г. № 7.
Институциональная специфика	1. Таможня является таможенным органом, входящим в единую федеральную централизованную систему таможенных органов Российской Федерации и обеспечивающим реализацию задач и функций ФТС России в регионе деятельности таможни в пределах компетенции, определенной настоящим положением. 5. Таможня осуществляет руководство деятельностью подчиненных таможенных постов (далее — таможенные посты) и является по отношению к ним вышестоящим таможенным органом.

Заметим, что исследователи еще не пришли к согласию по поводу определения таможни: ее считают как институтом, так и государственным органом, а иногда и тем и другим одновременно (Алексеев 2005; Щетинин 2004), что методологически не корректно. Федеральная таможенная служба определяется как таможенный институт (Макрусов, Дианова и Маркина 2008), хотя служба — понятие, в большей степени характеризующее организацию или ее орган. В этой связи объективно необходима систематизация терминов институционального анализа таможенного дела.

ПЕРСПЕКТИВНАЯ СИСТЕМА КАТЕГОРИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ТАМОЖНИ

В общем смысле таможня — это государственный экономический институт, обеспечивающий упорядочивание и регулирование трансграничного товародвижения. *Институт таможни* — функциональная модель конкретных таможен (таможенных организаций), фиксирующая их видовой статус и наиболее общие институциональные черты. *Институт таможни* — это, образно, «сумма таможен», в которой «растворяются» их конкретные специфические характеристики, такие как регион деятельности, юридический адрес, структура и штатная численность. Институт таможни — агрегированная аналитическая категория, абстрактно объединяющая всю совокупность таможен страны, группы стран или мира (в зависимости от масштаба анализа) на основе их общего видового статуса.

Таможенные институции — обособленные в рамках таможенного дела функции и виды деятельности, осуществляемые специализированными категориями агентов

и их группами. К ключевым системным функциям института таможни исследователи относят барьерную, контактную, коммуникативную, контрольную, фильтрующую, инновационную и информационную. В ходе эволюции таможенного дела состав, содержание и роль этих ключевых функций (институций) меняется в направлении постепенного перехода «от доминирования барьерной и контрольной функций к преобладанию контактной и фильтрующей, усилению коммуникативной функции»³. Рефункционализация, или рекомбинация системных функций, является основой институциональной эволюции таможни (Фролов и Черных 2008). Так, «выделение в качестве приоритетной сервисной функции таможенной службы и ее реализация является в современных условиях важнейшим направлением институционализации таможенного института» (Макрусов, Дианова и Маркина 2008, 60).

Институции образуют функциональное содержание института таможни, а таможенные организации предстают структурными формами его проявления, эволюционирующими в институциональном поле норм, правил, инструкций, регламентов, контрактов, стандартов и порядков. Любая конкретная таможня, или таможенная организация, образует систему органов (таможенных постов) как относительно обособленных в ее рамках внутренних структур, осуществляющих отдельные, конкретные, частичные или связанные функции. Подчеркнем, что таможенные органы могут быть выделены только в рамках таможенных организаций, а не «вышестоящих органов», поскольку орган — категория, производная от организации. В свою очередь, Федеральная таможенная служба (ФТС) и региональные таможенные управления (РТУ), с научной точки зрения, — это организации-регуляторы таможенного дела, соответственно, общенационального и регионального уровней.

Относительность институционального анализа заключается в том, что на разных его уровнях одни и те же феномены могут рассматриваться и как органы, и как организации, и как институты. Например, на федеральном уровне ФТС предстает организацией, структурно объединяющей систему территориальных органов — РТУ и таможен. Однако на региональном уровне уже РТУ является организацией, интегрирующей локализованную систему таможен и таможенных постов. Анализ конкретной таможни предполагает ее понимание как отдельной организации, представленной комплексом органов — таможенных постов. При этом в качестве *таможенного института* могут рассматриваться и ФТС (на глобальном уровне в рамках международной системы национальных таможенных регуляторов), и РТУ (на глобальном и макроуровнях в рамках системы региональных регуляторов), и таможня (в любом масштабе от микро- до мегаэкономического). Но центральным институтом таможенного дела является именно таможня, поскольку таможенные организации функционируют на базисном микроуровне хозяйственной системы общества. Вместе с тем, ФТС допустимо идентифицировать в качестве органа федерального правительства. По отношению к государству (как макроорганизации) все элементы институциональной структуры таможенного дела, действительно, являются органами, образуя единую федеральную централизованную систему таможенных органов РФ, что и отражено в законодательстве.

Разграничение категорий институционализма применительно к таможенному делу и осознание уровневой относительности институционального анализа позволяет преодолеть дихотомичное представление таможни как института и органа.

Многие перспективные направления изучения таможни как экономического института практически не разработаны. Так, в контексте пространственной экономики

³ См.: Модернизация экономики Юга России: проблемы, приоритеты, проекты / отв. ред. О.В. Иншаков. М. Наука. 2008. 95.

таможню можно рассматривать как пространственный транзакционный орган государства, обеспечивающий регулирование сделок и операций, связанных с трансграничным перемещением товаропотоков. Таможня выполняет функцию институтора (Инишаков и Фролов 2007) пересекающих границу товаров, определяя и утверждая их таможенный статус, в том числе посредством экспертиз, исследований, ревизий и проверок. В развитие концепции глобальных финансовых ворот О.Е. Андерссона возможно перейти к осмыслению роли таможен как глобальных и макрорегиональных товарных узлов, а также ворот и порталов, во взаимодействии которых формируется глобальная таможенная сеть. Ее узлами являются отдельные таможни, выполняющие идентификационные, диспетчерские и контрольные функции в отношении трансграничных товаропотоков, которые «в этих узлах не потребляются, а меняют свое направление» (Андерссон 2001, 5). Наряду с пространственными нуждаются в осмыслении и временные параметры институционализации таможенной деятельности. Например, таможенный режим может пониматься как институциональный инструмент регулирования времени трансграничного движения товаров в зависимости от целей их дальнейшего использования, что предполагает определенный порядок и процедуры, систему запретов и ограничений, прав и обязанностей заинтересованных лиц, а также четкие сроки и требования.

Уровень «жесткости» института таможни допустимо понимать в качестве индикатора институционального потенциала государства: «Способность государства собирать таможенные пошлины и акцизы на импортируемые товары — может быть, самый чуткий частный измеритель институциональной силы. Дешевизна импортных сигарет, алкоголя и автомашин, как правило, верный признак слабости институтов» (Попов 1998, 62). Хотя современная концепция институционализации таможенного дела базируется на новой философии «контроля в виде сервиса», низкий уровень таможенных пошлин объективно свидетельствует о зависимости страны от импорта и о ее слабости.

Подчеркнем наличие диспропорций в институциональном анализе различных уровней таможенного дела. Лишь первые шаги сделаны в изучении региональной и макрорегиональной институциональной специфики таможенной инфраструктуры (Инишаков и Инишакова 2008). Глобальные мегатренды эволюции института таможни системно вообще не изучены. В условиях глобализации роль института таможни состоит в контроле движения товаров и, таким образом, в защите государственных интересов и гарантировании сбора доходов в бюджет. Его основные цели заключаются в обеспечении согласования государственной политики и законов, регулирующих международные товаропотоки, а также в противодействии контрабанде и поддержке легальной торговли. Глобальная миссия института таможни — развитие и применение интегрированного комплекса политик и процедур, обеспечивающих повышение защиты и безопасности, а также эффективную поддержку торговли и сбор доходов в госбюджеты⁴. Глубокий анализ глобализации таможенного дела в контексте рисков политики глобализма и глобальных институциональных «ловушек» может дать интересные и неожиданные результаты.

Хотя юристами и отчасти экономистами достаточно хорошо изучены таможенные правила и нормы, процедуры и режимы, все еще слабо исследованы модели таможенных транзакций (в том числе теневых) и сопутствующие им транзакционные издержки, неточно дифференцированы таможенные институты и организации

⁴ См.: Customs in the 21st century: Enhancing Growth and Development through Trade Facilitation and Border Security. 2008. (<http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Annex%20II%20-%20Customs%20in%20the%2021st%20Century.pdf>).

и органы. Это не позволяет выработать системное представление о единстве форм институциональности таможенного дела, а на практике ведет к торможению модернизации института таможни. Представленные выше критические размышления и терминологические уточнения, безусловно, нуждаются в дальнейшем развитии, дополнительном обосновании и конструктивной дискуссии. Возможно, они создадут необходимый импульс усилению внимания институционалистов к таможне и теоретическим проблемам исследования других экономических институтов современности.

ЛИТЕРАТУРА

Алексеев С.И. (2005). Таможенная служба как институт развития и обеспечения безопасности экономики страны: Дис. ... канд. экон. наук: 05.13.10. М.

Андерссон О.Е. (2001). Финансовые ворота // Ворота в глобальную экономику. М.: ФАЗИС.

Бессонов А.Г. и Бессонов Е.Г. (2006). Институт таможенной стоимости товаров — новая категория // *Ученые записки Санкт-Петербургского филиала Российской таможенной академии*. № 1.

Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.

Виппер Б.Р. (2005). Проблема и развитие натюрморта. СПб.: Азбука-классика.

Волконский В.Л. (2005). Номо institutius против Номо economicus // *ЭКО*. № 6.

Гребенников В.Г. (2005). Институционализм как методология экономической науки // Введение в институциональную экономику / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика.

Дианова В.Ю. и Макрусев В.В. (2005). Маркетинг в сфере таможенных услуг: Учебник. М.: РИО РТА.

Землянская Н.И. (2008). К вопросу о месте института таможенных платежей в системе российского права // Актуальные проблемы современного финансового права России. Сб. науч. тр., посвящ. 80-летию д.ю.н., проф., акад. МАН ВШ Н.И. Химичевой. Саратов: Изд-во СГАП.

Инишаков О. и Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма // *Вопросы экономики*. 2010. № 9.

Инишаков О.В., Белобородько А.М. и Фролов Д.П. (2008). Биржа: эволюция экономического института. 2-е изд., перераб. и доп. М.

Инишаков О.В. и Инишкова Е.И. (2008). Развитие таможенной инфраструктуры приграничного сотрудничества ЮФО // Модернизация экономики Юга России: проблемы, приоритеты, проекты. М.: Наука.

Инишаков О.В. и Фролов Д.П. (2007). Институциональность экономического пространства в концепции пространственной экономики // *Пространственная экономика*. № 1.

Клейнер Г.Б. (2004). Эволюция институциональных систем. М.: Наука.

Корняков К.А. и Маличенко А.В. (2003). Правовые проблемы института таможенных брокеров // *Законодательство и экономика*. № 7.

Кузьминов Я.И. (2005). Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений / Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, А.А. Яковлев, Е.Г. Ясин // Модернизация экономики и выращивание институтов. В 2-х кн. Кн. 1 / Отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Макаров В.Л. (2003). Исчисление институтов // *Экономика и математические методы*. Т. 39. № 2.

Макрусев В.В., Дианова В.Ю. и Маркина О.В. (2008). Управление развитием таможенных органов России на основе институционального подхода // *Гуманитарные и социальные науки*. № 2.

Малиновская В.М. (2008). Таможенное право России // Учебник по публичному и частному праву. В 2-х т. Т. 1: Публичное право. / Под ред. проф. Г.П. Толстопятенко. М.: Статут.

Малкина М.Ю. (2010). Эволюция институтов бюджетной системы в современной России // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 3.

Маркина О.В. (2008). Теоретические и концептуальные положения развития таможенного дела России на основе институционального подхода // *Вестник университета (Государственный университет управления)*. Сер. Развитие отраслевого и регионального управления. № 4.

Маркс К. (1951). Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I: Процесс производства капитала. М.: Госполитиздат.

Мешков А.И. (2007). К 150-летию юбилею Т. Веблена: эволюция институциональных идей // *Экономическая наука современной России*. № 4.

Модернизация экономики Юга России: проблемы, приоритеты, проекты / Отв. ред. О.В. Иншаков. М. Наука. 2008.

Небрат В.В. (2009). Генезис финансовых институтов как основа рыночных преобразований: историко-экономический анализ // *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*. Вып. 37–2.

Нестеренко А. (1997). Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // *Вопросы экономики*. № 3.

Павлов П.В. (2006). Особые экономические зоны как институциональные инструменты включения России в глобализирующееся мировое хозяйство. Ростов на-Дону: Изд-во РГУ.

Полтерович В.М. (2001). Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. № 3.

Попов В. (1998). Сильные институты важнее скорости реформ // *Вопросы экономики*. № 8.

Серл Дж. (2007). Что такое институт? // *Вопросы экономики*. № 8.

Сокольникова О.Б. (2007). Развитие института таможенных платежей в Российской Федерации // *Финансы и кредит*. № 17.

Таможенное право России: Учебник / Отв. ред. С.И. Истомин, В.А. Максимцев. М.: Софт Издат. 2005.

Тарасевич В.Н. (2010). Что такое институт? (опыт институциональной эволюции) // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 3.

Татаркин А.И., Попов Е.В. и Клейнер Г.Б. (2004). Эволюция институциональных систем. М. Наука. // *Вестник Российской академии наук*. 2005. Т. 75. № 9.

Фролов Д. (2008). Институциональная эволюция постсоветского институционализма // *Вопросы экономики*. № 4.

Фролов Д. (2008). Методологический институционализм — новый взгляд на эволюцию экономической науки // *Вопросы экономики*. № 12.

Фролов Д. и Черных В. (2008). Рефункционализация как механизм изменения институциональной структуры фирмы // *Проблемы теории и практики управления*. № 5.

Ходжсон Дж. (2007). Что такое институты? // *Вопросы экономики*. № 8.

Шалтыков А.И. (2003). О проблемах институционализации таможенной службы и таможенной политики республики Казахстан // *Казахстан-Спектр. Научный журнал*. № 2.

Щетинин А.А. (2004). Институт таможни как регулирующий орган функционирования многоукладной экономики России // Современное состояние, проблемы и пер-

спективы таможенного дела на Дальнем Востоке России: Сб. науч. трудов. / Под общ. ред. В.И. Дьякова. Владивосток: ВФ РТА.

Эко У. (2006). Отсутствующая структура. Введение в семиологию. СПб.: Симпозиум.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). В 3-х ч. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Р.М. Нуреева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Моск. обществ. науч. фонд. 2003.

Customs in the 21st century: Enhancing Growth and Development through Trade Facilitation and Border Security. 2008. (<http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PD-FandDocuments/Annex%20II%20-%20Customs%20in%20the%2021st%20Century.pdf>).

ЭФФЕКТИВНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ПРЕДПОСЫЛКИ ПАРАДИГМЫ ИДЕНТИФИЛОГИИ

РАДЧЕНКО ВЛАДИМИР АНАТОЛЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,

Ростовский филиал Белгородского университета потребительской кооперации

e-mail: vr1510@mail.ru

В настоящей работе автор постарается показать, что феномен идентификации играет значительную роль не только в обыденной жизни, искусстве и научных исследованиях, но и определяющим образом неразрывно связан с развитием всей человеческой цивилизации, а философия эффективной идентификации является ключевым инструментом решения важнейших проблем экономического развития в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: новая институциональная экономика; эффективная идентификация; коммуникация; экономическое развитие; идентифилология.

The purpose of this article is to analyze the identification phenomenon in the human self notion, behavior and adaptation to the environment. In contrast to the relatively «narrowly-special» identification term used in the traditional scientific disciplines, this article imparts a global significance to the stated phenomenon and to the role in the individual and social-economic development study.

This paper shows that an individual and communities are capable to manage their identifications and by choosing the best ones receive the opportunity for the further development. Grounding on the key «effective identification» concept in the biological, historical, economic and sociologic processes analysis the relation between the identification and the social-economic individual and community development is revealed. Thus, this article formulates the concept of the scientific discipline, named by the author the «Identifilology».

Keywords: new institutional economy; effective identification; communications; economic development; identifilology.

Коды классификатора JEL: B52, Z19.

ВВЕДЕНИЕ

В экономических системах коммуникация и взаимодействие принимают опосредованный характер и осуществляются с помощью определенных представлений — моделей. В основе этих моделей лежит неотъемлемое свойство человека и социума сопоставлять, сравнивать, отождествлять объекты и на этой основе конструировать операциональное пространство для выполнения программы действий, направленной на функционирование и развитие конкретной экономической системы.

Особый интерес в данном контексте вызывает генезис класса устойчивых моделей, представляющих собой правила, установления и нормы — так называемые институты.

Следует отметить, что при всем многообразии, бурном развитии и все возрастающем влиянии исследований институциональной экономики феномены возникновения, эволюции, отмирания и возникновения новых институтов не связываются исследователями с феноменологией идентификации. На наш взгляд, данное обстоятельство указывает на определенное противоречие, ведь именно без акта идентификации невозможно возникновение (отмирание) определенного института, а неадекватная (неэффективная) идентификация института, в конечном счете, может стать истинной причиной его блокировки или экзотации (*Вольчик 2005, 49–51*).

Р. Коуз, критикуя экономистов прошлого, подчеркнул: «Экономическая теория много потеряла в прошлом из-за неспособности определять свои допущения. При построении теоретических конструкций экономисты часто не уделяли внимания исследованию основ, на которых строились эти теории» (*Коуз 1994, 29*). Одной из принципиальных основ для институционализма, равно как и неоинституционализма, на наш взгляд, и является феноменология идентификации.

Целью настоящей работы является приведение убедительных и достаточных доказательств значительной роли феномена идентификации в формировании, функционировании институтов, его определяющее влияние на развитие всей человеческой цивилизации.

При этом центральной гипотезой является тезис о ключевой инструментальной роли парадигмы эффективной идентификации для понимания и поиска решений важнейших проблем экономического развития.

Под идентификацией в экономических системах мы понимаем естественные способность и потребность субъектов хозяйственно-экономических отношений отождествлять себя и окружение (в широком экономическом смысле) с образами (моделями), именуемыми идентификаторами, для достижения целей создания, функционирования и развития производственно-хозяйственных единиц и их инфраструктуры.

Эффективная идентификация в экономике означает необходимость и возможность такого выбора (и/или конструирования) идентификаторов для субъекта хозяйственно-экономических отношений и его окружения, которые в наибольшей степени ориентированы на адекватные представления, максимально полную информацию, реальные вызовы и угрозы, минимизацию трансакционных издержек с целью разработки и реализации программы действий, направленной на развитие субъекта и его окружения, адекватного ресурсам и ограничениям.

При этом мы исходим из констатации объективной реальности экономики, в соответствии с которой феномен (акт) идентификации существует всегда, поскольку даже уменьшение вплоть до внешнего «полного отсутствия» признаков идентификации в определенных случаях (мошенничество, «техники экономического выживания», «серые схемы», явления теневой экономики и т.п.) является проявлением эффективной идентификации для субъекта, но может, в общем случае, не являться таковым для государства и общества. Анализ суперпозиций идентификаций, на наш взгляд, является предметом отдельного исследования и не рассматривается в данной статье.

Настоящая работа является попыткой представления нетрадиционного и достаточно объемлющего взгляда на проблемы экономического развития в увязке с феноменом и процессами идентификации. В связи с этим постановочным характером статьи автор концентрирует значительное внимание на парадигмальном, мировоззренческом аспекте предлагаемой картины представлений о роли эффективной идентификации в экономическом развитии, изложение которого представляются необходимым условием дальнейшей детальной, строго научной разработки.

Как известно, слово идентификация происходит от латинского *identifico* — «отождествляю» и означает:

- в философии — признание тождественности, отождествление объектов, опознание;
- в криминалистике — установление тождества объекта или личности по совокупности общих и частных признаков (например, идентификация личности по почерку, по следам рук и т. п.);
- в психологии и социологии — процесс эмоционального и иного самоотождествления личности с другим человеком, группой, образцом;
- в технике, математике — установление соответствия распознаваемого предмета своему образу (знаку), называемому идентификатором;
- в химии — установление тождества неизвестного химического соединения с известным путем сравнения их физических и химических свойств;
- в информационных технологиях — процесс сообщения субъектом своего имени или номера (идентификатора) определенной автоматизированной системе, с целью отличить данный субъект от других субъектов для предоставления права доступа к ресурсам или сервисам системы.

На самом деле существует много подходов к определению и пониманию феномена идентификации. Причем особенности определения обусловлены во многом сферой исследований, профессиональными интересами и региональной спецификой. В последнее время все более широкое распространение получает использование термина идентификация в исследованиях, посвященных проблемам развития, включая ведущие исследовательские центры Группы Всемирного Банка и Международной Сети Развития. «Идентифицировать цели», «идентифицировать источники», «идентифицировать проблемы» и т.п. — очень часто встречающиеся словосочетания и термины в работах, посвященных проблемам развития. Однако в большинстве случаев употребление термина «идентифицировать» авторами никак не поясняется и не развивается, употребляется в качестве эквивалента словам: «определить», «установить», «сформулировать» и т.п., а сам процесс идентификации не детализируется, что делает употребление данного термина в исследованиях обыкновенной «фигурой речи», объясняющей простую необходимость стилистического разнообразия. Там же, где использование термина «идентификация» детализируется, значение его раскрывается, процесс «идентификации» является инструментом исследований, то это происходит в достаточно специализированных направлениях исследований, связанных, прежде всего, с такими областями исследований, как философия, математическое моделирование, психоанализ, соционика, социология, криминалистика, информатика и т.д.

Безусловно, «идентификация» является широко распространенным термином с множественными значениями и диапазон его использования чрезвычайно широк. Но если абстрагироваться и «освободиться» от методологических нюансов его использования и строгой принадлежности к определенным отраслям исследований и научных направлений современной науки, если, в конце концов, последовать известному принципу «anything goes» (Фейрабенд 1986, 153–160)¹, посмотреть на него широко и, в известной степени, свободно от методологического «шовинизма» науки, то достаточно очевидным становится то обстоятельство, что данный термин, как никакой другой, отражает важнейший спектр способностей и потребностей человека адаптироваться к своему окружению, строить картину существующего мира и создавать «новую», более удобную для существования реальность. Да, идентификация не только способность

¹ С помощью исторического анализа П. Фейрабенд в работе «Против методологического принуждения» последовательно доказывает тот факт, что наличие строгих правил и ограничений методологически препятствует прогрессу науки и единственно строгим методологическим правилом, по его мнению, является необходимость следования принципу «anything goes» — «допустимо все».

человека, но и его первейшая потребность. Действительно, реализация любой из потребностей, относящихся, например, к той или иной группе в иерархии потребностей, по Маслоу (*Maslow 1943, 373–385*), неразрывно связана с потребностью идентификации. И эта потребность в идентификации сопутствует человеку на протяжении всей его жизни.

Необходимо также принимать во внимание тот факт, что в действительности мы имеем дело не с какой-то фиксированной, статичной, заранее заданной идентификацией, а с практически бесчисленным множеством идентификаций.

Однако констатация факта идентификации не представляет из себя никакого значимого события. Сегодня это уже банальность, известная большинству образованных людей. Гораздо важнее введение в рассматриваемый круг вопросов, связанных с феноменом идентификации, понятия эффективной идентификации. Вместо строгого формального определения понятия «эффективная идентификация» я предлагаю принять факт наличия таковой на веру, а каждому сомневающемуся посоветовать придумать себе никнейм из 256 символов и попробовать его использовать в переписке по электронной почте или в веб-форумах, после чего перейти к более короткому и mnemonicчески оправданному идентификатору.

По образному выражению автора информационной теории идентификации Я.З. Цыпкина, «информационная теория идентификации свидетельствует о завершении эпохи поиска и придумывания разнообразных алгоритмов идентификации и наступлении эпохи сознательного формирования оптимальных или оптимальных на классе алгоритмов на основе имеющейся априорной информации» (*Цыпкин 1984, 320*).

То, что практически всегда существует возможность выбора или создания более эффективной идентификации, является, по нашему убеждению, принципиальной основой прогресса и развития. Управляя целым набором ресурсов идентификации, любой живой организм стремится к лучшей адаптации к окружению, по возможности захватывая новые участки жизненного пространства.

РАСТИТЕЛЬНЫЙ И ЖИВОТНЫЙ МИР

Существует бесчисленное множество примеров, когда представители животного и растительного мира управляют своей идентификацией, выбирая «наилучшую», для достижения целей функционирования своего организма. Мы остановимся лишь на некоторых примерах, доступных для наблюдения каждому.

Покупая и даря знакомым и близким букеты цветов, мы практически неосознанно используем энергетику идентификации растений, которая в соответствии с законами биологии, расширяя сферу их влияния на окружение, привлекает насекомых, способствует опылению и продолжению рода.

Каждый владелец собак и кошек знает о неукротимом стремлении к метке территории их любимцами.

Полуночный рык льва свидетельствует о предъявлении его прав на контроль за определенной территорией.

Находясь в состоянии преследования от превосходящих по силе или численности зверей, многие животные целенаправленно стараются уменьшить свою идентификацию в окружении, наглядно демонстрируя известную ситуацию побега «поджав хвост» (*«with the tail between the legs»*).

Некоторые виды обезьян могут производить особенно сильный и пронзительный крик, которым они пользуются достаточно часто. Исследователи объясняют эту выразительную форму коммуникации попытками обезьян таким образом называть окружающие предметы и особенно появляющихся поблизости крупных животных, которые могут нести угрозу стаду. Назвать врага — значит победить его!

Стремясь к соблюдению чистоты тела, мы принимаем душ или ванну, всячески стремимся к уменьшению, вплоть до абсолютного нуля, физиологических признаков функционирования нашего организма, применяем косметику. Вряд ли мы осознаем, что, поступая таким образом, мы, наряду с требованиями гигиены, также выполняем однажды введенный и постепенно распространившийся ритуал замены идентификации животного (которым мы, очевидно, все еще являемся) на новую идентификацию — культурного, цивилизованного человека.

ДРЕВНЯЯ ИСТОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Изучая историю человечества по следам, оставленным нам предками, в ретроспективе можно установить определенный закон убывающей идентификации человечества: чем дальше в глубь истории мы устремляем свои интересы познания — тем меньше следов мы находим и тем больше усилий и воображения требуется исследователям, чтобы понять и объяснить закономерности жизни человеческого сообщества в изучаемый период времени. Вместе с тем очевидна одна закономерность, согласно которой человек на протяжении всей своей истории увеличивает идентификационное воздействие на окружение, расширяя свое влияние. Человек как бы постоянно заполняет бесконечную Excel-таблицу своего присутствия-влияния в окружении, заполняя пустые клетки, при этом никому не известно, какая часть этой таблицы заполнена в данный момент времени.

По современным данным, история человечества насчитывает от одного до нескольких миллионов лет. Мы можем обозначить лишь некоторые вехи идентификации.

Каменный век, бронзовый век, железный век... — так идентифицируют историки и антропологи огромные массивы человеческой истории по материалу, из которого древний человек изготавливал орудия охоты, труда и войны. Главным здесь является слово война, поскольку именно «внедрение» технологии войны, стремление к завоеванию с ее помощью жизненной территории и военная добыча в то время были самой «эффективной» формой человеческой деятельности. Завоевания и расширение жизненного пространства — первейшая потребность человека. Однако однажды завоеванное жизненное пространство было очень трудно удержать и отстоять.

Прорывы в развитии случались тогда, когда многочисленные изменения приводили к появлению эффективной идентификации, оказывающей влияние на резкое совершенствование коммуникаций. Развитие человеческой речи, формирование языка, связанное в первую очередь с необходимостью именования 3-х главных групп объектов: членов сообщества, предметов, составлявших в то время богатства, территорий обитаний — стало важнейшим примером эффективной идентификации. Появление письменности связано с необходимостью более эффективной идентификации власти и влияния, своеобразной формы «мечения» территории. Развитие мышления и коммуникаций на основе языковых структур коммуникаций привело к осмыслению глобальной идентификации — веры, а развитие культа как идентифицированного божества позволило концентрировать ресурсы, эффективно их сберегать и управлять сообществом на основе идентификации структуры общества в виде сословий и классов.

Чистая экономическая теория вряд ли может объяснить именно экономическую необходимость строительства величественных могильников и египетских пирамид, храмов... Наоборот, неумное стремление к увековечению своего имени в истории часто дорого обходилось верховным правителям, поскольку приводило к истощению ресурсов и, в конечном счете, к утрате самой власти.

Постоянный поиск эффективной идентификации «вечных» ценностей привел к появлению денег и использованию золота в накоплении богатства. Создал условия для возникновения обмена и торговли. Введение торговли как высшей формы эффек-

тивной коммуникации предполагало соединение в одном акте сложнейшей в историческом аспекте последовательности идентификационных действий: определение товарной части продукции, формирование лотов, поиск контрагента, проведение переговоров и выяснение интересов, определение эквивалента, а впоследствии установление цены, совершение обмена, осознание результатов транзакции и стремление вступления в новые транзакции.

Возникновение иерархии в обществе — одно из важнейших проявлений идентификации. И если на ранних этапах человеческой цивилизации лидер должен был подтверждать свое первенство, постоянно доказывать свою личную силу или организаторские навыки, то в дальнейшем происходило закрепление процедур использования раз введенной идентификации власти и богатства диктаторов и монархов.

Безусловно, увеличение идентификации одних людей в истории происходило за счет многих и многих других, порождало несправедливость, что с неизбежностью приводило к борьбе за свободу, отмиранию устаревших идентификационных парадигм и появлению новых, к бесконечным поискам новой, более совершенной и справедливой идентификации...

Таковы движущие механизмы социального прогресса.

ИНСТИТУТ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Представляется удивительным, что сегодня, спустя тысячелетия борьбы за свободу и развитие, за право каждого на накопление частного богатства путем осуществления предпринимательской деятельности, все еще находятся многочисленные сторонники идей отрицания права частной собственности, сторонники иного пути формирования и распределения ресурсов. Опыт 70 лет строительства коммунизма в СССР, опыт Китая, опыт бесконечных экономических преобразований в рамках категорического «неиспользования» института частной собственности и последовавший затем стремительный рост должны убедить любого в невозможности экономического развития без частной собственности...

Обратим внимание на 2 момента, связанных с феноменом эффективной идентификации в условиях частной собственности.

- 1) Частная собственность позволяет собственнику как бы распространять и расширять границы своей идентификации за пределы своей физической субстанции на свой бизнес и при этом «непосредственно» через экономические результаты ощущать на себе последствия и эффективность принимаемых им решений.
- 2) Только тогда, когда четко очерчены, идентифицированы границы частной собственности, можно эффективно представить и установить границы собственности общественной, кооперативной, корпоративной и государственной. При этом надо очень внимательно следить за тем, чтобы под прикрытием общественной или государственной собственности отдельные лица не использовали эту собственность фактически на правах частной и в своих интересах.

ДЕМОКРАТИЯ

Великое изобретение человечества — демократическое устройство общества — можно рассматривать как воплощение принципа эффективной идентификации человека как гражданина государства, в котором свобода каждого ограничена правами других, а правительство лишается каких-либо божественных или иных оснований своей власти, кроме как служения обществу. Конечно, при этом необходимо помнить, что историческая родина демократии — Древние Афины — была родиной рабовладельческой демократии, поскольку «демократическое» существование для 40 000 граж-

дан обеспечивали 200 000 рабов, а бароны средневековой Англии, принимая Хартию Вольностей, меньше всего думали о правах своих подданных. Однако идентификация демократической формы устройства общества как «не справедливой, но самой справедливой из всех альтернатив» для характеристики демократии до сих пор не получила должного продвижения и поддержки в некоторых частях света.

Содержание процессов развития демократии объективно связано с увеличением идентификации граждан (избирателей) как реальных субъектов политики. Достаточно интересный анализ феномена идентификации избирателей был представлен Питером Левишем в рамках предложенной им теории идентификации. Левиш доказывает, что избиратели идентифицируют себя с действующими политиками на политической арене. И именно эта идентификация усиливает их, как он выражается, возможность «нейтрального» взгляда на окружение. Без идентификации поиск нейтральной (эффективной) оценки претендента на выборах, по мнению Левиша, затруднен, поскольку способность идентифицировать себя с кандидатом позволяет оценить, насколько кандидат отличается от идеальных представлений избирателя (*Maslow 1943, 19*).

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Классическим проявлением феномена идентификации являются тексты законов. Законы по существу выполняют функцию нормативных моделей общественных структур и процессов, с их помощью осуществляется государственное регулирование и управление, реализуется право граждан на справедливый суд. Однако процесс формирования самих текстов законов практически повсеместно в той или иной степени отделен от большинства общества и доступен только избранным элитарным классам и слоям общества. Это обусловлено, как правило, двумя основными причинами:

- а) препятствиями, чинимыми правящими элитами, в виде затягивания времени принятия законов, неясных формулировок, громоздких нечитаемых конструкций и т.п.;
- б) недостаточной информированностью рядовых граждан.

Эффективная идентификация законодательства, очевидно, означает устранение препятствий со стороны элит и устранение информационной асимметрии.

Очень часто хорошо разработанные и принятые законы носят чисто декларативный характер и не выполняются, отсутствуют прецеденты их использования. В России, например, весьма распространены общественные дискуссии по поводу необходимости разработки специального так называемого «механизма реализации» такого закона. Стоит ли принимать закон, а потом решать проблему: как его заставить работать? Очевидно, что мы в этом случае имеем несовершенную, неэффективную идентификацию.

И еще о текстах законов. Если человек может читать законы различных государств на разных языках, то он не может не заметить одного обстоятельства, а именно: в текстах законов стран развитых демократий, как правило, незримо присутствует законодатель, который, чувствуя ответственность перед читателем, как бы ведет диалог с ним, мотивирует свою позицию, пытаясь в максимальной степени снять все неопределенности. Это мы называем стремлением к эффективной идентификации.

В других странах, например в России, некоторые формулировки законов вообще не поддаются осмыслению здравомыслящим человеком, и, вместо снятия неопределенности, мы имеем дело с финансируемым за счет налогоплательщиков производством гига- и терабайт энтропии. Очень часто, используя феномен нечеткой, непрерывно меняющейся идентификации в законах, правительство осуществляет грубые манипуляции с законодательством, внося в него частые поправки и уточнения, влекущие за собой миллиарды часов непроизводительной работы миллионов работников.

ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС, КОРПОРАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ

Развитие современных крупных игроков на ведущих рынках производства товаров и услуг было бы невозможно без эффективной идентификации. Частный и корпоративный бизнес в полной мере осознал принципиальную важность того, что мы называем философией эффективной идентификации. Ведущие компании мира демонстрируют примеры эффективной идентификации в своей деятельности по всему спектру ее возможных направлений использования: от методик эффективного позиционирования на рынке, разработки и реализации эффективных стратегий маркетинговых и ПР-кампаний, брэндинга, построения эффективных стратегий взаимоотношений с ключевыми целевыми аудиториями: акционерами, потребителями и персоналом, реальной мотивации сотрудников, разработки философии компании до эффективной финансовой политики, включая стратегию внешних финансовых заимствований и влияния на биржевые котировки компании.

В частном и корпоративном бизнесе мы можем видеть, как определенным образом созданные идентификаторы компаний — торговые марки — обращаются на рынке со стоимостью, составляющей десятки миллиардов долларов и превосходящей все другие активы компании, вместе взятые.

Данная сфера является объектом наиболее распространенного применения философии эффективной идентификации, которая может реализовываться в самых различных формах. При этом крупнейшие компании мира в своих экспериментах часто опережали многочисленную армию исследователей из различных бизнес-школ: экономистов, психологов, маркетологов, заставляя последних тщательно анализировать результаты этих экспериментов и формулировать свои блестящие инновационные теории менеджмента. Это опережение обусловлено жесткой конкуренцией и постоянной угрозой экономического кризиса, необходимостью бизнеса предпринимать титанические усилия для того, чтобы выжить. А нематериальная сфера человеческих качеств, в отличие от материальных ресурсов и энергии, безгранична. Начало современной эпохи таких исследователей, несомненно, было положено Т. Питерсом и Р. Уотерменом. (*Peters and Waterman 1982, 43*)².

СОВРЕМЕННЫЙ БИЗНЕС И ИНДУСТРИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ

Вспомните, сколько вы читали литературных произведений, видели пьес и фильмов, сюжет которых построен на коллизиях ошибок идентификации. Он — это не он... Он/она не знает, кто он/она... Его/ее в детстве подменили... Он — женщина... Она — мужчина... и т.д. Голливуд на теме манипулирования с идентификацией заработал миллиарды долларов, продавая людям разнообразные по жанрам и направлениям иллюзорные идентификации. По этому поводу написаны тысячи книг и исследований.

Сегодня огромные возможности массовой продажи идентификаций предоставили современные средства телекоммуникаций и Интернет.

Современный бизнес ориентирован, прежде всего, на продажу идентификации. Реклама продвигает не товары и услуги, а чувства и ощущения. Приклейте на коробку своеобразно изготовленный идентификатор — раскрученный лейбл — и повышайте цену в 5–10–100 раз! Эксклюзив...

Когда в 2000 г. вышла книга бритоголовых (как они сами себя называют) шведских профессоров, она вызвала огромный интерес, поскольку в свободной необычной ма-

² Давая характеристику «кризису американского управления» 70-х гг. XX века, Питерс и Уотермен пишут: «Жалобы на американское управление, по-видимому, разделяются на пять основных категорий: 1) в школах бизнеса пичкают ненужными знаниями; 2) так называемым профессиональным менеджерам не хватает ясной перспективы; 3) менеджеры не идентифицируют себя лично с тем, что делают их компании; 4) менеджеры не проявляют достаточного интереса к своим сотрудникам и 5) высшие руководители и их аппарат замкнулись в своих аналитических башнях из слоновой кости».

нере представила широкой публике достаточно неординарный взгляд на окружающий нас мир и современный бизнес, где главным субъектом является индивидум и его талант, способный генерировать новые знания, новые представления и торговать ими (*Nordstrom and Ridderstrale 2000*). При всей неоднозначности и спорности некоторых сентенций авторам удалось представить живую картину стремительно изменяющегося мира и современные пути эффективного позиционирования, адаптации в нем, поиска своего места под солнцем. Хотя в книге ни разу не используется слово идентификация, однако мы позволим себе утверждать, что книга целиком посвящена проблеме поиска эффективной идентификации в условиях современного бизнеса.

Разумеется, приведенные примеры явлений идентификации живого мира, истории, важнейших институтов не являются исчерпывающими. Требуется дальнейший анализ взаимосвязи эффективной идентификации и экономического развития. Однако с определенной степенью уверенности можно утверждать уже сейчас, что именно такие примеры из приведенных, как появление денег, возникновение институтов демократии и правового государства, современная практика ведущих корпораций и применение в бизнесе современных технологий коммуникаций, являются наглядной иллюстрацией наличия определенной связи между феноменом поиска эффективной идентификации и экономическим развитием.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ВЫВОДЫ

- a. Под идентификацией мы понимаем естественную способность субъектов идентификации: индивида и социума — отождествлять себя и окружение с образами, именуемыми идентификаторами, для достижения целей, направленных во внутрь и за пределы субъекта идентификации. Идентификация служит для гармоничного упорядочивания внутренних структур и внешнего окружения.
- b. Число возможных идентификаций бесконечно. Индивид и социум могут управлять идентификацией.
- c. Из набора возможных идентификаций более эффективной является та, которая в наибольшей степени учитывает реальность, соответствует текущим и стратегическим целям развития индивида, локального сообщества и человечества в целом, а также которая является результатом процедуры рационализации (оптимизации) по некоторому правилу (алгоритму).
- d. Феномен поиска эффективной идентификации объективно имеет место и играет важную роль в развитии человечества на протяжении всей его истории, по существу являясь глобальной проблемой человечества.
- e. Для инициации эффективной идентификации необходимо соблюдение следующих условий:
 - ❖ обладание лучшей информацией о реальности;
 - ❖ построение релевантной картинки (picture) окружения;
 - ❖ построение карты тенденций процессов и/или мотивации и интересов индивидумов в социуме;
 - ❖ стремление к результативной коммуникации.
- f. Эффективная идентификация обеспечивает поддержку индивидууму и социуму в их естественном стремлении бесконечно распространять свое присутствие и влияние в окружении, определять новые направления и пространства их обитания, что, в свою очередь, составляет естественную основу развития.
- g. Пункты a) — f) составляют важные предпосылки парадигмы эффективной идентификации. В соответствии с пунктами b) и c) контуры парадигмы могут изменяться.
- h. Как представляется, именно свойство важных предпосылок парадигмы эффективной идентификации «малыми исходными положениями» объяснять многие

явления экономического роста, а также «генерирование множества выводов» делает гипотезу о роли эффективной идентификации в формировании важнейших институтов, экономическом развитии индивида, фирмы, общества, государства и цивилизации теоретической конструкцией, обладающей определенной устойчивостью.

i. Представляется очевидной целесообразность проведения дискуссии в среде исследователей и мозговых центрах феномена эффективной идентификации в фокусе следующей проблематики:

- Эффективная идентификация и экономический кризис.
- Причины возникновения и распространения антагонизма идентификаций в межрегиональных международных конфликтах. Изучение основ природы этих идентификаций.
- Разработка эффективной объединяющей идентификации как основы продуктивного диалога.
- Эффективная идентификация, теневая экономика и терроризм.
- Институционализация эффективной экономики в развивающихся странах и границы применения вооруженных сил в защиту демократии Модернизация программ технической помощи.

Игнорирование принципов философии эффективной идентификации в законотворчестве развивающихся стран усугубляет положение, когда правящая элита с помощью навязанных и необоснованных законов использует власть в личных, коррупционных целях, а законы действуют не во благо граждан, а служат инструментом манипуляций и диктата бюрократии.

Таковы представления автора о некоторых предпосылках новой научной дисциплины о закономерностях формирования и развития эффективных идентификаций, названной им **ИДЕНТИФИЛОГИЕЙ (IDENTIFILOGY)**.

ЛИТЕРАТУРА

- Вольчик В.В. (2005). Проблемы отбора: рынки и институты в экономической теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 3. № 4.
- Коуз Р. (1994). Природа фирмы. Сборник «Уроки организации бизнеса» // Сост. А.А. Демин, В.С. Каткало. СПб.: Лениздат.
- Сэмюэлс У. (2002). Институциональная экономическая теория // *Панорама экономической мысли XX столетия* / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экономическая школа. Т. 1.
- Цыпкин Я.З. (1984). Основы информационной теории идентификации. М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы.
- Фейрабенд П. (1986). Избранные труды по методологии науки: переводы с англ. и нем. М.: Прогресс.
- Lewish, P. (2003). A Theory of Identification. Imadec University. Vienna. Austria.
- Maslow, A. (1943). A Theory of Human Motivation Psychological Review 50. 370–96.
- Nordstrom, K. and Ridderstrale, J. (2000). Funky Business. Talent Makes Capital Dance.
- Peters, T.J. and Waterman, R.H. (1982). In Search Of Excellence. Harper & Raw, Publishers. New York.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

(ГЛАВА ИЗ УЧЕБНИКА «ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА»)

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский филиал Государственного университета
Высшей школы экономики
e-mail: rozvital@inbox.ru

Данный материал представляет собой главу из обновленного варианта учебника «История экономического анализа на Западе» (И. В. Розмайнского и К. А. Холодилина), планируемого к публикации в 2011 году.

Ключевые слова: институционализм, институты, транзакция.

Keywords: institutionalism, Institutions, transaction

Институционализм — направление в экономической мысли, делающее главный акцент на анализе институтов. Под **институтами** «в первом приближении» следует понимать нормы, ограничения и принципы поведения («правила игры»), которым следуют люди в своих действиях. Оговорка «в первом приближении» делается ввиду того, что в разных течениях институционализма этот ключевой термин трактуется несколько по-разному. И вообще институционализм настолько разнороден, что его изучение как единого целого почти бессмысленно — настолько сильно различаются разные течения в самом институционализме.

1. СТАРЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

Основные представители: Торстейн Веблен (1857–1929), Уэсли Клейр Митчелл (1874–1948), Джон Морис Кларк (1884–1963), Джон Коммонс (1862–1945).

1.1. Общая характеристика

Исторически первой школой институционализма был старый институционализм; его также нередко называют традиционным институционализмом. Старый институционализм отличают следующие характеристики.

- а) **Отрицание принципа оптимизации.** Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизаторы (или минимизаторы) целевой функции, а как следующие различным «привычкам» — приобретенным правилам поведения — и социальным нормам.
- б) **Отрицание методологического индивидуализма.** Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом.
- в) **Сведение основной задачи экономической науки** к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию.
- г) **Отрицание подхода к экономике** как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой про-

цессами, носящими кумулятивный характер. Старые институционалисты исходили здесь из предложенного Т. Вебленом принципа «кумулятивной причинности» [cumulative causation]. Согласно этому принципу, экономическое развитие характеризуется причинно-следственными связями между различными экономическими феноменами, связями, усиливающими друг друга.

- д) **Благосклонное отношение** к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Старый институционализм, в свою очередь, также довольно неоднороден. Поэтому для его полного понимания следует проанализировать воззрения каждого из «старых» институционалистов.

1.2. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ Т. ВЕБЛЕНА

Основные работы: «*Теория праздного класса*» [«The Theory of the Leisure Class»] (1899); «*Теория делового предприятия*» [«The Theory of Business Enterprise»] (1904).

1.2.1. Концепция человеческого поведения

Основоположник старого институционализма (и институционализма вообще) американец норвежского происхождения Т. Веблен известен, прежде всего, своей резкой критикой неоклассического понимания человека как рационального оптимизатора. По мнению Т. Веблена, представления о человеке как о субъекте, «бесконечно рассчитывающем ощущения удовольствия и боли» (Веблен 2006, 107), неверны. Поведение хозяйствующего субъекта определяется не оптимизирующими расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей.

Инстинкты представляют собой цели осознанного человеческого поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте и передающиеся из поколения в поколение. Перечень основных инстинктов, управляющих поведением «цивилизованных народов Запада», выглядит следующим образом.

- а) Инстинкт мастерства, заключающийся в стремлении к «эффективному использованию наличных средств и адекватном управлении ресурсами, доступными для достижения жизненных целей» (Rutherford 1995, 135). Иными словами, это культурно обусловленный инстинкт хорошо и эффективно делать свою работу.
- б) Родительский инстинкт, представляющий собой заботу о благе данной социальной группы и всего общества в целом.
- в) Инстинкт праздного любопытства. Он связан с бескорыстным стремлением к новым знаниям и информации.
- г) Инстинкт приобретательства.
- д) Инстинкт соперничества, агрессии и желания прославиться.
- е) Инстинкт привычки.

Инстинкт привычки, с точки зрения Т. Веблена, играет особую роль в человеческом поведении. Дело в том, что, по мнению основателя институционализма, представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе» формирует о нем представление как о пассивном субъекте, механически и мгновенно реагирующем на внешние изменения в соответствии со своей функцией полезности. В реальности же люди постепенно вырабатывают привычки, т.е. некие устоявшиеся способы реакции на определенные внешние события. Как полагал Т. Веблен, тот факт, что человек формирует привычки, является обратной стороной тезиса об активности его бытия. При этом привычки не являются формой бессознательного поведения.

Динамика экономического развития зависит от того, какие инстинкты преобладают в человеческом поведении. Если доминируют первые три инстинкта (или соединяются с последним инстинктом, т.е. «входят в привычку»), т.е. человеческое поведение управляется желанием хорошо делать свою работу (инстинкт мастерства), альтруистической заботой об общем благе (родительский инстинкт) и тягой к новым знаниям (инстинкт праздного любопытства), то оно — будучи, по терминологии Т. Веблена, «промышленным поведением», — приводит к быстрому техническому развитию или «росту технологического мастерства». Если же доминируют «эгоистические инстинкты» — приобретательства, соперничества, агрессии и желания прославиться, то такое человеческое поведение, принимающее форму «денежного соперничества», негативно влияет на хозяйственное развитие.

Выбор средств для достижения целей, формируемых культурно обусловленными инстинктами, определяется, как уже было отмечено, институтами. **Институты**, по Т. Веблену, это «привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» (Веблен 1984, 202). Иными словами, к институтам относятся различные правила и стереотипы поведения, часть из которых закреплена в виде правовых норм и общественных учреждений.

В рамках этой концепции Т. Веблен создал теорию **демонстративного потребления** — единственный элемент его теоретических разработок, вошедший в магистральное направление современной экономической теории. Согласно концепции «демонстративного потребления», представители класса богатых покупают многие товары не из-за того, что эти товары удовлетворяют их личные потребности, а из-за того, чтобы «выделиться» среди других, продемонстрировать себя как состоятельных людей (ясно, что здесь поведение людей обусловлено инстинктом соперничества и желания прославиться). Таким образом, при прочих равных условиях, чем выше цена таких товаров, тем больше объем спроса на них. Данный феномен, нарушающий закон спроса, вошел в экономическую науку под названием **эффект Веблена**.

Легко увидеть, что предложенная Т. Вебленом концепция человеческого поведения совершенно несовместима с принципами оптимизации и методологического индивидуализма и, соответственно, не вписывается в стандарты современной экономической теории.

1.2.2. Концепция развития рыночного хозяйства

Как уже отмечалось, старые институционалисты отвергали понимание рыночного хозяйства как равновесной системы и трактовали его как эволюционирующую систему. В этом аспекте можно наблюдать сходство с подходом представителей немецкой исторической школы. Как известно, adeпты немецкой исторической школы считали необходимым разработку теорий стадий развития хозяйства. Из старых институционалистов такую теорию предложил, в частности, Т. Веблен. При этом она в значительной мере базировалась на его вышерассмотренной концепции человеческого поведения.

Он полагал, что эпоха рыночного (денежного) хозяйства охватывает две стадии. На первой стадии как собственность, так и управление находятся в руках предпринимателей. Вторая стадия характеризуется появлением **дихотомии между «бизнесом» и «индустрией»**. К «бизнесу» Т. Веблен относил владельцев финансовых активов (владельцев, по его выражению, «абсентеистской» [т.е. «отсутствующей»] собственности), представляющих собой «праздный класс», а к «индустрии» — инженерно-технический персонал предприятий. Указанная дихотомия заключается в следующем.

Представители «индустрии», чье поведение управляется инстинктами мастерства, праздного любопытства и родительским инстинктом, стремятся к бескорыстному

развитию производства и технологий. При этом они не имеют достаточного объема собственных средств, необходимых для финансового обеспечения такого развития. Представители же «бизнеса», чье поведение управляется различными «эгоистическими» инстинктами, стремятся к максимизации своих денежных доходов в финансовой сфере посредством различных финансовых спекуляций (часто финансируемых путем изощренной пирамиды кредита). Эти финансовые спекуляции приводят к спадам деловой активности, банкротствам многих фирм, а также к слияниям и поглощениям, усиливающим монополизацию хозяйства, монополизацию, которая позволяет укрепить контроль «бизнеса» над «индустрией». Таким образом, развитие производства и технологий оказывается не в интересах «бизнеса», и динамика рыночного хозяйства на его второй стадии отличается нестабильностью и неэффективностью, а также социальной несправедливостью.

По мнению Т. Веблена, дихотомия между «бизнесом» и «индустрией», а следовательно, и указанные недостатки рыночного хозяйства могут быть разрешены посредством перехода власти к представителям второго из этих «секторов» экономики, т.е. к инженерно-техническому персоналу. Т. Веблен полагал, что такой переход будет осуществлен после всеобщей стачки представителей «индустрии», которая якобы заставит «праздный класс» уступить власть этим представителям. Таким образом, концепция развития рыночного хозяйства Т. Веблена предполагает замену «финансового капитализма» «технократизмом», т.е. содержит конкретные элементы утопизма.

1.3. Экономические воззрения У.К. Митчелла

Основные работы: «*Экономические циклы*» [«Business Cycles»] (1913); «*Экономические циклы. Проблема и ее постановка*» [«Business Cycles. The Problem and its Setting»] (1927).

Ближайшим последователем Т. Веблена в рамках старого институционализма был У.К. Митчелл. Он развивал идеи Т. Веблена о человеческом поведении и нестабильности рыночной экономики.

Как и Т. Веблен, У.К. Митчелл отрицал взгляд на человека как на «рационального оптимизатора». Он исходил из того, что человеческое поведение представляет собой смесь следования привычкам и того, что позднее было названо (Г. Саймоном) **ограниченной рациональностью** (это понятие затем стало активно использоваться в рамках неинституционализма, но в иной трактовке, предполагающей оптимизацию; см. раздел 2.1). Последний термин означает рациональный выбор, не предполагающий учета всех возможных вариантов действий вследствие несовершенства информации и/или ограниченных когнитивных (т.е. познавательных) способностей хозяйствующих субъектов.

При этом сама рациональность является продуктом возникновения и развития денежной системы. Именно всеобщее использование денег в экономике заставляет хозяйствующих субъектов быть рациональными. При этом не все сферы экономической жизни в равной степени охвачены стандартами рационального поведения. Сфера потребления представляет собой область господства привычек и различных социальных норм; тогда как в сфере бизнеса (предпринимательства) рациональность и денежные факторы играют гораздо более значительную роль.

Также по аналогии с Т. Вебленом, У.К. Митчелл полагал, что денежная (рыночная) экономика нестабильна. При этом он полагал, что проявлением такой нестабильности являются деловые циклы. У.К. Митчелл как раз и вошел в историю экономической науки как исследователь циклов. Он был основателем знаменитого Национального бюро экономических исследований и в его рамках занимался эмпирическими исследова-

дованиями деловых циклов, а также прогнозированием будущей динамики экономической конъюнктуры. У него не было формализованной модели циклов, однако основания говорить о «теории циклов Митчелла» вполне имеются. У.К. Митчелл полагал, что в основе циклов лежит стремление предпринимателей к прибыли, которая, в свою очередь, зависит от взаимодействия ряда экономических переменных (оптовых и розничных цен на потребительские и производственные блага, объема кредита и т.д.). Поскольку рыночная экономика является децентрализованной, эти взаимодействия не синхронизированы. Таким образом, возникают разнообразные «опережения» и «запаздывания» — например, «запаздывания» розничных цен по сравнению с оптовыми, или «опережения» цен на сырье по сравнению с ценами на потребительские блага, — что приводит к увеличению прибыли в одни периоды и ее понижению в другие и, как следствие, к колебаниям реального выпуска, т. е. к циклам. Подъем неизбежно трансформируется в спад вследствие того, что доля заработной платы и потребления в национальном доходе по мере его роста падает, а процентные издержки, а также расходы на сырье и материалы, увеличиваются.¹

Более же фундаментальной причиной циклов является все та же денежная система (в рамках которой стремление к прибыли как раз и кладется в основу организации хозяйственной деятельности). У.К. Митчелл не устал повторять, что «... необходимым условием возникновения экономических циклов является практика построения хозяйственной деятельности на началах денежного расчета, распространенная среди всего населения, а не только среди ограниченного класса деловых людей» (Митчелл 1930, 63). «Экономические циклы становятся существенной чертой хозяйственной жизни какого-либо общества лишь тогда, когда значительная часть его населения начинает жить на основе принципов денежного хозяйства [business economy], получая и расходуя денежные доходы. ...между той развитой формой экономической организацией, которую мы можем назвать «денежным хозяйством», и повторяющимися циклами расцвета и депрессии существует органическая связь» (Митчелл 1930, 186).

А наличие таких циклов, в свою очередь, порождает необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику. Следует отметить, что в период Великой депрессии У.К. Митчелл положительно отнесся к «Новому курсу» Ф. Рузвельта и принял участие в создании Совета национальных ресурсов, который должен был сыграть роль центрального органа планирования экономики США.

Таким образом, У.К. Митчелл в некоторой степени предвосхитил теорию «денежной экономики» посткейнсианцев (Розмаинский 2007, 2010).

1.4. Вклад в экономическую теорию Дж.М. Кларка

Основные работы: *«Деловая акселерация и закон спроса; технический фактор в экономических циклах»* [«Business Acceleration and the Law of Demand; A Technical Factor in Economic Cycles»] (1917)²; *«Экономическая теория накладных издержек»* [«The Economics of Overhead Costs»] (1923).

Как и Т. Веблен и У.К. Митчелл, Дж.М. Кларк трактовал человеческое поведение как основанное на привычках, а не на мгновенных подсчетах выгод и издержек, удовольствий и страданий. Но он пошел в анализе этой сферы дальше других старых институционалистов, **впервые в истории экономического анализа явно указав на большую роль информационных издержек и издержек принятия решений.** Дело в том, что для принятия оптимального решения приходится понести издержки, связанные со сбором и обработкой информации. Однако выгоды от этой информации

¹ Более формальный анализ можно найти в статье: Sherman (2001).

² Эта работа была опубликована в виде статьи в журнале *Journal of Political Economy* (Vol. 25. P. 217–235).

заранее совершенно неизвестны. Кроме того, непосредственное принятие решения также требует значительных (психологических) издержек (при этом выгоды от усилий, направленных на принятие решения, также не известны априори). Эти издержки создают непреодолимые препятствия для оптимизирующего поведения и служат основой для формирования людьми привычек. Безусловно, такие привычки не являются результатом некоего максимизирующего выбора или оптимизации. Таким образом, Дж.М. Кларк предвосхитил как теорию ограниченной рациональности Г. Саймона (*Саймон 1999*), так и теорию поиска информации Дж. Стиглера (*Стиглер 1999*), хотя последняя носит «оптимизационный характер», в отличие от подхода Дж.М. Кларка.

Другой научной заслугой Дж.М. Кларка являются разработки в области микроэкономики — теории издержек и конкуренции. Он первым ввел в экономическую науку понятие **накладных издержек** [overhead cost]. Это издержки, которые не могут быть отнесены к какому-либо конкретному подразделению предприятия, т. е. не связаны непосредственно с производственным процессом. Дж.М. Кларк полагал, что они представляют собой следствие больших инвестиций в основной капитал. Накладные издержки покрываются за счет цен, что, по его мнению, означало отсутствие связи ценообразования с принципом уравнивания предельных издержек и выручки. Дж.М. Кларк также подверг критике концепцию совершенной конкуренции и заложил основы теории **действительной конкуренции** [workable competition], представляющей собой такую конкретную реализацию элементов рыночной структуры, которая является приемлемой с точки зрения общественного благосостояния. Теория «действительной конкуренции» важна потому, что обеспечивает реалистичные — в отличие от концепции совершенной конкуренции — ориентиры для проведения государственной политики по стимулированию конкуренции. При этом Дж.М. Кларк пытался придать теории конкуренции динамический характер; для него степень «действительности конкуренции» определялась тем, насколько быстро и в каком объеме происходят процессы создания, уничтожения и воссоздания различной по величине прибыли в разных отраслях. К сожалению, он не объяснил причины таких различий.

Наконец, Дж.М. Кларк оставил след и в области макроэкономики. Как и У.К. Митчелл, он занимался исследованиями деловых циклов. Он трактовал их как многофакторный процесс, выделяя множество причин циклов — от войн и природных катаклизмов до динамики инвестиций. И здесь Дж.М. Кларк одним из первых³ открыл идею **акселератора** как феномена, усиливающего циклические колебания экономической активности. Опять-таки вслед за У.К. Митчеллом, Дж.М. Кларк выдвинул идею необходимости государственного регулирования циклов. Он первым в истории экономического анализа выдвинул идею **встроенных** (автоматических) **стабилизаторов**. На его взгляд, таким встроенным стабилизатором должна быть налоговая система.

1.5. Теория трансакций Дж. Коммонса

Основная работа: *«Институциональная экономическая теория»* [«Institutional Economics»] (1934).

Еще один известный представитель старого институционализма, Дж. Коммонс, по своим взглядам стоял особняком от других адептов этого направления экономического анализа. В своих исследованиях он делал большой акцент на правовые факторы. Его главная научная заслуга — теория трансакций.

В основе этой теории лежит известная по неоклассической теории идея редкости ресурсов. Вследствие этой редкости у хозяйствующих субъектов возникает конфликт

³ Самым первым здесь, по всей видимости, был француз Альберт Афталион, предложивший идею акселератора еще в 1909 г. На русском языке его исследования были изданы в двухтомнике (Афталион 1930).

по поводу их использования. Этот конфликт разрешается путем совершения трансакций, которые представляют собой базовые институты общества. Без таких институтов конфликт интересов выродился бы во всеобщее насилие людей друг над другом, которое привело бы к громадному экономическому и социальному ущербу.

Трансакцию — являющуюся, по Дж. Коммонсу, основной категорией экономической науки, — нельзя путать с («простым») обменом ресурсами, товарами или услугами. Согласно определению Дж. Коммонса, «трансакция — это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом» (*Commons 1931, 652*). Различие между обменом и трансакцией указывает на различие между физическим перемещением благ и перемещением прав собственности на эти блага.

Трансакции, в свою очередь, бывают рыночными, управленческими и ратионирующими.

Рыночная трансакция — это единственный вид трансакции, предполагающий одинаковый правовой статус ее участников (контрагентов). Это означает, что для осуществления рыночной трансакции необходимо взаимное добровольное согласие контрагентов ее совершить. Иными словами, рыночная трансакция представляет собой обмен правами собственности на блага, происходящий на основе добровольного соглашения обеих сторон этой трансакции. В качестве примеров рыночных трансакций можно привести любые сделки на свободных рынках — закупки потребительских благ, предоставление кредита и т.д.

Управленческая трансакция, напротив, предполагает правовое преимущество одного из контрагентов, которому принадлежит право принятия решения. Этот вид трансакции строится на основе отношений управления-подчинения. Примерами таких отношений являются отношения между рабовладельцем и рабом, начальником и подчиненным, мастером и учеником и т. д. Управленческие трансакции играют ведущую роль в фирмах и прочих организациях, базирующихся на иерархических отношениях.

Ратионирующая трансакция похожа на управленческую трансакцию, поскольку также предполагает асимметричность правового статуса контрагентов. Специфика ратионирующей трансакции состоит в том, что стороной, наделенной исключительными полномочиями принятия решений, является некий коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав собственности. Этим органом является государство. Типовыми примерами ратионирующей трансакции являются налоги или судебные решения, перераспределяющие богатство от одной стороны к другой.

Легко видеть, что в зависимости от соотношения рыночных трансакций, с одной стороны, и управленческих и ратионирующих трансакций, с другой стороны, определяется соотношение рыночных и иерархических типов хозяйственных отношений между людьми.

На разных стадиях развития общества, в различных экономических системах относительная роль разных видов трансакций варьирует. Например, в рабовладельческом частнособственническом обществе основную роль играют управленческие трансакции, тогда как на стадии зарождения капитализма, в период «торгового капитализма», — рыночные.

Помимо «торгового капитализма», Дж. Коммонс выделял также «промышленный» и (современный ему) «финансовый капитализм». Основные особенности «финансового капитализма» проявляются не только в усилении роли банков и других финансовых учреждений, но и в появлении развитых коллективных социальных групп — профсоюзов,

корпораций и политических партий. Именно эти группы и являются основными сторонами, участвующими в заключении трансакций на стадии «финансового капитализма».

Фактический ход осуществления трансакций зависит от «работающих правил» [workable rules], представляющих собой различные судебные нормы. Эти нормы отчасти спонтанно эволюционируют в результате конкретных судебных решений, принятых после обращения в суд участников трансакций, а отчасти — формируются искусственно, посредством соответствующих государственных постановлений. Государство, по Дж. Коммонсу, играет большую роль и как орган, примиряющий интересы стороны трансакций, и как сила, принуждающая к выполнению обязательств, взятых на себя участниками трансакций. Таким образом, государство способствует более гармоничному разрешению конфликтов между коллективными группами хозяйствующих субъектов (Коммонс 2007).

2. СОВРЕМЕННЫЕ ШКОЛЫ В ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМЕ

К концу первой половины XX в. старый институционализм оказался в глубочайшем упадке. Однако в последнюю треть XX в. стало наблюдаться возрождение институционализма в новых формах. При этом данное возрождение сопровождалось все большим его дроблением.

2.1. Неоинституционализм

Основные представители: Рональд Коуз (род. 1910), Оливер Уильямсон (род. 1932), Дуглас Норт (род. 1920).

Основные работы: Р. Коуз «*Природа фирмы*» [«The Nature of the Firm»] (1937)⁴; О. Уильямсон «*Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» контрактация*» [«The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting»] (1985)⁵; «*Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*» [«Institutions, Institutional Change and Economic Performance»] (1990)⁶.

Неоинституционализм (называемый также нередко новым институционализмом) в самом общем виде можно трактовать как попытку привнесения институционального подхода в рамки магистрального направления современного экономического анализа. Иными словами, неоинституциональная теория представляет собой экономический анализ роли институтов и их влияния на хозяйство на основе принципов рациональности и методологического индивидуализма. В этом заключается фундаментальное отличие новых институционалистов от старых институционалистов. Приведем следующий пример. Хотя, как будет видно дальше, теории Дж. Коммонса и некоторых неоинституционалистов похожи, в работах первого общество трактуется как самостоятельный хозяйствующий субъект, тогда как у вторых оно — совокупность субъектов.

Всех представителей неоинституционализма характеризуют следующие воззрения.

- а) Человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются **ограниченная рациональность и оппортунизм**. Первый из этих терминов был заимствован

⁴ Данная статья была напечатана в журнале *Economica*. (Vol. 4. November. P. 356–405). На русском языке эту работу публиковали в журналах *Вестник СПбГУ*, *ЭКО*, *США ЭПИ*, а также в альманахе из серии «Вехи экономической мысли» (Коуз 1999).

⁵ На русском языке эта книга была издана в Санкт-Петербурге через 11 лет ее после ее первой публикации на родине автора (Уильямсон 1996).

⁶ Данная книга была опубликована на русском языке в 1997 г. (Норт 1997).

неоинституционалистами у известного экономиста Г. Саймона, который уже упоминался выше. Однако если же он, применяя концепцию ограниченной рациональности, доказывал, что она приводит к ориентации не на оптимальный, а удовлетворительный результат, то адепты неоинституционализма, напротив, не отказались от принципа оптимизации. Второй термин означает «преследование личного интереса с использованием коварства» (*Уильямсон 1996, 97*), т.е. при нарушении закона и/или норм морали. При этом оппортунизм невозможен, если рациональность является полной, неограниченной.

- б) Осуществление рыночных трансакций — и, следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики — связано с издержками, которые в неоинституциональной традиции называют трансакционными.

Учение о трансакционных издержках имеет основополагающее, фундаментальное значение в неоинституционализме. Представители данной школы полагают, что неоклассическая теория сужает возможности своего экономического анализа из-за того, что учитывает лишь издержки взаимодействия людей с природой («трансформационные издержки»). Необходимо также принимать во внимание и глубоко изучать издержки взаимодействия между людьми — **трансакционные издержки**. Более детально их можно определить как «затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе» (*Шаститко 1999, 158*)⁷. Неоинституционалисты выделяют следующие виды трансакционных издержек:

- а) издержки поиска информации;
- б) издержки измерения;
- в) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- г) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- д) издержки оппортунистического поведения.

При этом описанные виды не являются взаимоисключающими; например, издержки измерения можно представить как издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения — как издержки измерения, и т.д. Следует также учитывать, что существует и множество других классификаций трансакционных издержек, например, их деление на предконтрактные, контрактные и постконтрактные или на реальные (издержки, порождающие затруднения в осуществлении некоего типа взаимодействия) и виртуальные (издержки, связанные с преодолением этих затруднений).

Следуя принципу рациональности, хозяйствующие субъекты в ходе своей хозяйственной деятельности стремятся минимизировать трансакционные издержки.

- в) С этой целью они вырабатывают институты, которые трактуются в неоинституциональном анализе как «созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие» (*Норт 1997, 17*). Критерием эффективности институтов является размер достигнутой благодаря им минимизации издержек. Таким образом, «институты имеют значение» [institutions matter], т.е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики.

⁷ Из этого определения следует, что неоинституционалисты (вслед за Дж. Коммонсом и в большей степени, чем он) указывают на важность прав собственности. До неоинституционалистов собственность трактовалась как абсолютное право на ресурсы (капитал, труд и т.д.). Согласно неоинституциональному подходу, собственность — это не материальный объект, а совокупность различных прав на осуществление действий (т.е. на использование, получение дохода и т.п.) с этими объектами.

В рамках анализа институтов выделяются два уровня: институциональные соглашения и институциональная среда. **Институциональные соглашения** (или организации) — это договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение трансакционных издержек. Одним из примеров институциональных соглашений является фирма, которая трактуется как совокупность контрактных обязательств (а не как производственная функция, из чего исходит неоклассическая теория) ее участников, принятых для минимизации трансакционных издержек. Таким образом, оптимальный размер фирмы достигается тогда, когда трансакционные издержки совершения тех или иных действий внутри фирмы соответствуют трансакционным издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм. Иными словами, соотношение иерархических и рыночных типов координации (а также выживание тех или иных организационных форм) определяется на основании все того же критерия минимизации трансакционных издержек.

Институциональная среда (или институты в узком смысле слова) — это совокупность «правил игры», т.е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми. Иными словами, институциональная среда — это рамки, в которых заключаются институциональные соглашения. Данные рамки, в свою очередь, подразделяются на неформальные правила игры — обычаи, традиции — и формальные, воплощенные в виде конкретных законов и нормативных актов.

Сперва неоинституционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и их последователи) концентрировали свое внимание на изучении институциональных соглашений, трактуя институциональную среду в качестве экзогенно заданной. Но в конце 1970-х гг. в рамках неоинституционализма возникло возглавляемое Д. Нортом направление (иногда называемое «подходом Вашингтонского университета»), адепты которого стали делать основной акцент на исследовании эволюции институциональной среды во времени и влияния этой эволюции на экономический рост. Институциональные изменения могут возникать спонтанно, за счет стихийного взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов, — тогда меняются неформальные правила игры, — и сознательно, под влиянием государства, изменяющего те или иные формальные правила игры. При этом формальные и неформальные правила должны соответствовать друг другу, а значит, должны соответствовать друг другу и их изменения (этот принцип получил название «конгруэнтности институтов»). Например, если государство заимствует формальные правила игры из-за границы, осуществляя «импорт институтов», но эти правила в корне не соответствуют обычаям и традициям, принятым в данном обществе (примером может служить импорт норм цивилизованного рыночного предпринимательства в мафиозное или традиционное общество), то такое заимствование не будет иметь успеха.

Поскольку неформальные правила игры и их динамика являются важнейшим ограничивающим фактором институциональных изменений, это указывает на такие их свойства, как кумулятивность и эволюционность. **Кумулятивность** институциональных изменений означает их **зависимость от прошлой траектории развития** [path dependence]: изменения, начавшиеся в некоем направлении, будут продолжаться в будущем все с большей силой. **Эволюционность** этих изменений указывает на их постепенность и медленность.

С точки зрения Д. Норта и его последователей, историю экономик различных стран следует трактовать именно с точки зрения институциональных изменений. Там, где такие изменения оказывались эффективными, т.е. сокращали трансакционные издержки, они способствовали экономическому росту; в других странах и периодах эти изменения тормозили хозяйственное развитие. В одних случаях такое «торможение»

порождалось доминированием неформальных правил, препятствовавших развитию рыночных отношений, в других случаях — целенаправленными действиями государственных должностных лиц, изменявших формальные правила игры в своих личных интересах. Основное заключение сторонников «подхода Вашингтонского университета» состоит в том, что институциональная эволюция далеко не всегда благоприятно сказывалась и сказывается на состоянии и динамике хозяйства, при этом добиться их эффективного изменения за короткий срок невозможно. Кроме того, экономическое развитие, сопровождающееся усложнением характера сделок, приводит к росту транзакционных издержек, тормозящих это развитие. Таким образом, сторонники «подхода Вашингтонского университета» менее оптимистичны в отношении способности рыночной экономики достигать оптимальных результатов по сравнению с адептами более «магистральных» направлений в неoinституционализме.

2.2. Эволюционный институционализм

Основные представители: Ричард Нельсон, Сидни Уинтер, Джеффри Ходжсон.

Основная работа: Р. Нельсон, С. Уинтер «*Эволюционная теория экономических изменений*» [«An Evolutionary Theory of Economic Change»] (1982).

Если же новый институционализм в какой-то мере уходит своими корнями в работы Дж. Коммонса, то эволюционный институционализм вряд ли возник бы без трудов Т. Веблена.⁸ По общему мнению, эволюционный институционализм (называемый также *эволюционной экономической теорией*) «родился» в 1982 г., когда была опубликована вышеназванная пионерная работа Р. Нельсона и С. Уинтера, изданная на русском языке в 2000 г. Основными свойствами этого направления институционализма являются следующие.

- а) **Отказ (по меньшей мере, частичный) от предпосылок оптимизации и методологического индивидуализма.** Эволюционные институционалисты вслед за старыми институционалистами отвергают представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе», действующем в отрыве от общества. Поэтому их теории также не вписываются в магистральное направление.
- б) **Акцент на исследовании экономических изменений.** Эволюционисты, как и Т. Веблен (и другие старые институционалисты), рассматривают рыночную экономику как динамическую систему.
- в) **Проведение биологических аналогий.** Если же, например, многие классики и неоклассики уподобляли рыночное хозяйство механической системе, то эволюционисты трактуют хозяйственные изменения в значительной мере по аналогии с биологическими (например, уподобляя совокупность фирм популяции и т.д.)
- г) **Учет роли исторического времени.** В этом плане эволюционные институционалисты похожи на посткейнсианцев, однако если же последние акцентируют внимание больше на неопределенности будущего, то первые — на необратимости прошлого. В связи с этим ими подчеркиваются различные динамические феномены, являющиеся следствием необратимости исторического времени и приводящие к неоптимальным для хозяйства в целом результатам. Подобные феномены являются проявлением **зависимости от прошлой траектории раз-**

⁸ Другим предтечей эволюционного институционализма является австрийский экономист и историк экономического анализа Йозеф Шумпетер (1883–1950), придававший большое значение динамическим аспектам функционирования рыночного хозяйства. Ему принадлежит «инновационная» теория цикла, согласно которой в основе циклических колебаний деловой активности лежат «волны» инноваций. См. его книгу (*Шумпетер 1982*). Впервые эта работа была издана в 1912 г.

вития (см. подраздел 2.1.4)⁹. К таким феноменам они относят «кумулятивную причинность» (исследованную, как уже упоминалось, еще Т. Вебленом), а также «гистерезис» и «блокировку». **Гистерезис** [hysteresis] представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов. **Блокировка** [lock-in] является неоптимальным состоянием системы, которое является результатом прошлых событий и из которого не существует мгновенного выхода.

- д) **Понятие рутин и эволюционная теория фирмы.** По мнению эволюционистов, в поведении хозяйствующих субъектов главенствующую роль играют **рутины**, представляющие собой нечто вроде устойчивых стереотипов поведения. В эволюционной теории этот термин «... может относиться к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или (прилагательное «рутинный») к гладкому бессобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивидуума или организации» (Нельсон и Уинтер 2000, 120). Таким образом, есть немало общего между рутинами и привычками.

Понятие рутин является базовым в эволюционной теории фирм. Это понятие является здесь «общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм...» (Нельсон и Уинтер 2000, 31)¹⁰. Согласно данной теории, поведение фирм управляется не оптимизационными расчетами, а рутинами. Это означает, что в случае изменений окружающей фирмы среды последние далеко не всегда будут менять свое поведение, что противоречит неоклассической теории. Фирмы соглашаются на замену старых рутин новыми лишь при чрезвычайных обстоятельствах. При этом сам процесс изменения рутин, называемый **поиском**, управляется соответствующими рутинами. Причины устойчивости рутин заключаются в следующем.

Во-первых, рутины являются своеобразными активами фирм, на приобретение которых были осуществлены определенные расходы. Иными словами, рутины связаны с безвозвратными издержками. Поэтому замена старых рутин новыми рутинами требует больших затрат.

Во-вторых, смена рутин может привести к ухудшениям (или даже разрыву) отношений данной фирмы с ее другими партнерами или отношений внутри этой фирмы.

В-третьих, рутины прочны также вследствие бессознательности некоторых из них.

- е) **Благосклонное отношение к государственному вмешательству.** Предыдущие свойства эволюционно-институционального анализа указывают на то, что экономические изменения не имеют внутренней склонности обеспечивать оптимальные результаты. Поэтому, с точки зрения эволюционистов, государственное вмешательство — например в сфере технического прогресса — может оказать позитивное влияние на экономику.

2.3. Экономика соглашений

Основные представители: Лоран Тевено, Люк Болтянски, Оливье Фаворо, Франсуа Эмар-Дюверне.

Основная работа: Л. Тевено, Л. Болтянски. «*Экономика значимого*» [«Les économies de la grandeur»] (1987).

⁹ Таким образом, некоторое влияние на эволюционных институционалистов оказали труды Д. Норта и других представителей «подхода Вашингтонского университета», см. раздел 2.1.

¹⁰ Р. Нельсон и С. Уинтер отмечают, что рутины в экономической эволюционной теории аналогичны генам в биологической эволюционной теории.

Экономика соглашений, или **новый французский институционализм**, наиболее позднее течение в институционализме, возникшее на рубеже 1980–1990-х гг. во Франции. Специфика этого течения состоит в том, что рыночная экономика рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как подсистема общества. Последнее рассматривается с точки зрения анализа различных «институциональных подсистем» или «миров», каждая(ый) из которых характеризуется особыми способами координации между людьми — «соглашений» — и особыми требованиями к действиям людей — «норм поведения». Такой анализ, являющийся «сердцевиной» исследований представителей экономики соглашений, выделяет следующие институциональные подсистемы.

Рыночная подсистема. Она включает в себя «рынок», анализируемый в неоклассической теории. Объектами, функционирующими в рыночной подсистеме, являются добровольно обмениваемые товары и услуги. Основную информацию об этих товарах предоставляют цены. Поведение субъектов должно быть рациональным. Координация действий осуществляется через достижение равновесия посредством функционирования ценового механизма. Здесь интересен тот аспект, что выполнение норм поведения в рыночной подсистеме оказывается необходимым условием рационального действия. Иными словами, согласно адептам экономики соглашений, рациональное поведение и следование нормам отнюдь не противоречат друг другу, как полагали многие другие институционалисты.

Индустриальная подсистема. Она состоит из промышленных предприятий. По мнению представителей экономики соглашений, «рынок никогда не является местом производства, а предприятие всегда им является» (*Кумахов 1997, 87*). Это один из ключевых пунктов их учения. В отличие от «рынка», в индустриальной подсистеме объектом является стандартизированная продукция, а основную информацию несет не цена, а технические стандарты. Координация деятельности осуществляется через функциональность и согласованность отдельных элементов производственного процесса. Таким образом, индустриальный мир является материальной основой для общественного производства.

Традиционная подсистема. Она включает персонифицированные связи и традиции и играет ведущую роль в традиционных обществах. В этой подсистеме важную роль играет разделение на «своих» и «чужих» и личная репутация. Деятельность участников данной подсистемы направлена на обеспечение и воспроизводство традиций. К традиционной подсистеме можно отнести не только отношения внутри и между домохозяйствами, но и, например, «мир» мафии и прочих криминальных групп.

Гражданская подсистема. Она базируется на принципе подчинения частных интересов общим. В рамках этой подсистемы функционируют государство и его учреждения (полиция, суды) и многие важные общественные организации (например, церкви).

Подсистема общественного мнения. Здесь координация деятельности людей строится на основе наиболее известных и привлекающих всеобщее внимание людей событий. К этой подсистеме, например, можно отнести некоторые финансовые рынки, где большую роль играет ориентация на среднее мнение.

Подсистема творческой деятельности. В этом мире основной нормой поведения является стремление к достижению неповторимого, уникального результата. К данной подсистеме относится такая сфера общественной жизни, как искусство.

Экологическая подсистема. В данной подсистеме координация действий осуществляется в соответствии с природными циклами и направлена на поддержание «баланса окружающей среды». Соответственно, объектами деятельности являются различные природные объекты.

Таким образом, рациональность как способ поведения и стремление к рыночному равновесию как способ координации трактуются представителями экономики соглашений лишь как «частные случаи». С их точки зрения, ошибочно объяснять всю хозяйственную жизнь при помощи только этих двух понятий. Например, деятельность российских предприятий в 1990-е гг., которая зачастую не соответствовала канонам неоклассической теории, вполне можно объяснить, если исходить из того, что эта деятельность осуществлялась в рамках индустриальной и традиционной подсистем.

При этом каждый хозяйствующий субъект одновременно функционирует в нескольких «мирах». Например, любая фирма действует в «рыночном мире», когда занимается сбытом своей продукции, и в «индустриальном мире», когда непосредственно организует производство.

Особые проблемы возникают на «стыке» различных «миров» или «соглашений», т.е. в ситуации, когда одно и то же взаимодействие (будь то покупки потребительских благ или принятие политических решений) может потенциально приниматься на основе норм поведения разных подсистем. Здесь зачастую к неблагоприятным последствиям может привести так называемая «экспансия соглашений», при которой осуществление взаимодействий происходит на основе норм одного из «миров» в тех сферах, где прежде использовались нормы других «миров». Примером может служить замена гражданских «соглашений» на рыночные в политической сфере.

Ясно, что, хотя экономика соглашений ближе к неоинституционализму, чем эволюционная экономическая теория, она также не вписывается в магистральное направление современного экономического анализа.

ЛИТЕРАТУРА

- Афталион А. (1930). Периодические кризисы перепроизводства. М., Л.
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Веблен Т. (2006). Почему экономика не является эволюционной наукой? // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 4. № 2. 99–111.
- Коммонс Дж. (2007). Институциональная экономика // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 5. № 4. 59–70.
- Коуз Р. (1999). Природа фирмы / Вехи экономической мысли. Т. 2. Природа фирмы. СПб.: Экономическая школа. 11–32.
- Кумахов Р. (1997). Теория согласований и анализ предприятия // *Вопросы экономики*. № 10. 85–89.
- Митчелл У.К. (1930). Экономические циклы. Проблема и ее постановка. М., Л.
- Нельсон Р., Уинтер С. (2000). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.
- Розмаинский И.В. (2007). Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсианской теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 5. № 3. 58–68.
- Розмаинский И.В. (2010). Введение в посткейнсианство // *Идеи и идеалы*. № 1 (3). Т. 1. 88–105.
- Саймон Г. (1999). Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Вехи экономической мысли. Т. 2. Природа фирмы. СПб.: Экономическая школа. 54–72.

- Стиглер Дж. (1999). Экономическая теория информации / Вехи экономической мысли. Т. 2. Природа фирмы. СПб.: Экономическая школа. 507–529.
- Шаститко А.Е. (1999). Неоинституциональная экономическая теория. М.: Теис.
- Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Рынки, фирмы, «отношенческая» контракция. СПб: Лениздат.
- Commons, J. (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*. Vol. 21. 648–657.
- Rutherford, M. (1995). Institutions in economics. The Old and the New Institutionalism. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sherman, H. (2001). The business cycle theory of Wesley Mitchell // *Journal of Economic Issues*. Vol. 35. № 1. March. 85–97.

«EDITORIAL»

Nureev R.M. Ronald Coase – 100 years! 4

«INSTITUTIONAL THEORY OF HOUSEHOLDS»

Vorobyov A., Voronov V., Ostrovska I. Unfulfilled life scripts in the evaluation of education by the residents of Latvia. 6

«INSTITUTIONAL THEORY OF THE FIRM»

Lebedeva N.N. Innovative Activity of the Enterprises as a Condition of their Competitiveness. 15

Avdasheva S.B. The impact of antimonopoly norms on the firm boundaries: the experience of the Russian antitrust legislation. 22

«INSTITUTIONAL THEORY OF THE STATE»

Sablin K.S. The state of development in different institutional settings 30

Efimova L.A. The structure of transaction costs in the tax system of Russia 40

Merkulova T.V., Kononova E.Y. The development of e-government in Ukraine against a background of global trends 47

«THE ECONOMIC CRISIS IN THE NEOCLASSICAL AND INSTITUTIONAL THEORY»

Lemeshenko P.S. The economic crisis as an institutional form and stage of the capital denies 59

Kavitskaya I.L. Analysis of the impact of monetary shocks on the economy: background and some new ideas 76

«FOREIGN TRADE: THE INSTITUTIONAL APPROACH»

Barsukova S.Y. Patriotism or pragmatism? Strategies of the food markets participants in Russia 84

Frolov D.P., Inyutina O.V. Problems of the theoretical analysis of economic institutes (on a customs example) 106

«INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY»

Radchenko V.A. Effective identification and economic development: preconditions of the identifilgy paradigm 120

«PUBLIC AUDIENCE»

Rozmainsky I.V. History of economic analysis. Institutionalism (Lecture) 130

ПОДПИСКА-2011

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С ЯНВАРЯ 2011 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2011»,
ПЕРВОЕ 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-2011

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С ЯНВАРЯ 2011 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2011»,
ПЕРВОЕ 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, № 4. 2010

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: О. Шестак

Сдано в набор 02.12.2010.

Подписано в печать 15.12.2010.

Тираж: 500 экз. Заказ № 20