

Вопросы Экономики

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Глобальная нестабильность
и реформа российских финансов

Современный институционализм:
теория и практика

Китай: бенефициар или жертва
мирового кризиса?

9

2 0 1 0

CONTENTS

MACROECONOMIC POLICY

- A. Ulyukaev, M. Kulikov** — Global Instability and Russia's Financial Sphere Reform 4

-
- O. Chirkunov** — Economic Miracle: Market and Culture 15

MODERN INSTITUTIONALISM: THEORY AND PRACTICE

- Ch. Bessy, O. Favereau** — Economics of Conventions and Institutionalism:
The Outcomes of Interaction 26
- V. Vishnevsky, V. Dementiev** — Innovations, Institutions, and Evolution 41
- O. Inshakov, D. Frolov** — Economic Institutionalism: An Evolutionary
Perspective 63

WORLD ECONOMY

- V. Klinov** — Peculiarities of Modern Dynamics of the Global Economy 78
- P. Mozias** — China in the Period of Global Crisis: Beneficiary,
Victim or Culprit? 93
- S. Agibalov, A. Kokorin** — Copenhagen Agreement — A New Paradigm
of Climate Problem Solving 115
- A. Tsvetkova** — US Economic Development Policies: Current Trends and
Reasons of Variations on the State Level 133

NOTES AND LETTERS

- L. Khodov** — Piracy in Sea Trade Routes 144
- A. Vasiliev** — Taxation in Fishery: Results of Evolution, Directions
of Perfection 150

-
- In Memory of Academician A. Granberg 155
- Abstracts 156

СОДЕРЖАНИЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- А. Улюкаев, М. Куликов** — Глобальная нестабильность и реформа
финансовой сферы России 4

-
- О. Чиркунов** — Экономическое чудо: рынок и культура..... 15

СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

- К. Бесси, О. Фавро** — Экономика конвенций и институционализм:
результаты взаимодействия 26
- В. Вишневский, В. Дементьев** — Инновации, институты и эволюция..... 41
- О. Иншаков, Д. Фролов** — Эволюционная перспектива экономического
институционализма 63

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- В. Клинов** — Особенности современной динамики мирового хозяйства..... 78
- П. Мозиас** — Китай в период мирового кризиса: бенефициар, жертва
или виновник? 93
- С. Агibalов, А. Кокорин** — Копенгагенское соглашение — новая
парадигма решения климатической проблемы..... 115
- А. Цветкова** — Политика экономического развития в США:
современные тенденции и причины вариаций на уровне штатов..... 133

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

- Л. Ходов** — Пиратство на морских торговых путях 144
- А. Васильев** — Налогообложение в рыболовстве: результаты эволюции,
направления совершенствования 150

-
- Памяти академика А. Г. Гранберга 155
- Аннотации к статьям номера (на английском языке) 156
- Льготная подписка для физических лиц 159

*А. УЛЮКАЕВ,
доктор экономических наук, профессор,
первый заместитель председателя ЦБ РФ,*

*М. КУЛИКОВ,
советник первого заместителя председателя ЦБ РФ*

ГЛОБАЛЬНАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И РЕФОРМА ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ РОССИИ

Глобальный фискальный кризис

Крупнейший современный экономический кризис привел к резкому ухудшению бюджетных показателей, особенно в развитых странах. Вплоть до 2007 г. суммарный первичный дефицит развитых стран составлял около 1% ВВП и в указанном году был уже нулевым. Вслед за падением ВВП начали сокращаться налоговые поступления. Одновременно правительства стали активно наращивать антикризисное бюджетное финансирование, что привело к резкому росту первичных бюджетных дефицитов развитых стран. По оценке МВФ, суммарный показатель развитых стран G-20 вырос с нуля в 2007 г. до 7% ВВП в 2010 г.

В условиях экономического спада рост бюджетного дефицита неизбежен, но проблема в том, что только 2 п. п. ВВП из упомянутого 7%-го дефицита можно оправдать циклическим характером развития мировой экономики¹. Государственные долги развитых стран G-20 начали стремительно нарастать, и если их суммарный долг в 2007 г. не превышал 80% ВВП, то сейчас он составляет около 100% ВВП. При продолжении текущей бюджетной политики он может достигнуть к 2015 г. 120% ВВП.

Распределение государственного долга по странам довольно неравномерно. Среди крупных развитых экономик лишь для Австралии долг не является проблемой, поскольку составляет около 20% ВВП. Основные крупные экономики имеют долговую нагрузку в пределах 70–80% ВВП. Наихудшие показатели у Японии (227% ВВП), Италии (119%) и США (93%). Кроме того, в целом ряде относительно небольших стран либо долг превышает 100% ВВП (Греция, Бельгия), либо бюджетный дефицит в последние два года составлял не менее 10% ВВП.

¹ Strategies for Fiscal Consolidation in the G-20 Economies. Memo / IMF. 2010.

Т а б л и ц а 1

Государственный долг в странах G-20 (в % ВВП)

	2007 (факт)	2009 (факт)	2010 (оценка)	2011 (прогноз)	2015 (прогноз)
Группа 20	61,3	72,5	76,8	79,1	82,5
G-20 — развитые экономики	77,9	96,9	104,4	108,8	117,1
Япония	187,7	217,7	227,1	234,6	250,0
Италия	103,4	115,8	118,6	120,5	124,7
США	62,1	83,2	92,6	97,4	109,7
Франция	63,8	77,4	84,2	88,6	94,8
Великобритания	44,1	68,2	78,2	84,9	90,6
Германия	65,0	72,5	76,7	79,6	81,5
Канада	65,0	82,5	83,3	82,0	71,2
Австралия	9,4	15,5	19,8	22,2	20,9
G-20 — переходные экономики	37,3	37,4	37,0	36,4	32,7
Индия	79,2	80,8	79,0	77,8	67,3
Бразилия	65,2	68,9	67,2	65,1	54,1
Аргентина	67,9	59,8	51,4	47,6	50,4
Турция	39,4	45,5	44,5	44,3	43,5
Мексика	38,2	44,9	44,5	44,1	42,4
ЮАР	28,3	31,5	34,7	36,6	35,7
Республика Корея	29,6	32,6	33,3	32,8	26,2
Индонезия	36,9	28,6	27,5	26,4	23,1
Китай	20,5	18,9	20,0	19,8	17,5
Российская Федерация	8,5	9,0	8,1	9,1	13,0
Саудовская Аравия	18,5	16,3	12,8	10,9	6,4

Источник: IMF World Economic Outlook. 2010. April.

(Испания, Ирландия, Великобритания). В США дефицит бюджета в 2010 г. превысит 10% ВВП, что за последние 100 лет наблюдалось только в 1942—1945 гг. Все это свидетельствует о тяжелом бюджетном кризисе, который переживают большинство развитых стран (см. табл. 1).

Противоречие фискальной и монетарной политики

Резкое падение бюджетной дисциплины происходило на фоне постоянного смягчения монетарной политики. Начиная с середины 2006 г. Федеральная резервная система США последовательно снижала учетную ставку, доведя ее до значения, близкого к нулю. Текущая ставка, а точнее, ее диапазон от 0 до 0,25% является рекордным показателем после Второй мировой войны. Вообще по некоторым аспектам текущая экономическая ситуация в США удивительно напоминает послевоенную (см. рис. 1).

Но мягкая денежно-кредитная политика по оживлению спроса и/или производства должна быть сбалансирована ужесточением бюджетной дисциплины. Это не означает сбалансирование бюджетов любой ценой, но критически необходимо провести разумное ограничение государственных расходов. В противном случае дешевые эмиссионные ресурсы рано или поздно превращаются в государственные долги.

Приведем еще несколько послевоенных цифр. Бюджетный дефицит США, составлявший 24% ВВП в 1945 г., в 1948 г. сменился 4%-ным

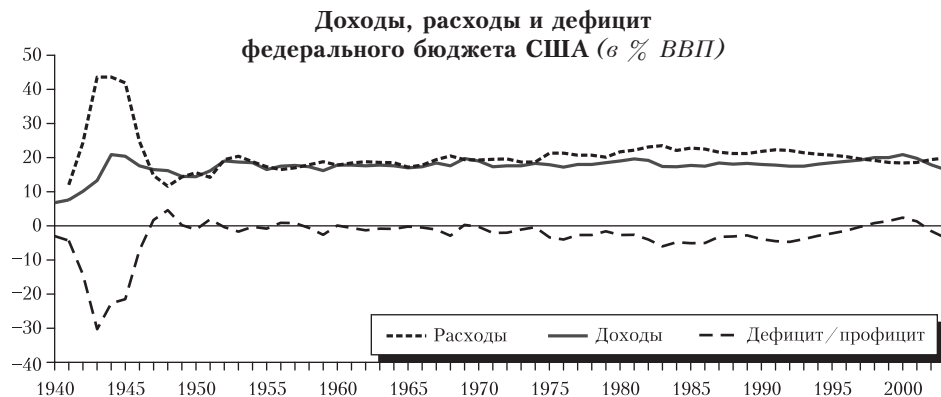


Источник: ФРС США.

Рис. 1

профицитом (!). И лишь через 20 лет дефицит достиг величины 2% ВВП. За это время государственный долг США снизился со 120% до 40% ВВП, что на долгие десятилетия заложило основы процветания американского общества. Так что опыт устранения крупномасштабных фискальных кризисов в развитых странах имеется (см. рис. 2).

В еврозоне ситуация осложняется тем, что необходимо согласовать наднациональную денежно-кредитную политику с национальными бюджетными планами. По сравнению с ФРС Европейский Центральный банк проводит относительно более жесткую (точнее, менее мягкую) политику, что вполне оправдано с долгосрочной точки зрения. Но в условиях экономического кризиса это ухудшает состояние национальных государственных финансов, и согласованность бюджетной политики стран еврозоны становится важнейшим условием нормального функционирования всей европейской системы. Однако такой согласованности не наблюдается: в 2009 г. бюджетные дефициты в странах евро варьировали от 2–3% ВВП в Финляндии и Австрии до 13–14% ВВП в Греции и Ирландии. Неудивительно, что новый виток нестабильности на финансовых рынках начался с бюджетных проблем Греции и поставил под угрозу устойчивость европейской ва-



Источник: Казначейство США.

Рис. 2

люты. В результате все чаще говорят о необходимости «обособления» отдельных европейских государств, что, по сути, означает прекращение существования зоны евро в ее нынешнем виде.

Мировые и европейские дисбалансы

Следует напомнить о четырех основных мировых дисбалансах, без устранения которых трудно рассчитывать на полноценное и устойчивое функционирование глобальной экономики в посткризисный период.

Первый дисбаланс — глобальный характер финансовых рынков и национальный характер их регулирования. Это относится как к частному, так и к государственному сектору мировых финансов. Сейчас наблюдается ярко выраженная унификация глобальной финансовой индустрии, в результате любые финансовые новации очень быстро распространяются по всем мировым рынкам. В то же время регулирование ограничено национальными рамками, и в мировом масштабе реакция на появление новых продуктов носит фрагментарный характер. Хорошей иллюстрацией данной проблемы служит приведенный выше пример еврозоны.

Второй дисбаланс — последствия проводимой сегодня в мире мягкой денежно-кредитной политики и настоятельная необходимость усиления финансовой дисциплины. Одной из причин нынешнего кризиса явилась мягкая денежно-кредитная политика развитых стран, помноженная на активное денежное воспроизводство со стороны частных финансовых структур.

В последнее десятилетие появился огромный пласт финансовых активов, качество и ликвидность которых рынок практически приравнивал к качеству и ликвидности денег. Как только стала понятна ошибочность такой оценки, цена этих активов упала, а банки и финансовые компании столкнулись с острой нехваткой ликвидности, которую национальные регуляторы во всем мире компенсируют путем широкомасштабных денежных вливаний. Между тем банки не торопятся развивать кредитование реального и потребительского секторов, отдавая предпочтение профилактическому накоплению ликвидности. Сложившаяся ситуация уже сейчас приводит к повышенной волатильности на финансовых рынках, провоцирует развитие пузырей на некоторых товарных рынках, а в перспективе способна свести на нет все усилия по преодолению мирового кризиса.

Третий дисбаланс — снятие локальных рисков и накопление глобальных рисков. В прошлом основной причиной финансовых потрясений было накопление чрезмерных рисков в одном или нескольких крупных финансовых учреждениях, что рано или поздно приводило к их банкротству и последующему возникновению локального кризиса, то есть не выходящего за национальные рамки. Для снятия подобных локальных рисков были созданы структурные инструменты, позволяющие быстро (и выгодно) перераспределять риски по всему глобальному финансовому рынку. Многие ведущие регуляторы поддерживали тезис о том, что подобное перераспределение будет способствовать формированию более устойчивой финансовой системы, так как вероятность

возникновения локального кризиса резко снизится, а дополнительные риски для глобальной системы не будут слишком велики. Как оказалось, это не так. Накопление глобальных рисков привело к глобальному кризису, поразившему все без исключения локальные рынки.

Четвертый дисбаланс — разделение мировой экономики на полюс потребления и полюс сбережения. Эта граница ярко проявляется между США и Китаем: крайне низкая норма сбережений и отрицательный текущий счет в первом случае, высокие сбережения и выраженная экспортная направленность экономики — во втором. В результате Китай накапливает избыточную экспортную выручку, демонстрируя при этом полную готовность вкладывать ее в американские долговые обязательства. Это, в свою очередь, дает США возможность безынфляционного поддержания достаточно высокого бюджетного дефицита в течение многих лет (см. рис. 3).

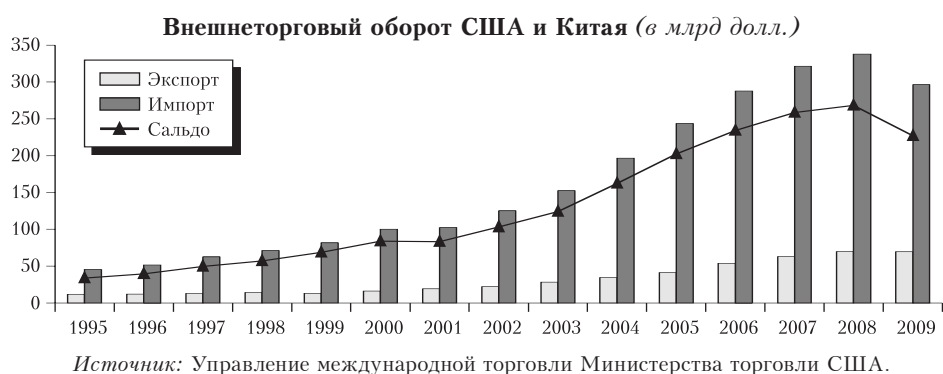


Рис. 3

Любопытно, что подобная аналогия существует между севером и югом еврозоны. Например, Германия, присутствуя в зоне евро наряду с менее развитыми странами, имеет возможность наращивать экспорт в другие части Европы без опасности укрепления национальной валюты. Избыточную экспортную выручку немецкие компании беспрепятственно вкладывают в долги других стран зоны евро, что создает предпосылки для проведения мягкой бюджетной политики в некоторых южных (хотя и не только) странах Европы.

В обоих случаях такое разделение частично объясняется нерыночным характером определения взаимных обменных курсов: в Китае курс устанавливается административными решениями, а в еврозоне общая валюта не может учесть страновые различия. Теоретически этот дисбаланс устранить просто, но экономически обоснованное решение встречает мощное политическое сопротивление.

Кризис инвестиционных активов и бюджетные обязательства

Надо признать, что по отдельным направлениям удалось снять остроту сложившихся дисбалансов, но усилия по борьбе с глобаль-

ным кризисом не смогли устранить их полностью. Противоречивая экономическая политика привела к заметному росту недоверия со стороны участников финансового рынка как к государственным, так и к негосударственным активам. Рейтинговые агентства, мнение которых до недавнего времени воспринималось как истина в последней инстанции, рынок перестал считать решающим фактором при принятии инвестиционных решений.

По-прежнему остается проблема плохих долгов. По оценке МВФ, с начала кризиса их уже списано на сумму около 1,5 трлн долл., но примерно 0,8 трлн все еще числится на балансах мировой финансовой системы. Поэтому взаимное недоверие участников финансовых рынков остается высоким.

Бюджетная поддержка предприятий финансового и реального секторов привела к тому, что часть плохих корпоративных долгов фактически «перекочевала» на баланс государства, что еще больше ухудшило бюджетные показатели. В результате рынок оказался «в потемках»: привычные стереотипы разрушены, а новые еще не сложились. Сейчас уже никого не удивляет, что, например, суверенный долг развитой страны может торговаться на уровне высокорискованной корпорации. Такая ситуация заставляет консервативных инвесторов уйти с рынка, что увеличивает и без того его высокую волатильность. В таких условиях особенно актуальной становится задача оздоровления государственных финансов.

Улучшение состояния государственных финансов принято рассматривать в так называемом «бюджетном пространстве», имеющем четыре измерения: сокращение расходов; повышение эффективности расходов; рост бюджетных доходов; дополнительные заимствования. В условиях глобального фискального кризиса последнее измерение можно не принимать во внимание, так что для решения бюджетных проблем остаются три первые из перечисленных направлений.

Потенциальному сокращению расходов будет препятствовать объективный процесс старения населения, что, в частности, предполагает необходимость финансировать все более разрастающиеся пенсионные системы. Эту проблему принято считать проблемой развитых стран, но в действительности она стоит более остро для переходных экономик. По оценке МВФ, за 2010–2030 гг. пенсионные расходы в развитых странах G-20 возрастут на 0,9 п. п. от ВВП, в остальных странах G-20 — на 1,1 п. п.

Для успешной консолидации государственных финансов необходимо провести комплексную пенсионную реформу, основными элементами которой должны стать повышение пенсионного возраста и сокращение отраслевых льгот и надбавок. Эти непопулярные меры должны сопровождаться активным поощрением негосударственного пенсионного страхования.

Больших усилий потребует другое направление, связанное со старением населения, — реформирование финансирования государственного здравоохранения. В 2010–2030 гг. рост потребностей этой сферы в развитых странах оценивается на уровне 3,9 п. п. от ВВП, в остальных странах G-20 — 1,1 п. п. от ВВП. Для ограничения дан-

ного вида расходов придется принимать непопулярные решения о сокращении количества бюджетных услуг, предоставляемых в рамках социального стандарта. Специальные меры должны быть направлены как на снижение себестоимости услуг здравоохранения, так и на сокращение спроса на эти услуги.

Финансирование расходов, связанных со старением населения, носит долгосрочный характер. Следовательно, принятие непопулярных мер не принесет каких-либо быстрых положительных результатов и не добавит политических дивидендов их инициаторам. Возникает высокая вероятность реализации политических рисков, связанных с электоральным циклом. Во многих крупных развитых странах проявляется тревожная тенденция затягивать принятие необходимых решений, переносить финансово-экономические проблемы на следующий выборный цикл.

В нынешней ситуации на первый план выходят ответственность и политическая воля руководителей государств. Известны недавние примеры жесткой бюджетной консолидации, проведенной с соблюдением всех принятых норм демократического общества. В частности, в 1990-е годы в Швеции за восемь лет бюджетный дефицит был уменьшен на 16,5 п. п. от ВВП, в Финляндии — на 14, в Канаде — на 11 п. п. примерно за тот же срок. Так что электоральные циклы не могут рассматриваться как непреодолимое препятствие. Другим примером могут служить прошедшие в июне 2010 г. парламентские выборы в Нидерландах: местная Народная партия за свободу и демократию в качестве программных целей обозначила сокращение государственных расходов и увеличение пенсионного возраста. Тем не менее она показала лучший результат среди всех участников выборов.

Вместе с тем первичные бюджетные дефициты сохранятся даже при немедленной реализации мер фискальной консолидации. Кроме того, наблюдаемую стабилизацию мировой экономики пока нельзя рассматривать как необратимый процесс. Центральные банки ведущих стран заявляют о намерении продолжить политику низких процентных ставок, то есть в ближайшей перспективе маловероятно ужесточение глобальной денежно-кредитной политики.

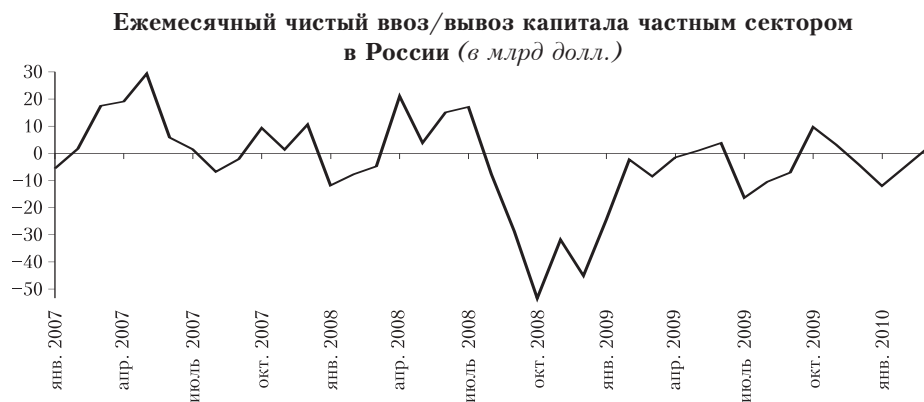
Основными причинами современного кризиса многие называют мягкую монетарную политику в сочетании с мягкой бюджетной политикой. В 2010 г. монетарная политика остается по-прежнему мягкой, а попытки фискальной консолидации пока нельзя классифицировать как ужесточение бюджетной политики в мировом масштабе. Ситуация осложняется тем, что даже такое ужесточение, если бы оно действительно имело место, привело бы к сокращению ликвидности, что препятствует ужесточению монетарной политики.

Последствия для развивающихся экономик и России

Мягкая денежно-кредитная политика развитых стран провоцирует риск пузырей на финансовых, фондовых и товарных рынках. Рост цен на базовые рыночные товары, такие, как нефть и металлы, приводит к инфляции издержек, которая, в свою очередь, создает инфляционное

давление на потребительский рынок. В развитых странах с низкой долей потребления в доходах населения и относительно большим падением спроса этот инфляционный фактор пока не проявляется. В переходных же экономиках, где рост цен традиционно больше, он уже начинает играть заметную роль. Во многих переходных экономиках в 2010 г. инфляция выросла по сравнению с предыдущим годом, а в Аргентине и Индии она может превысить 10%-ный барьер. Некоторые развивающиеся страны уже начали поднимать процентные ставки. Поэтому их дифференциал между развитыми и переходными экономиками по-прежнему сохранится, а в ближайшей перспективе можно ожидать некоторого его увеличения.

Следовательно, вновь не исключен спекулятивный приток капитала на развивающиеся рынки, в том числе и на российский. За каждым притоком может последовать мощный отток. В 2009 г. ежемесячный чистый приток/отток капитала на российском рынке колебался от +10 до -24 млрд долл, в 2008 г. амплитуда колебаний была еще больше (см. рис. 4).



Источник: Банк России.

Рис. 4

Для Банка России это свидетельствует о переходе от докризисной избыточной ликвидности к изменчивой и трудно прогнозируемой динамике. В зависимости от обстоятельств ликвидность попеременно может быть как избыточной, так и недостаточной. Это существенно влияет на состояние валютного рынка, подверженного повышенной волатильности из-за постоянно меняющихся потоков капитала. Банк России проводит политику постепенного расширения предельных колебаний курса рубля, призванную снизить спекулятивную привлекательность нашего валютного рынка. Возрастает роль процентных ставок и механизмов рефинансирования Банка России. Кроме того, бюджетная политика становится одним из важнейших факторов, влияющих на проведение монетарной политики.

В условиях глобального кризиса России не удалось избежать характерного для многих стран падения дисциплины в сфере государственных финансов. В предкризисный период был предпринят ряд законодательных инициатив, призванных обеспечить бюджетную

**Ненфтегазовый баланс федерального бюджета
Российской Федерации (% от ВВП)**

2005	2006	2007	2008	2009	2010 (оценка)	2011 (план)	2012 (план)
-2,5	-3,6	-3,8	-4,5	-12,1	-13,9	-10,9	-9,5

Источник: Федеральное Казначейство, расчеты авторов.

устойчивость. Например, с 2008 г. Бюджетным кодексом был установлен предел ненфтегазового дефицита в размере 4,7% от ВВП. Сегодня действие этой нормы приостановлено до 2013 г., а ненфтегазовый дефицит приобретает угрожающие размеры (см. табл. 2). Причем в 2010 г. он не уменьшается, несмотря на заметный рост средних цен на нефть — с 60 долл./барр. в 2009 г. до 75 долл. в первой половине 2010 г.

Необходимые меры экономической политики

Общая фискальная позиция в России лучше, чем в большинстве развитых стран, однако задача бюджетной консолидации для нее не становится менее актуальной. Можно говорить о необходимости введения в России «фискального таргетирования», предполагающего жесткое ограничение бюджетного дефицита и устранение его зависимости от конъюнктурных бюджетных доходов. Речь идет о существенном сокращении расходов бюджетной системы, требующем принятия ряда мер:

- снижения пенсионных обязательств на основе поэтапного повышения пенсионного возраста, отказа от ориентира на коэффициент замещения, от индексации пенсий сверх инфляции;

- уменьшения бюджетной занятости, установления моратория на рост фонда оплаты труда в бюджетной сфере;

- существенного сокращения межбюджетных трансфертов путем возврата к бюджетному федерализму и отказа федерального центра от ответственности за социальные стандарты на всей территории страны;

- законодательного установления предельного размера первичных расходов в реальном выражении (или в процентах от ВВП);

- возвращения к решению вопросов рационального управления государственной собственностью, особенно в отношении квазигосударственных монополистов. Основная часть корпоративного внешнего долга приходится именно на крупные квазигосударственные предприятия, что в условиях кризиса создало дополнительные угрозы макроэкономической стабильности страны в целом.

Бюджетная реформа должна быть дополнена широкомасштабной реформой всей финансовой сферы. В первую очередь необходимо повысить устойчивость показателей банковской системы, таких, как капитал, резервы и ликвидность, до уровней, позволяющих противостоять возможному накоплению будущих рисков.

Вопрос о повышении качества и уровня капитала банков имеет много аспектов. С одной стороны, надо ужесточить само определение капитала. В частности, следует уточнить правила учета в банковском

капитале таких активов, как субординированные кредиты или привилегированные акции. С другой стороны, ужесточение может спровоцировать банки на проведение более рискованной стратегии в краткосрочной перспективе, поскольку они постараются максимально использовать возможности, предоставляемые действующими стандартами. Само объявление о повышении требований к качеству капитала может привести к результату, прямо противоположному желаемому, а именно к накоплению рисков в банковской системе. Поэтому комплекс мер по совершенствованию капитала банковской системы должен включать:

- согласование и публикацию нового определения капитала;
- разработку общих принципов постановки целей при регулировании капитала, которые должны обеспечить устойчивость не только отдельного банка, но и банковской системы в целом;
- обязательное достижение существенно более высоких уровней капитала в среднесрочной перспективе (в течение 5—10 лет), подкрепленное планом перехода;
- согласованную работу регулирующих органов по стимулированию сохранения банковского капитала и других банковских ресурсов путем ограничения дивидендов, бонусных программ и практики выкупа собственных акций.

По мере восстановления экономики для устойчивого развития необходимо повышение обязательных резервов. Сложнее определить их оптимальный уровень в стабильной экономической обстановке. Кризис показал, что резервов оказалось недостаточно, поэтому надо рассмотреть вопрос об их увеличении по сравнению не только с нынешним уровнем, но и с предкризисным состоянием.

В связи с проблемами устойчивости банковской системы надо отдельно сказать о секьюритизации. До кризиса она была одним из наиболее распространенных инструментов финансового рынка, позволявшим перераспределять риски среди широкого круга участников. Однако чрезмерное ее использование крайне затруднило верификацию надежности большого объема производных ценных бумаг. Для оценки надежности рейтинговые агентства использовали модельные подходы, которые, как показала практика, далеко не всегда адекватно определяют риски, что в конечном счете стало одним из триггеров финансового кризиса. Поэтому важно внедрить практику дополнительного повышенного резервирования (или, возможно, дополнительного требования к капиталу банка-эмитента) на каждый секьюритизированный выпуск.

Важным направлением является установление необходимых стандартов ликвидности. Концептуально эта задача более простая, но она требует общего решения по количественным характеристикам минимальных порогов ликвидности, что предполагает:

- разработку достаточно простых принципов управления риском ликвидности, которые помогут инвесторам и регулирующим органам адекватно оценивать уровень ликвидности;
- выработку обязательного международного стандарта минимального уровня ликвидности, который позволял бы банковской системе устоять при ухудшении экономической ситуации без значительной помощи со стороны регулятора или государства;

— принятие правила, в соответствии с которым основная часть ликвидных средств должна состоять из государственных облигаций или других активов, имеющих относительно устойчивую стоимость в кризисных ситуациях (принимаемых центральными банками для операций рефинансирования);

— внедрение практики раздельного управления ликвидностью в национальных филиалах международных банковских объединений.

К широкоформатной реформе всей финансовой системы необходимо отнести выработку мер по минимизации рисков от деятельности системных банков и финансовых компаний, которые в силу своего размера имеют негласную страховку от банкротства. Кризис показал остроту проблем, связанных с деятельностью крупных системных банков. В большинстве случаев такие банки получили первоочередную прямую или косвенную государственную помощь, что поставило под сомнение принцип свободной конкуренции на финансовом рынке и в банковском секторе. В связи с этим необходимо определить критерии системности того или иного банка, а затем разработать план по совершенствованию регулирования таких банков, включающий:

— определение общего принципа минимизации угроз от деятельности системных банков;

— установление повышенных требований к системным банкам (например, повышенных требований к капиталу и ликвидности, уровню резервирования и др.);

— требование особой организации системных банков, которая позволяла бы им исполнять системные функции даже в кризисных условиях.

Наконец, для проведения реформы всей финансовой системы необходимо совершенствовать регулирование деятельности институтов финансового рынка. Решение вопросов обеспечения финансовой стабильности во многом будет зависеть от эффективного взаимодействия различных регуляторов, таких как Центральный банк и служба финансового надзора. О необходимости более тесного и эффективного сотрудничества различных финансовых служб свидетельствуют итоги кризиса. Принимаемые в рамках существующих систем решения часто запаздывали или были плохо согласованы.

Важно разработать институциональные принципы улучшения практики обеспечения финансовой стабильности, в том числе принципы координации и взаимодействия различных ведомств и агентств. При этом необходимы четкие рекомендации по организации регулирующих и надзорных органов, отвечающих за отдельные секторы финансовой системы. В целом, модернизация российской экономики может и должна стать модернизацией институтов как государственных, так и корпоративных.

*О. ЧИРКУНОВ,
кандидат экономических наук,
губернатор Пермского края*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО: РЫНОК И КУЛЬТУРА

В последнее время было много сказано о том, что российская экономика проигрывает в конкурентной борьбе как по уровню производительности труда, энергоемкости, так и с точки зрения перехода в новый формат экономики знаний, экономики инновационного типа. Мое поколение знакомо с подобными высказываниями еще со студенческих времен. С тех пор изменилось главное: общественная собственность на средства производства в большой мере уступила место частной. Однако экономика не стала эффективной, как ожидалось при переходе к рыночной модели.

Даже основоположники коммунистической идеологии признавали исключительную эффективность рынка и капитализма как системы экономической организации общества. Никому не удалось воспеть их лучше, чем К. Марксу и Ф. Энгельсу в «Манифесте Коммунистической партии»: «Буржуазия менее чем за сто лет своего классового господства создала более многочисленные и более грандиозные производительные силы, чем все предшествовавшие поколения, вместе взятые. Покорение сил природы, машинное производство, применение химии в промышленности и земледелии, пароходство, железные дороги, электрический телеграф, освоение для земледелия целых частей света, приспособление рек для судоходства, целые, словно вызванные из-под земли, массы населения, — какое из прежних столетий могло подозревать, что такие производительные силы дремлют в недрах общественного труда!»¹.

Именно этого результата — почти чуда — ожидали сторонники рыночной экономики при переходе нашей страны к новым принципам хозяйствования. Но чуда не произошло, и важно понять — почему?

Что представляет собой современная российская экономика? Рассмотрим ее на примере Пермского края.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии // Соч. 2-е изд. Т. 4.

Экономика промышленного региона: кто формирует бюджет, а кто — доходы населения

Структура экономики Пермского края во многом напоминает структуру хозяйства любого другого промышленного региона России. Определить значимость той или иной отрасли можно по показателю ее доли в налоговых поступлениях в региональный бюджет. Наиболее важный и одновременно наиболее подверженный риску неожиданных изменений налоговый доход региона — налог на прибыль. Он не только формирует основу регионального бюджета, но и служит показателем успешности отраслей и предприятий.

При сопоставлении поступлений по этому налогу в разных промышленно развитых регионах России можно найти немало отличий, но состав основных отраслей — плательщиков налога на прибыль практически не меняется. В него почти всегда входят нефтяная, химическая отрасли, металлургия и машиностроение. Разница лишь в пропорциях, но эти пропорции заметно влияют на ситуацию в регионе при изменении внешней конъюнктуры. Так, во время экономического кризиса 2008—2009 гг. существенно «свернулись» металлургия и автомобилестроение. Основные риски страны связаны с изменением конъюнктуры на нефтяном рынке. В этом отношении Пермский край по структуре хозяйства сопоставим со всей российской экономикой.

Экономика края имеет и некоторые специфические черты. Можно выделить секторы, в которых пермские предприятия лидируют по финансовому результату по сравнению с регионами-конкурентами (к ним традиционно относятся Челябинская, Свердловская, Самарская, Нижегородская области, республики Татарстан и Башкортостан). Это бюджетообразующие отрасли: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство нефтепродуктов, химическое производство. Худшие по сравнению с регионами-конкурентами финансовые результаты демонстрируют пермские предприятия в сельском хозяйстве, металлургии, на транспорте и связи, в финансовой деятельности, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды.

В общественном сознании укоренился тезис, что основу экономики Пермского края составляют добыча и переработка нефти, а также производство калийных удобрений. С позиций инвестора или бюджета этот вывод не вызывает сомнений, однако с точки зрения формирования доходов населения картина будет иной. Возможно, гораздо более важный показатель значимости отрасли экономики — величина фонда оплаты труда, производная от уровня зарплаты в отрасли и численности рабочих мест.

В крае около 6500 предприятий и организаций с численностью занятых от одного до нескольких тысяч. Всего на них трудятся почти 780 тыс. человек, что составляет 54% работающего и 28,8% всего населения края (см. табл.). (Субъекты малого предпринимательства и занятые в личном подсобном хозяйстве на селе здесь не учтены.) Совокупный фонд оплаты труда этих предприятий равен 140,9 млрд руб., или 82,7% всей выплачиваемой населению края заработной платы.

Т а б л и ц а

**Среднесписочная численность работающих на предприятиях
и организациях Пермского края в 2008 г. (тыс. человек)**

Рыночные отрасли	Численность занятых	Нерыночные отрасли	Численность занятых
Машиностроение	84,4	Госуправление, всего	24,4
Транспорт и связь	65,3	краевое (региональное)	3,1
АПК	50,3	федеральное	9,7
Химическое производство, всего	40,2	муниципальное	11,6
производство калийных удобрений	19,9	Обеспечение безопасности, всего	47,6
производство азотных удобрений	5,0	суды	3,2
Строительный сектор	35,7	милиция (включая ГУФСИН)	34,7
Торговля	34,4	прокуратура	1,2
Энергетика	31,7	МЧС и противопожарная служба	7,2
Металлургия	25,8	военкоматы	1,3
Лесопромышленный комплекс	20,3	Образование, всего	111,1
Добыча и переработка нефти	16,9	высшее	12,3
Финансовая деятельность	16,2	Здравоохранение	73,5
Прочие промышленные производства	12,9	Социальное обеспечение и социальные услуги	20,4
Другие рыночные услуги	44,8	Прочие бюджетные услуги	21,3
<i>Итого по рыночным отраслям</i>	<i>478,9</i>	<i>Итого по бюджетным отраслям</i>	<i>298,3</i>
Итого по предприятиям и организациям		777,3	

Источник: данные Пермстата.

Как видно из данных таблицы, в рыночных отраслях занято около 480 тыс. человек, или менее $\frac{1}{3}$ трудоспособного населения края. На 10 человек, работающих в рыночном секторе, приходится 6, работа которых финансируется преимущественно из бюджета. В бюджетных отраслях Пермского края трудится почти 300 тыс. человек. Начиная с 2005 г. занятость в них существенно сократилась, но «бюджетники» по-прежнему занимают значительную долю рынка труда. Впрочем, и отрасли, которые мы отнесли к рыночным, назвать таковыми можно лишь с некоторыми оговорками.

В машиностроении Пермского края базовая продукция — авиационные и ракетные двигатели, товары военного назначения. В данном сегменте отсутствует рыночная конкуренция, заказы распределяются на основе административных, директивных методов. В рыночную эпоху эти предприятия еще не вступили, цена продукции по-прежнему определяется себестоимостью. У них нет стремления осуществлять конверсию и выйти на потребительский рынок. Все или почти все виды потребительских товаров, которые их заставляли производить в условиях социализма, в настоящее время не выпускаются. Руководство предприятий живет величием прошлого и надеется получить дополнительное бюджетное финансирование за счет федеральных программ. В отрасли отсутствует развитая кооперация, производство осуществляется по замкнутому циклу, за исключением сложившейся еще при социализме кооперации с крупными смежниками. Большая часть этих предприятий принадлежит государству.

В секторе транспорта действуют крупные государственные структуры: «Газпром» и РЖД. Химическая промышленность зависит не столько от собственной эффективности, сколько от нерыночной цены на газ и экспортных пошлин. Агропромышленный комплекс традиционно дотируется из федерального и регионального бюджетов, и уровень прибыли предприятий сельского хозяйства сопоставим с размером государственных дотаций. В энергетике государство устанавливает тарифы фактически затратным методом.

Таким образом, к отраслям, где преобладает скорее рыночное, а не государственное регулирование, можно отнести только производство предметов потребления. Подобной продукции в крае выпускается крайне мало. Основной объем продаж приходится на автомобильный бензин и дизельное топливо, которые Пермский край поставляет на все сопредельные территории. Но для производства такого объема бензина не нужно много рабочей силы. Крайне выгодный продукт с точки зрения налоговых поступлений не требует создания рабочих мест, существенно не влияет на фонд оплаты труда, не приносит населению региона личных доходов.

В крае производится лишь 8% потребляемых на пермском рынке продуктов питания. Доля местных промышленных товаров повседневного спроса в структуре потребления крайне мала. Мы выпускаем бумагу, но нет развитой полиграфии, производим фанеру, но отсутствует мебельное производство.

В отличие от многих других российских регионов в Пермском крае жилищно-коммунальные услуги реально оказывает частный сектор. Муниципалитеты и прежде всего краевой центр в большинстве случаев вышли из состава собственников предприятий сферы ЖКХ и транспорта. Здесь стала формироваться конкурентная среда.

Услуги образования и здравоохранения, оплачиваемые бюджетом и Фондом обязательного медицинского страхования, оказывают преимущественно государственные и муниципальные учреждения и предприятия. Однако постепенно повышается роль предприятий других форм собственности.

Но, несмотря на первые шаги к рынку, все эти отрасли далеки от свободной конкуренции, и к рыночным их отнести нельзя. По сути, они работают в старом формате, созданном в социалистический период.

Итак, даже в промышленно развитом регионе рыночный сегмент экономики не преобладает над государственным. Восприятие жизни в условиях рыночной экономики, в конкурентной среде, связано прежде всего с функционированием потребительского рынка, где отечественная промышленность, как правило, проигрывает конкуренцию иностранным поставщикам.

Роль, как минимум сопоставимую с рыночными отраслями по вкладу в формирование доходов населения, а значит, и мотивов его поведения, играют бюджетные отрасли: образование, здравоохранение, государственное и муниципальное управление. В таких рыночных отраслях, как сельское хозяйство, основным конкурентным преимуществом предприятий выступают государственные дотации.

Крупные промышленные предприятия не ориентированы на рынок и отдают предпочтение государственным заказам и производству средств производства. В этих условиях цена формируется, как правило, на основе себестоимости, а эффективность не служит конкурентным преимуществом.

Отсутствие идеологии. Рынок или государство?

Должно государство активно вмешиваться в экономическую жизнь или лишь создавать условия для развития бизнеса? Этот вопрос ученые обсуждают уже не один десяток лет. В зависимости от ответа на него политики обычно относят себя к той или иной политической партии. Показательно, что руководители российских регионов, члены одной политической партии, дают на этот вопрос порой диаметрально противоположные ответы. В результате в одних регионах государство полностью уходит из бизнеса и заказывает в частном секторе большинство услуг, в том числе социально значимых, а в других создает государственные и муниципальные предприятия в полностью рыночных секторах экономики, например в дорожном и жилищном строительстве, сельском хозяйстве и на транспорте.

Непоследовательность действий власти

Многие решения в субъектах Федерации принимают исходя из логики эффективного развития рыночной экономики: декларируют под давлением федерального центра ослабление административного влияния на бизнес и сокращение контрольных функций государства, передачу части традиционно государственных функций создаваемым саморегулируемым организациям. Одновременно региональные руководители регулярно отчитываются перед федеральным центром о выплате заработной платы в частном секторе. Значит, предполагается наличие у них иных рычагов влияния на отношения между работодателем и работником, кроме предусмотренных законодательством.

Муниципалитеты передают управление жилищным фондом частным компаниям. Властные структуры полностью выходят из цепочки юридических взаимоотношений собственника квартиры и управляющей компании, которую он нанял для управления жильем. Однако субъекты Федерации продолжают отчитываться о подготовке не имеющего к ним юридически отношения жилищного фонда к зиме.

В сфере ЖКХ царит такая же иллюзия неограниченной ответственности государства за своевременную подачу тепла в начале отопительного сезона и оказание коммунальных услуг. Поставщики тепла понимают, что независимо от поступления оплаты за свои услуги они будут вынуждены после соответствующих решений прокуратуры подать тепло и тем, кто имеет задолженность по оплате. Понимают это и управляющие компании, в результате они не слишком усердствуют при сборе средств с населения, а собранные суммы не спешат перечислять поставщикам. Собственники жилищного фонда не страхуют свое имущество на случай уничтожения, и при чрезвычайной ситуации государство остается единственным субъектом, способным возместить убытки населению.

Из-за неопределенности границ вмешательства государства в работу рыночных отраслей экономики отношения между участниками рынка формируются с оглядкой на мнение государственных органов, что приводит к существенным искажениям в этой области. Наемные работники не выстраивают юридически определенных отношений с работодателем, поскольку уверены, что в критический момент го-

сударство их защитит. Если власти потребуется продемонстрировать свою эффективность в разрешении трудовых споров, то работодатель рискует стать объектом применения неадекватных мер. Государство также может оказаться заложником кризисной ситуации, и вся публичная ответственность будет возложена на него.

Нерыночные методы управления не эффективны, что доказала история. Квазирыночные методы могут оказаться еще менее эффективными, так как существует риск перенять худшие черты и рыночных, и нерыночных методов управления.

Обширное участие государства в экономике

В российской экономике могут одновременно происходить два, казалось бы, противоречащих друг другу процесса: например, полная либерализация рынка электроэнергии с упразднением единой государственной монополии и централизация рынка газа фактически с восстановлением государственной монополии в этой сфере. Борьба между государственными и частными структурами за нефтяную отрасль и не менее важную для Пермского края калийную еще не завершена. По каким принципам стратегические месторождения природных ресурсов распределяются между крупнейшими компаниями, можно лишь предполагать: они распределяются в пользу компаний с государственным участием. В любой отрасли государство может продавать свою собственность, обосновывая это необходимостью избавиться от непрофильных активов, и одновременно создавать государственные корпорации в этих же отраслях, выходя на уже сформированные конкурентные секторы рынка и разрушая их.

В 2006 г. госкорпорация «Ростехнологии» за счет кредитных ресурсов банков с государственным участием приобрела корпорацию по производству изделий из титана и магния «Ависма», расположенную в Свердловской области и Пермском крае. На момент вхождения государства в капитал предприятие успешно работало на мировых рынках, поставляя шасси для Airbus и Boeing. Следовательно, такое приобретение может быть обосновано стремлением государства контролировать стратегические рынки. Проблема в том, что неизвестны критерии отнесения отраслей к стратегическим.

В 2010 г. при явной заинтересованности мирового лидера по производству соды фирмы Solvay (Бельгия) в покупке пермского предприятия, выпускающего данный продукт, государственный аппарат обеспечил приобретение указанного актива башкирским государственным предприятием за счет кредитных ресурсов Сберегательного банка РФ. Рынок соды — это стратегический рынок или здесь победила нерыночная идеология?

Грань государственного вмешательства в экономику нельзя определить юридически, поэтому она устанавливается в процессе конкуренции идеологических подходов. Специфика идеологической борьбы в России в том, что отношение к роли государства в условиях рыночной экономики на партийном уровне не выработано: политические партии не ответили публично на этот фундаментальный вопрос. Люди стали членами партий не потому, что разделяют их ценности, и не потому, что именно эта партия предлагает, на их взгляд, наиболее убедительные ответы на актуальные вопросы развития страны, а ориентируясь на харизму лидеров.

Недоговоренность внутри партий проявляется в повседневной жизни. Нет закреплённой стратегической установки — нет эталона, с которым власть сопоставляет каждое свое решение. Решения принимаются исходя из того, какой идеологии придерживается человек, уполномоченный его принять. Таким образом, все стратегические решения, как и идеологические установки, формируются не в процессе конкуренции политических партий, а внутри государственного аппарата, скрыто и порой неосознанно. Именно там конкурируют идеологии тех, кто называет себя государственнымником, и тех, кто считает рыночный механизм наиболее эффективным инструментом развития экономики.

Неравенство форм собственности

Публично декларируя необходимость развивать бизнес, в первую очередь малый, в реальности государство относится к нему как к неродному ребенку. Родным остается государственный сектор — государственные предприятия и бюджетная сфера. Это проявляется на каждом шагу.

Выступая за развитие рынка здравоохранения, государство долгое время не допускало частные родильные дома к участию в программе «родовой сертификат». Частные семейные врачи не получают государственные доплаты по национальному проекту в размере 10 тыс. руб., что делает невыгодным для субъектов Федерации использование в этой сфере ресурсов частного сектора.

В ближайшие два года государство планирует выделить на приведение в нормативное состояние муниципальных и государственных учреждений здравоохранения сотни миллиардов рублей. Это еще один пример поддержки исключительно собственной бюджетной сети. Если бы эти средства были направлены на увеличение оплаты оказываемых населению медицинских услуг — тарифов Фонда обязательного медицинского страхования, то появилась бы возможность развивать рынок частных медицинских услуг по заказу Фонда.

Характерна деятельность государства в период экономического кризиса. При распределении различного рода дотаций и иных мер государственной поддержки средства направлялись в первую очередь предприятиям государственного сектора. Так, ЗАО «Уралалмаз» (г. Красновишерск, Пермский край) было отказано в выкупе его продукции для государственного запаса лишь на том основании, что предприятие не государственное.

Очевидные выводы

Соотношение рыночных и нерыночных методов управления экономикой — возможно, одна из самых обсуждаемых учеными-экономистами тем. «За полвека, прошедшие после Второй мировой войны, мир многое узнал об экономическом и социальном развитии. Нам известно, что непременным условием устойчивого роста является рыночно ориентированная экономическая политика. Мы знаем, что важным компонентом является и политическая стабильность. Отпали сомнения в том, что обширное правительственное вмешательство в хозяйственную жизнь зачастую влечет за собой фискальные проблемы,

ограничение эффективности и подавление частной инициативы. Мы осознали ключевую роль сбережений, инвестиций и технологий. И мы убедились, что человеческие ресурсы важнее, чем природные»².

Вопрос в том, готовы ли мы разделить эти убеждения и последовательно их придерживаться. Опыт прошедшего десятилетия не позволяет утвердительно ответить на этот вопрос. Считать российскую экономику рыночной можно лишь с большими оговорками. По законам рынка живет только часть экономики: потребительский сектор. Все остальные ее секторы в большой степени находятся в собственности или под контролем государства и государственных монополий.

Культура как фактор развития

Автор книги «Кто процветает?» Л. Харрисон, долгое время работавший в Латинской Америке, формулирует главную проблему своего исследования так: «Почему одни страны и этнические группы живут лучше, чем другие?» И сразу предлагает гипотезу: «...главным различием между этническими группами являются ценности и установки — культура»³.

Национальная гордость, чувство общности и доверия

Обычно нации консолидируются при наличии общей идеи: это или большая опасность, или большая гордость. Противостояние Японии западной цивилизации, борьба евреев за землю предков, самосознание китайцев как наследников великой цивилизации, провозглашение идеалов свободы и справедливости американским народом — подобная консолидация возникает, когда нация концентрирует усилия и стремится к превосходству в какой-либо сфере.

Мы как нация гордимся двумя великими событиями — победой в Великой Отечественной войне и полетом человека в космос. Конечно, в прошлом веке были и другие эпизоды, вызывавшие чувство гордости: достижения советской науки, советская военная мощь, «свобода, равенство и братство», социалистический интернационализм. Часть из них осталась в прошлом, часть оказалась иллюзией. Мифы перемешались с реальностью и не устояли при падении железного занавеса. Самый большой социальный эксперимент в истории человечества — построение коммунистического общества — оказался мифом, а все его современники — участниками большого провала. Новый эксперимент — построение демократического капитализма — не вселяет надежды на успех. Стремление к свободе в начале перестройки казалось непреодолимым, однако сегодня эти идеи уже мало кого вдохновляют. Складывается ощущение, что мы находимся в стороне от столбовой дороги развития. А с таким настроением успеха ждать не приходится.

² Харрисон Л. Кто процветает? Как культурные ценности способствуют успеху в экономике и политике. М.: Новое издательство, 2008. С. 16.

³ Там же. С. 9. См. также: Ясин Е., Снеговая М. Институциональные и культурные ограничения догоняющих стран // Вопросы экономики. 2009. № 11.

В первую очередь это настроение проявляется у элит. Те, кто имеет возможность, создают бизнес за рубежом. Осуждать их за это глупо: «капитал не знает границ» и их установление в любой форме влечет его бегство. При размещении капитала всегда оценивают соотношение доходности и риска. Вложения в российскую экономику обеспечивают приличную доходность. Следовательно, все дело в рисках, в том, что бизнес не чувствует себя «дома» в собственной стране.

Не так уж важно, в какие страны направляются инвестиции. Главное — где живут собственники. Наша страна превращается в место для зарабатывания денег, поскольку собственники бизнеса не связывают с ней свою личную жизнь.

Так, в Пермском крае собственники большинства крупнейших предприятий — не резиденты региона. Как правило, для них край — место размещения бизнеса, но не среда обитания, не место расходования заработанных средств.

У людей, будущее которых связано с краем, обустроенное пространство для личной жизни ограничивается размерами собственной квартиры. Лестничная площадка, двор, город не являются зоной личного комфорта, о чем зачастую свидетельствует их внешний вид.

В лучшем случае жители края отождествляют себя с членами своей семьи. Кому им доверять? Клубы по интересам, общественные организации, партии развиты слабо. Заметим, это происходит в стране, где некоторое время назад дети с раннего возраста воспитывались в общественных организациях.

Ответственность за свою судьбу

Рыночная модель основана на ответственности индивида за свою судьбу. Чем больше ответственности и связанного с ней риска принимает на себя человек, тем больше его выигрыш, тем эффективнее работает рынок.

В своем повседневном поведении гражданин может занимать две позиции по отношению к себе и внешнему миру: позицию ответственности и позицию жертвы. Либо он считает, что ответственен за все, что с ним происходит, либо винит во всем внешние факторы.

Надо признать, что российскому менталитету гораздо ближе позиция, основанная на патернализме и ответственности власти за все происходящее. Этой позиции соответствует стремление чиновников держать под контролем все процессы, за которые они несут — часто придуманную ими самими — ответственность.

В соответствии с законом муниципалитеты — независимый от государства уровень власти, но трудно припомнить случай, когда бы губернатор как представитель государственной власти отказался нести ответственность за вопросы, напрямую относящиеся к компетенции муниципалитетов. Российский чиновник не может сказать избирателю, что он не отвечает за протекающую трубу или крышу жилого дома, поскольку это собственность избирателя, и он, чиновник, не может и не имеет права вмешиваться в вопросы чужой компетенции, тратить на это свое время и средства налогоплательщиков.

Чиновник не может так ответить, потому что боится разрушить иллюзию своего всевластия, боится выглядеть слабым, быть непонятым. В сознании жителей он остается плохим или хорошим, но царем, который в ответе за свой народ, в ответе за все. Это не управленческий, а эмоциональный, популистский, патерналистский подход. Власть берет на себя ответственность за все и не справляется с задачами.

Человек убежден, что не он сам, а Власть в целом — без разделения ее уровней — несет ответственность за его судьбу. Он оставляет за собой право избирать депутатов и мэров, но в случае их неэффективной работы не признает свою ошибку, возлагает всю полноту ответственности на государство и в очередной раз голосует, живо откликаясь на популистские призывы.

Отношение к труду, прибыли и потреблению

Даже в сугубо рыночных отраслях, таких как производство товаров повседневного спроса, мы не стали массово выпускать конкурентоспособную продукцию. Отечественные товары проигрывают импортным почти по всем параметрам. Вероятно, причина не только в форме собственности.

Частная собственность — необходимое условие эффективного развития экономики. Однако она нужна не сама по себе, а как инструмент позиционирования собственника. Благодаря ей он получает доходы и гарантии для себя и своих потомков, принимает участие в увлекательной игре и позиционирует себя в обществе. Частная собственность в нашей стране не стала инструментом достижения этих целей. В период становления капитализма формирование состояний происходило не за счет развития и преумножения своей собственности, а путем ее дележа. Бизнес не столько создавал собственность, сколько вырывал ее у государства и других собственников.

Нужно признать, что труд в России не стал основой благосостояния индивида. Главным инструментом позиционирования в России являются не собственность и труд, а нечто другое — власть. Здесь берут начало основные проблемы страны: отсутствие предпринимательской инициативы, неверие в возможность честно заработать крупное состояние, неодобрительное отношение к предпринимателям как общественному сословию.

Немалый вклад в уничтожение предпринимательской инициативы внес и внешний фактор — фондовый рынок, обеспечивавший на протяжении длительного времени доходы, значительно превосходящие прибыль от предпринимательской деятельности. Предпринимательская активность — не самый легкий способ заработка. Чтобы люди массово стремились работать в бизнесе, это должно быть фактически единственным способом достижения их целей.

Отсутствие уважения к труду и частной собственности не стимулирует к сбережениям. Население и особенно элиты — представители бизнеса и власти — все больше нацелены на рост потребительских расходов.

Существует две основные модели потребления: «западная», в которой высокая производительность труда сочетается с высоким уровнем потребления, и «восточная», где низкой производительности труда

соответствует порой нищенский уровень потребления благ. Российский вариант оказывается самым рискованным: при низкой производительности труда мы претендуем на высокий уровень потребления. Стандарт неразумного потребления задается в российском обществе сверху. Элиты демонстрируют нескромность, направляя на личное потребление несоразмерно большую часть средств, что разъедает моральные устои общества и вызывает неприязнь обывателей.

Заключение: купить лотерейный билет

Чуда, которого мы ждали от перехода к рыночной экономике, не произошло. Нужно признать, что наши ожидания были похожи на надежды человека, обращающегося к Богу с просьбой выиграть в лотерею, но не подумавшего купить лотерейный билет. Мы ждали многого от рынка, но при этом не позволили ему полноценно работать.

Чудеса, которые совершает рынок, базируются на личной заинтересованности людей создать свое дело, обеспечить себя и своих потомков. Рынок открывает такие возможности, а государство их закрывает, потому что зарабатывать на использовании властного ресурса проще и выгоднее, чем в честной и открытой рыночной конкурентной среде.

Мы ошиблись с мотивами. Создать мотив к труду и накоплению крайне сложно, особенно в обществе, вышедшем из социализма. Разрушить этот мотив и создать мотив к дележу и потреблению намного проще. Это наша основная ошибка. Что же дальше?

Надо создавать правильные мотивы. Создавать условия, чтобы в обществе хорошо жили те, кто работает. Формировать ответственность индивида за собственную судьбу. Ограничивать потребление личным примером элит и налоговыми рычагами. Все это можно реализовать лишь при прозрачной и эффективной экономической системе — рынке с минимальным регулятивным воздействием государства. Государство должно не управлять экономикой, а формировать правильные сигналы и мотивы. Формирование мотивов — процесс длительный, но очень плодотворный. В результате мы не изменим наш завтрашний день, а, возможно, даже создадим себе дополнительные трудности, но изменим жизнь общества в перспективе 10–20 лет.

Важно рассматривать все, что делает государство, с точки зрения воздействия на мотивы людей. Для начала вполне достаточно осознать, что путь, по которому мы идем сегодня, не ведет к успеху.

К. БЕССИ,
*Национальный центр научных исследований,
Высшая нормальная школа Кашана,*

О. ФАВРО,
профессор университета Париж-Запад

ЭКОНОМИКА КОНВЕНЦИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: РЕЗУЛЬТАТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ*

В первой части нашей работы мы обсуждали матричные институты экономики конвенций (ЭК) — язык, деньги и право. Данная статья посвящена тому, как в рамках ЭК анализируются институты, *производные* (dérivé) от матричных. Эти производные институты отнюдь не *вторичны*, напротив, они слагают историю человечества, непрерывно эволюционируя в ходе созидательного разрушения, которое качественно отличается от процесса, описанного Й. Шумпетером, но структурно дополняет его модель.

Во всех рассмотренных нами эмпирических примерах воспроизводится если не повторяющееся движение истории, то, по крайней мере, ее ритм: *нисхождение к частному* (институты как окружающая среда для изначально существующих ресурсов) и *восхождение к общему* (организации создают и разрушают ценности, изменяющие институциональную среду). Благодаря этому *двойному движению* даже отдельные агенты становятся активными участниками институциональной (ре)конструкции.

Мы покажем, что логику и особенности института можно понять только через феномен этого двойного движения. Избежать серьезной недооценки индивидуальной и коллективной рациональности агентов (ее искажения в результате применения абстрактной логики калькуляции либо размывания в избыточном массиве описаний) можно, только поместив институт в конкретную историческую динамику. ЭК отличается тем, что при анализе институциональных механизмов, их возникновения и влияния на координацию агентов в ней придается большое *теоретическое* (а не просто *методологическое*) значение привлекаемым эмпирическим данным.

* Данный текст представляет собой окончание статьи: Бесси К., Фавро О. Институты и экономическая теория конвенций // Вопросы экономики. 2010. № 7. С. 12–38. Оригинал см.: Bessy Ch., Favreau O. Institutions et économie des conventions // Cahiers d'économie politique. 2003. No 44. P. 119–164.

Рассмотрев отдельные институты в двойном движении, определяющем их смысл, мы сконцентрируемся на двойном движении как таковом, фактически представляющем собой модель институциональных изменений. Задача состоит в интеграции этой модели в глобальную экономическую динамику. Результатом станет набросок программы исследования взаимозависимости микро- и макроуровней в рамках ЭК¹.

Вклад ЭК в эмпирический анализ институтов

Среди работ в рамках ЭК, основанных на эмпирических данных, мы выберем те, в которых анализируются институциональные механизмы (*dispositif*) на рынке труда и явное или неявное вмешательство государства. Нам кажется, что работы такого типа особенно актуальны для выбора форм и решения проблем *социальной политики*.

В рамках ЭК при изучении товарных рынков особо выделяют процессы определения качества продуктов², распределения прав интеллектуальной собственности³, стандартизации (*normalisation*)⁴. Выдвигаемыми при этом целями являются политика поддержки конкуренции и кооперация между предприятиями.

Одна из особенностей ЭК состоит в соотношении *рынка труда* и *товарных рынков*. Благодаря этому можно понять, как функционируют предприятия и каким образом и до каких пределов их деятельность оправдана (в смысле понятия оправдания, которое предлагают Л. Болтански и Е. Кьяпелло⁵).

Анализ политик кооперации между предприятиями приведет нас к рассмотрению институтов, не связанных напрямую с государственным вмешательством, а затем — к вопросу о более «локальных» формах регулирования (например, профессиональные ассоциации). Несмотря на свой локальный характер, эти формы характеризуются особыми способами конструирования представлений об *общем благе* и определенными принципами справедливости⁶.

Первое поколение работ

Первое направление исследований: анализ испытания оправданием. Идея, лежащая в основе первых работ по ЭК, состоит в том, чтобы, изу-

¹ Мы будем опираться на работу Л. Болтански и Е. Кьяпелло: *Boltanski L., Chiapello E. Le nouvel esprit du capitalisme*. P.: Gallimard, 1999.

² *Eymard-Duvernay F. Conventions de qualité et formes de coordination // Revue économique*. 1989. Vol. 40, No 2. P. 329–359.

³ *Bessy C., Chateauraynaud F. Experts et faussaires: Pour une sociologie de la perception*. P.: Métailié, 1995.

⁴ *Thévenot L. Tensions critiques et compromis entre définitions du bien commun; l'approche des organisations par la théorie de la justification / J. Affichard (ed.). Décentralisation des organisations et problèmes de coordination: les principaux cadres d'analyse*. P.: L'Harmattan, Institut International de Paris La Défense, 1997. P. 93–115.

⁵ *Бессу К., Фавро О.* Указ. соч. С. 23.

⁶ См., например: *Biencourt O. Concurrence par la qualité dans le transport routier de marchandises: normes ou réseaux? // Revue d'économie industrielle*. 1996. P. 211–222.

чая процесс оценивания и используя суждения о человеческих качествах, выделить эмпирически порядки оправдания, грамматики правил (помимо представлений об институтах), подобно заранее установленным правилам, приписывающим определенные права и статусы. Эта эмпирическая работа проводилась параллельно созданию модели градов⁷. Такой *социологический* подход к анализу прагматики суждения позволяет сопоставить различные способы концептуализации *справедливости*⁸.

Второе направление исследований: анализ институциональных механизмов (dispositifs). Это направление оказалось наиболее успешным в исследовании того, как юридические правила, в частности в области регулирования рынка труда, могут соответствовать тем или иным механизмам на предприятии. Наглядную иллюстрацию данного явления можно найти в работах Р. Сале⁹, посвященных «изобретению безработицы». Там показано, каким образом региональные различия в уровнях безработицы во Франции в 1930-е годы были связаны с разнообразием отношений наемного труда (*rapports salariaux*). Таким образом, подчеркивается, что существует множество конвенционально определенных соотношений производительности и безработицы. Сале уделяет особое внимание конвенциональному аспекту *измерения* безработицы, исток которого в том, что операции статистической классификации неразрывно связаны с представлениями о функционировании рынка труда.

Используя аналогичный тип анализа, Бесси показал, что регламентирование увольнения по экономическим мотивам (то есть из-за технологических изменений или трудностей на предприятии) во Франции в период государственного регулирования расторжения трудовых договоров (1975–1986 гг.) было менее ограничительным, чем само это государственное регулирование. Дело в том, что такое регламентирование согласуется с определенным упорядочением трудовых отношений, определением статусов и обязанностей работодателей и рабочих внутри предприятий — в общем, с определенной *конвенцией на рынке труда* (*convention salariale*), отсылавшей к компромиссу между гражданским и производственным порядками значимости (*grandeur*)¹⁰.

Итак, множественность способов установления трудовых отношений и их оправдания в обществе имеет принципиальное значение. Кроме того, возникает вопрос о социальных и исторических факторах конструирования статистических данных в процессе исследования. Анализируя такие операции, как формирование статистических категорий, кодирование (*codage*) экономического и социального мира, систематизация (*codification*), А. Дезрозьер и Тевено¹¹ выделили когнитивное, прагматическое

⁷ Justesse et justice dans le travail / L. Boltanski, L. Thévenot (éds.) // Cahiers du CEE. No 33. P.: PUF, 1989.

⁸ Разбираемые судом случаи предоставляют богатый материал для такого сопоставления. Обобщение работ, посвященных *правовой сфере*, см., например, в: Thévenot L. Un pluralisme sans relativisme? Théories et pratiques du sens de la justice // J. Affichard, J.B. de Foucauld (éds.). Justice sociale et inégalités. P.: Editions Esprit, 1992. P. 221–253.

⁹ Salais R. L'invention du chômage. P.: PUF, 1986.

¹⁰ Bessy C. Les licenciements économiques: entre la loi et le marché. P.: CNRS éditions, 1993.

¹¹ Desrosières A., Thévenot L. Les catégories socio-professionnelles. P.: La Découverte, 1988.

и политическое измерения социoproфессиональных категорий. Поскольку общие представления, связанные с моделями действия, не только зависят от политической воли, но и закрепляются со временем в когнитивных и практических механизмах, мы можем воссоздать процесс формирования институтов и описать условия их закрепления или реформирования.

Второе поколение работ

Авторы работ первого поколения сходились в одном: механизмы государственного вмешательства опираются на принципы справедливости, одновременно участвующие в выработке этих механизмов и мобилизуемые в конкретных практиках. Благодаря этому можно выделить связь общего и частного — *макроуровня* учреждения механизмов государственного вмешательства и *микроуровня* их практического функционирования. Однако *a posteriori* такая попытка оказалась слишком амбициозной. Она столкнулась с двумя ограничениями, преодоление которых стало задачей второго поколения работ в рамках программы ЭК.

В основе соотнесения микро- и макроуровней лежит гипотеза, согласно которой действия индивидов жестко ограничены необходимостью их оправдания на местах, а право обязывает агентов соотносить всякие разногласия с институтированной, устоявшейся категоризацией социальных фактов. Такая гипотеза позволяет уйти от радикального разделения на институциональные формы, относящиеся к обществу в целом, и специфические институциональные формы, характерные для одного или нескольких предприятий.

Однако она не учитывает более локальные формы координации, действия, которые нельзя оправдать, поскольку они либо основаны на отношениях силы, либо восходят к иным представлениям о правде и справедливости. Второе ограничение связано с отсутствием исторического анализа формирования основ справедливости и возникновения «градов», а следовательно, и роли «политического». Работы второго поколения распадаются на две группы, в соответствии со способом преодоления указанных ограничений.

Третье направление исследований: поиск промежуточного звена между «общим» и «локальным». В 1990-е годы в центре внимания исследователей ЭК оказались *более локальные* формы координации, при этом значение двух аспектов, характерных для предыдущих поколений работ, сохранилось.

Выбирая среди публикаций, внесших вклад в эту переориентацию, принадлежащие области *социальной политики*, мы остановимся на работах Европейской экономической комиссии при ООН (ЕЭК), посвященных государственной политике в области занятости. В них пересматриваются традиционные способы оценки деятельности регулирующих органов¹². Акцент сделан на организации администрирования; на том, какие средства имеются в распоряжении агентов,

¹² Bessy C., Chateauraynaud F. Experts et faussaires: Pour une sociologie de la perception. P.: Métailié, 1995; Gomel B., Simonin B. Les emplois-jeunes, un pari sur l'avenir pour tenter d'échapper au traitement social du chômage // Revue Le Banquet. 1998. No 11.

ответственных за осуществление социальной политики на местах; на множественности принципов, направляющих их действия, и на роли этих агентов в качестве посредников между различными принципами справедливости, между принципами справедливости и более локальными требованиями, сопутствующими формированию устойчивых отношений кооперации с акторами на предприятии или любыми другими пользователями услуг государственных бюро по трудоустройству.

Изучение проблем социального исключения (*exclusion*) подводит к выводу, что при воплощении в жизнь социально-экономической политики институциональные факторы сочетаются с личностными, которые могут противостоять строгому формальному испытанию, исходящему из принципов справедливости¹³.

Аналогичным образом Сале¹⁴ подходит к вопросу публичного действия (*action publique*), опираясь на свою «контекстуалистскую» теорию института и образ «ситуационного государства» (*l'État situé*). Рассматривая институт как процесс, он исследует не только множественность общественных благ и принципов или представлений о справедливости, которые необходимо принимать во внимание, но и способность простых граждан обучаться коллективным действиям, поступкам, направленным одновременно на реализацию их личных проектов и создание общего блага.

Здесь проявляется важная особенность ЭК, в определенной степени противопоставляющая ее теории регуляции: вопрос о существовании прямой причинной связи между статистическими закономерностями и институциональными правилами. В ЭК юридические и любые другие институциональные правила обладают нормативной силой лишь в случае, если их использование в конкретных поступках и судебных спорах опирается на всю совокупность ресурсов, посредников, инструментов опосредования, обеспечивающих реализацию правил и их приспособление к более локальным ситуациям или формам координации. На эмпирическом уровне это означает, что для понимания связи между любыми макроэкономическими переменными (например, занятостью и безработицей) необходимо систематически, если не статистически, выявить все ресурсы-посредники, «пронизывающие» коллективное действие. Этот методологический принцип распространяется и на межстрановые сопоставления¹⁶.

¹³ *Thévenot L.* L'action publique contre l'exclusion — dans des approches pluralistes du juste // *Pluralisme et équité* / J. Affichard, J. B. de Foucauld (eds.). P.: Éditions Esprit, 1995. P. 51—69. При испытании справедливостью, согласно концепции Болтански и Тевено, в отличие от испытания силой, предмет испытания подвергают контролю, который руководствуется существующими требованиями законности и справедливости. Понятие справедливости центральное для концепции града (то есть сам град является моделью справедливости) в той мере, в какой справедливость представляет собой наивысшую ценность, к которой апеллируют в легальном поле все участники конфликта или прений. — *Примеч. О. Курчик.*

¹⁴ *Institutions et conventions: la réflexivité de l'action économique* / R. Salais et alii (eds.) // *Raisons Pratiques*. No 9. P.: Éditions de l'EHESS, 1998.

¹⁵ В области эмпирики Сале опирается на работу А.-Л. Окутюрье (*Aucouturier A.-L.* Évaluation des politiques d'emploi et action publique. L'exemple de l'aide aux chômeurs repreneurs et créateurs d'entreprises: Thèse de doctorat de sciences économiques. P.: Université Paris-X, 1998), посвященную государственной помощи безработным предпринимателям.

¹⁶ *Des marchés du travail équitables? Approche comparative France/Royaume-Uni* / C. Bessi, F. Eymard-Duvernay, G. de Larquier, E. Marchal (eds.). Bruxelles.: PIE-Peter Lang, 2001.

Четвертое направление исследований: возвращение политики в анализ динамики институтов. Понимание института как процесса связано с необходимостью исследовать долгосрочную и краткосрочную институциональную динамику. До сих пор этот вопрос был слабо освещен в программе ЭК: отсутствовали не только теоретическая схема динамики, но и список факторов институциональной эволюции. Стремление объяснить динамику институтов неизбежно предполагает особое внимание к истории.

С точки зрения такого подхода представляется особенно интересным анализ структуры безработицы в Германии, проведенный Б. Циммерманном в рамках «*социальной истории ситуационного действия (l'action située)*»¹⁷. В нем, что важно для нас, различаются длинные волны (*mouvement long*) и короткие колебания (*variation courte*). Долгосрочный анализ состоит в описании возникновения института компенсации по безработице и его стабилизации благодаря созданию новой формы государства, новой формы гражданской связи, наделяющей правом на компенсацию всех безработных¹⁸. Вариативность критериев определения безработицы и ее компенсации в этот, как и в последующие периоды, вызвана существованием различных конвенций, в зависимости от природы лежащих в их основании представлений об общественном благе.

В этом случае понятие конвенции, отсылающее к принципу справедливости, носит более локальный характер. Конвенция становится частным соглашением о критериях определения безработного в конкретном месте и в конкретное время и о принципах возмещения вынужденной безработицы.

Становится понятно, почему макроисторический анализ Болтански и Кьяпелло¹⁹ привел их к необходимости особо выделять институционализацию испытаний справедливостью, «коллективов» и когнитивных механизмов, связанных с созданием нового града²⁰. Авторы описывают

¹⁷ Zimmermann B. La constitution du chômage en Allemagne: entre professions et territoires. P.: Éditions de la MSH, 2001.

¹⁸ Хотя на рубеже веков (с введением «социальных законов» Бисмарка) казалось, что созданы все предпосылки для формирования в Германии национальной системы страхования безработицы, такая система была введена лишь законом 1927 г. Опровергая гипотезу о лояльности государства экономическим интересам крупных немецких предпринимателей, автор предлагает свое объяснение: медлительность исполнительной власти в проведении национальной политики борьбы с безработицей была связана со специфической формой государственных и общественных связей, определяющих место рабочих в национальном коллективе. Необходимо было дожидаться Первой мировой войны, когда рабочие перестали быть людьми второго сорта, чтобы общественная политика позволила включить безработных в национальную общность граждан. Но каким образом при создании нового института формировалась гражданская связь? В соответствии с моделью градов Болтански—Тевено (см. первую часть нашей работы), возникновение механизма компенсации безработицы в результате включения рабочих в национальную общность может трактоваться, исходя из принципа «гражданской» легитимности.

¹⁹ Boltanski L., Chiapello E. Le nouvel esprit du capitalisme.

²⁰ Согласно Болтански и Кьяпелло, институциональные изменения, будучи результатом нарушения существующего порядка, границ между группами и коллективных представлений, со временем закрепляются в виде новых институтированных испытаний справедливостью, диспозитивов, законов, рутинных практик, идентичностей и т. д. Иными словами, формирование града вокруг новой конвенции (ценности) есть результат работы по созданию категорий, норм, стандартов, носящих обязательный характер. Их недостаточная институционализация может поставить под сомнение само существование града. — *Примеч. О. Кирчик.*

происходящий в настоящий момент пересмотр устойчивых структур, институционализированных в предыдущей фазе развития капитализма. Эти структуры были основаны на коллективном соглашении, инициированном в основном государством, — «гражданско-индустриальном» компромиссе, результатом которого стали защищенность рабочих от увольнения и контроль за распределением доходов.

Описанный у Болтански и Кьяпелло пересмотр гражданско-индустриального компромисса объясняется индивидуализацией трудовых отношений. Ее источником была критика 1970-х годов, движение за независимость и ответственность труда (против жестких правил и бюрократических препон, характерных для больших организаций и правительственных учреждений). Результатом критики стало создание нового, *проектного* града, в котором легитимное действие основано на постоянном перераспределении ресурсов и возможности делегировать полномочия.

Авторы, впрочем, подчеркивают, что требование гибкости в действительности расшатывает основы града в результате затруднений, связанных с проведением институционализированных испытаний, оправданием. По мнению Болтански и Кьяпелло, невмешательство государства повлекло за собой определенный институциональный дефицит, способствующий росту неравенства.

К конвенционалистской модели институциональных изменений²¹

В течение нескольких лет наряду с институциональной теорией действия в ЭК разрабатывается теория институтов как окружающей *среды*²², поставляющей ресурсы для экономических агентов. Позже мы построим схему новой экономической динамики, применяя этот «экологический» подход к институтам — с экосистемами, в которых входы/выходы выражаются либо в ценностях-деньгах, либо в ценностях-представлениях (*sens*).

Здесь мы вновь сталкиваемся с метафорой: организации черпают в институциональной среде ресурсы для координации производственной деятельности, служащей приращению ценностей-денег или ценностей-представлений. Основная задача анализа институциональной динамики, таким образом, связана с исследованием трансформации — восстановления или разрушения этой среды под действием (прямым или опосредованным политикой) чистых ценностей, баланс которых

²¹ Не путать с моделью организационного изменения в рамках ЭК. См.: Favereau O., *Le Gall. Règles, normes, routines* // *Encyclopédie des ressources humaines* / J. Allouche et alii (éd.). P.: Vuibert, 2003.

²² Идея институтов как человеческой среды принадлежит не ЭК, а, как нам кажется, Рикеру (*Ricoeur P. Soi-même comme un autre*. P.: Seuil, 1990. P. 296; *Ricoeur P. La place du politique dans une conception pluraliste des principes de justice* // *Pluralisme et équité* / J. Affichard, J.B. de Foucauld. P.: Esprit, 1995. P. 76; *Ricoeur P. Le juste*. P.: Esprit, 1995. P. 37). Дополнения можно найти у Уайта (*White H. C. Identity and Control: a Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press, 1992. P. 228); Декомба (*Descombes V. Les institutions du sens*. P.: Minuit, 1996. P. 15) и Де Мунка (*De Munck J. L'institution sociale de l'esprit* // *Collection L'interrogation Philosophique*. P.: PUF, 1999. P. 137).

может быть положительным или отрицательным, ценностей, которые создаются или разрушаются.

Новизна такого подхода проявляется в двух взаимосвязанных аспектах, которые, впрочем, сначала следует разделить. Во-первых, существует две системы ценностей, поэтому невозможно отличить позитивный анализ от нормативного. Во-вторых, наблюдается взаимозависимость макро- и микроуровней, означающая, что экзогенные в кратко- и среднесрочном периодах переменные в долгосрочном становятся эндогенными. Объединив эти две особенности, мы получим не что иное, как *двойное движение* — понятие, о котором говорилось выше. Нисхождение к частному соответствует переходу от макро к микро, восхождение к общему — от микро к макро.

Модель изменения институтов в ЭК

Для каждого из базовых понятий ЭК — «институт», «организация», «конвенция» — необходимо указать механизм изменения. Будем применять подход ЭК к институтам как среде, содержащей эти механизмы, которые находятся поэтому во взаимном соответствии²³.

Согласно Болтански—Кьяпелло, институты²⁴ подчиняются двум противоположным логикам. Логика *категоризации* определяет формы отождествления, присущие операциям распределения прав и оценивания в самом общем смысле. Логика *смещения* (*déplacement*) уходит от ограничений, задаваемых общими процедурами оправдания, привлекая локальные и случайные элементы, внешние по отношению к дискуссии.

В результате авторы пересматривают понятие *испытания* на промежутке от «испытания силой» до «испытания справедливостью» (или ценностью). Контроль, цель которого удержать на дистанции силы, чуждые существующему порядку, целиком распространяется на испытание справедливостью. Испытание же силой уходит из-под контроля или ослабляет его. Форма испытания справедливостью приводит к узакониванию и ограничению власти «сильных», наделяя их полномочиями обнаружить и использовать свою силу при условии участия в созидании общего блага. Происходит переход от пары асимметричных отношений силы «сильные-слабые» к легитимной паре «большие-малые» («*grands-petits*») в соответствии с порядком значимости (*grandeur*).

Здесь мы сталкиваемся с грамматикой оправдания, однако итог в данном случае интересует нас меньше, чем отправная точка, поскольку в ней происходит основное расширение области применения ЭК. Процитируем Болтански и Кьяпелло: «Говоря о силе или значимости, мы указываем... не на сущности разной природы, а на различные режимы испытания. Мы называем значимостью качество существ, проявляющееся в испытаниях, проведение которых связано с категоризацией. Мы называем силой качество существ, проявляю-

²³ Теоретический подход, используемый в решении поставленной задачи, заимствован у Болтански и Кьяпелло (*Boltanski L., Chiapello E. Le nouvel esprit du capitalisme*).

²⁴ Если быть более точным, «институтированные испытания», но такое обобщение закономерно. Можно позволить себе игру слов и сказать, что когда испытание институционализировано, мы имеем дело с институтом, который испытан.

щеется в испытаниях, возникновение которых связано со смещением... Силы — это то, что смещается без ограничений со стороны нормативного, конвенционального или юридического порядка»²⁵.

Интеграция концепции силы в анализ институтов в рамках ЭЖ — операция настолько значительная, что мы подробнее рассмотрим ее как фактор, объясняющий эволюцию институтов, их гибкость и нестабильность. Основное рассуждение основано на идее о том, что во время режима смещения акторы в поисках новых способов получения прибыли проходят через испытания силой. Это положение может показаться тривиальным аргументом макротеории воспроизводства. Оригинальность авторов состоит, во-первых, в доказательстве возможности рассуждать одновременно в координатах воспроизводства и оправдания. Во-вторых, они предлагают тонкий анализ способов, какими акторы могут обходить правила, избегать институционализированных испытаний. Критическим способностям, связанным с ужесточением политических испытаний справедливостью, ставятся в соответствие способности к смещению, позволяющие незаметно (*de manière diffuse*) обойти эти испытания, хотя одни и те же акторы порой могут попеременно развивать оба типа способностей²⁶.

Эту идею можно обобщить на все злоупотребления, связанные с кодификацией правил — в частности, открытую для каждого возможность стратегически манипулировать правилами, используя их иным, чем изначально предполагалось, образом. Последний аргумент мы заимствовали у Серла²⁷, который объясняет упадок институтов, ставших предметом кодификации, стратегическими маневрами акторов, как на макроуровне (планировщики и организаторы), так и на микроуровне (где деятельность подчиняется определяемым наверху правилам²⁸).

В работах Б. Рейно²⁹ показано, как в результате внедрения кодифицированных правил в практику, а значит — соблюдения неформальных правил или рутин, создающих контекст, в котором интерпретируются и применяются кодифицированные правила, возможность стратегического манипулирования ими ограничивается. В силу автоматического характера рутин актору, участвующему в коллективных действиях, не нужно узнавать, намерены ли другие участники сотрудничать с ним. Желание кооперации и установления

²⁵ Boltanski L., Chiapello E. Op. cit. P. 411; см. также: P. 73–76.

²⁶ Болтански и Кьяпелло высказывают предположение, что обход испытаний часто происходит по инициативе «больших» агентов, преуспевших в определенном порядке, благодаря негласному пониманию, что получение прибыли возможно лишь ценой выхода за рамки установленных правил. Следуя менее материалистической версии, авторы полагают, что такие акторы критикуют не столько правила, сколько их неукоснительное соблюдение, морализм, так как они уверены, что реализация масштабных проектов (в которой они чувствуют свое призвание) невозможна без нарушения привычного образа действий.

²⁷ Searle J. *The Construction of Social Reality*. L.: Penguin Books, 1995.

²⁸ Простой пример такого манипулирования — деньги. Центральный банк может рассматривать эмиссию денег как средство контроля над экономикой. Интересы микроэкономических агентов также могут быть связаны со структурой институциональных фактов, в данном случае — с обменом, функцией денег. Для других агентов деньги служат знаком власти и престижа. Кейнсианец выдвинул бы на первый план сбережение для уменьшения неуверенности в завтрашнем дне. Также агенты могут эмитировать фальшивые деньги. Такого рода анализ может применяться и в теории организаций: стратегическое манипулирование правилами, очевидно, может иметь неблагоприятные последствия.

²⁹ Reynaud B. *The Practical Knowledge of Operating Rules*. L.: Macmillan, 2002.

наилучшей координации вообще не есть результат следования явным правилам. Проблема, на наш взгляд, состоит в том, что неформальные правила или *рутины* трудно сформулировать и задействовать в испытаниях оправданием. Отсюда вопрос: как внедрить эти правила в совместный опыт акторов, чтобы избежать, с одной стороны, стратегического манипулирования кодифицированными правилами, которые могут привести к их упадку, а с другой — ситуации, когда оправдание вообще невозможно, поскольку возникающая в текущем опыте норма не дает оснований для испытаний справедливостью, что создает риск упрочить неравенство?

Мы описали механизм изменения *институтов*. Будем кратки в отношении двух других базовых понятий. В том, что касается *организаций*, сошлемся на структуралистскую теорию социального действия, разработанную Х. Уайтом³⁰. В ней формализуется основной дуализм процесса укоренения (*embedding*) и разрыва социальных связей (*decoupling*). Наша гипотеза состоит в том, что укоренение — не что иное, как уже изученный нами эффект категоризации организаций, а разрыв связей — эффект смещения. Эти два процесса и являются механизмами их изменения.

Перейдем к конвенциям. Можно утверждать, что максимально допустимый порог провалов координации и минимально допустимый порог провалов воспроизводства, которые формируют конвенцию как отображение «общего оправданного мира», находятся в функциональной зависимости. Она отражает тот «уровень», на котором происходит символический («дар — отдаривание»³¹) или социальный обмен³². В этом случае категоризация (или укоренение, если речь идет об организациях) будет сопровождаться повышением минимально допустимого порога провалов воспроизводства, хотя первый показатель не снижается или же, в логике оправдания, повышается, что означает одновременный рост эффективности и равенства. Кроме того, смещение (или разрыв связей, если речь идет об организациях) соответствовало бы уменьшению второго показателя из-за увеличения первого (новое равновесие эффективности и справедливости) или в силу собственного снижения (желание установить благоприятное соотношение сил).

В целом, мы обладаем методом анализа динамики в рамках общей модели ЭК, в котором фундаментальная пара механизмов (категоризация/смещение), воздействующая на институциональную среду, *mutatis mutandis* превращается в механизмы, направленные на *агентов* этой среды в их действиях (*организации*) или коллективных представлениях (*конвенции*). До известной степени упрощая модель трех переменных ЭК, обобщим предыдущие рассуждения. *Институты* при помощи категоризации стремятся укорениться в организациях (и совершенствовать *конвенции*), в то время как *организации* путем смещения *институтов* нацелены на разрыв связей (и снижение значимости *конвенций*).

Мы определили механизмы изменения институтов, однако ничего не сказали об акторах, стоящих за этими механизмами. Кто они, каковы их цели, каков агрегированный результат их поведения? Теперь мы можем переместиться на уровень совокупности институтов.

³⁰ White H. C. Identity and Control: a Structural Theory of Social Action. Princeton: Princeton University Press, 1992. P. 32.

³¹ См.: Caillé A. Anthropologie du don: le tiers paradigme. P.: Desclée de Brouwer, 2000.

³² См.: Reynaud J. D. Les règles du jeu. 3 éd. P.: Colin, 1997.

*Конвенционалистская модель изменений
с учетом множества институтов*

Сначала определим, что влияет на фундаментальную пару механизмов институциональных изменений — категоризацию/смещение. По мнению Болтански и Кьяпелло, механизм категоризации приводит в действие критика. Ее главным источником выступают «малые» агенты, однако, поскольку все экономические агенты способны выносить этические суждения, нельзя исключать и критику со стороны «больших».

Говоря это, мы не подтверждаем абсурдную теорию, что динамика капитализма всецело определяется критикой, хотя считаем, что роль критики исторически была сильно недооценена. «Сама по себе динамика капитализма лишь частично связана с критикой, по крайней мере, с критикой в том смысле, в каком мы понимали ее до сих пор, предполагающей обладание голосом (*voice* в концепции А. Хиршмана³³). Чтобы понять эту динамику, необходимо учитывать и влияние критики типа *выход* (*exit*) по Хиршману, то есть конкуренции»³⁴. Рассматривая вместе критику «выходом» и «голосом», мы пришли бы к тезису, который изначально отвергли: динамика капитализма всецело определяется критикой, обобщенной таким образом.

Однако нас интересует не это чисто семантическое обобщение, а сложные соотношения между голосом и выходом, критикой и конкуренцией, категоризацией и смещением, из которых мы извлечем важный урок. *В пространстве ценностей-представлений критика — то же самое, что конкуренция в пространстве ценностей-денег*: отказ принимать статус-кво. Категоризация смягчает и упорядочивает конкуренцию, а смещение высвобождает и усиливает ее³⁵. Критика «должна противопоставить существующему способу категоризации новые формы, чаще всего принадлежащие порядку смещения»³⁶.

Смысл такого сравнения состоит в выявлении структурной дополняемости между двумя механизмами изменения институтов³⁷, хотя ее нельзя понимать чисто механически (например, «действие одного обратно пропорционально действию другого»)³⁸. Определенная параллель, однако, может существовать. Главное, о чем говорит нам комплементарность двух механизмов: анализ динамики капитализма требует учитывать сложные взаимосвязи между пространством ценностей-денег и пространством ценностей-представлений.

³³ Hirschman A.O. Exit, Voice and Loyalty. Boston: Harvard University Press, 1970. (рус. пер.: Хиршман А. Выход, голос и верность. М.: Новое издательство, 2009).

³⁴ Boltanski L., Chiapello E. Le nouvel esprit du capitalisme. P. 89.

³⁵ Корректно ли применять термин «смещение» к показателям конкуренции между фирмами (издержками, технологией, характеристиками продукта)? Нет, пока данные трактуются (в большой степени абстракции) как правила конкурентной игры между фирмами. Понятие правил игры было ключевым в анализе институтов на всем протяжении нашей статьи.

³⁶ Boltanski L., Chiapello E. Op. cit. P. 413.

³⁷ ЭК делает акцент на этой дополняемости, в то время как теория регуляции выделяет «институциональную дополняемость» по Локи.

³⁸ Принимая во внимание исторический фактор, трудно отрицать, что динамика капитализма основана на непрерывном смещении ограничений как социо-политической реакции на неравенство, им же порождаемое. (О врожденной аморальности капитализма см.: Boltanski L., Chiapello E. Op. cit. P. 58, 80.)

Рассуждая так, нельзя не вспомнить Марксову схему, связывающую пространство цен и пространство ценностей, хотя под ценностью в его случае подразумевалась ценность-труд. Интересно, что в третьей части своего исследования³⁹ Болтански и Кьяпелло разрабатывают теорию эксплуатации, основания которой не объективные, как у Маркса, а моральные. В теории Болтански—Кьяпелло эксплуатация противопоставляется оправданию⁴⁰. ЭК по-своему развивает Марксов сюжет: пространство цен также соотносится с пространством ценностей, однако теоретический анализ капитализма остается неотделимым от его критики. Становится очевидным, что в проекте ЭК самостоятельные логики координации и воспроизводства должны быть объединены.

Теперь мы можем определить, какие акторы заняты критикой и участвуют в конкуренции. Поскольку носителями моральных суждений могут быть лишь самостоятельные существа, критика первоначально исходит от физических лиц⁴¹. Конкуренцией в капиталистической экономике заняты главным образом предприятия, частные юридические лица, чьей общей с самим капитализмом чертой является а-моральность (но не отсутствие морали)⁴².

Если смещение — дело частных юридических лиц, за которыми стоят физические лица, то категоризацию производят публичные юридические лица (и действия физических лиц, четко определенные внутри или вне этих юридических лиц).

Рассмотрим, как согласованное взаимодействие механизмов институциональных изменений влияет на *двойное движение*, постоянно воссоздающее связь микро- и макроуровней. Сначала представим «статичную» (*figée*) метафору институтов как *среды*. Институты — механизм нисходящего агрегирования: спускаясь с макроуровня, они предлагают на микроэкономическом уровне оправданные правила игры. Игроки знают, что, совершая действия, не выходящие за рамки этих правил, они имеют все шансы выйти победителями из итоговой конфронтации логик оправдания.

Напротив, организации — это механизм восходящего агрегирования: они поднимаются с микроуровня и формируют макроэкономическую конъюнктуру. Фактически они изымают диверсифицированные гетерогенные ресурсы из материальной среды, комбинируя их с ре-

³⁹ Boltanski L., Chiapello E. Op. cit. P. 461—465.

⁴⁰ «Осуждение эксплуатации, по сути, переворачивает максимум “благодеяние великих обеспечивает благодеяние малых”, являющуюся сводом аксиоматики градов. Утверждается, что, напротив, *бедствие малых составляет благополучие великих*» (Ibid. P. 464).

⁴¹ Только физические лица обладают лицом, и на протяжении всей своей книги Левинас свидетельствует, что «отношение к лицу изначально этическое. Лицо нельзя убить, смысл лица состоит в том, чтобы говорить: „Не убий“... Лицо являет заповедь, как если бы со мной говорил учитель. Но в то же время лицо другого терпит лишения. Оно — нищий, ради которого я готов на все и кому я обязан всем» (Lévinas E. *Éthique et infini. Dialogues avec Philippe Némou*. P.: Fayard, 1982. P. 91, 93). Также см.: Rey J. F. *Lévinas: le passeur de justice*. P.: Éditions Michalon, 1997. Ch. 1.

⁴² Отсюда возникает один из наиболее интересных вопросов в рамках ЭК: ответственность физических лиц, стоящих за юридическими. Однако мы не сможем рассмотреть его здесь. Приведем две ссылки: Genard J. L. *La grammaire de la responsabilité*. P.: Éditions du Cerf, 1999; Bovens M. *The Quest for Responsibility: Accountability and Citizenship in Complex Organisations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. Необходимо представить теорию, резко порывающую с ортодоксальными представлениями — теорию *homo economicus* как члена коллектива или организации.

сурсами координации, почерпнутыми из институциональной среды, и таким образом получают блага и услуги, достаточно унифицированные и гомогенные, чтобы образовывать агрегаты. Можно представить себе исходную ситуацию, когда организации произвели достаточно ценностей-денег, чтобы обеспечить свою жизнеспособность, и при этом не разрушили ценности-представления, сохранение которых в объективируемой форме обеспечивается институтами. В этом случае мы наблюдали бы равновесие одновременно в пространстве цен и ценностей.

Несмотря на интерес, который представляет такое теоретическое построение, оно не имеет шансов на реализацию в условиях капиталистической экономики. Дело в том, что организации заинтересованы в том, чтобы задействовать механизм смещения, поскольку это позволяет им извлекать выгоду из конкуренции. В результате институциональная среда может воспроизводиться, только трансформируясь, провоцируя включение в игру механизма категоризации, который, в свою очередь, снова активизирует механизм смещения. Другими словами, в краткосрочном периоде процесс создания ценностей-денег воздействует на процесс создания ценностей-представлений скорее разрушительным, а не созидательным образом. В долгосрочном плане, благодаря тому что учитывается критика, можно зафиксировать отдельные периоды в истории капитализма, когда эти процессы действовали параллельно. Такова динамическая форма метафоры институтов как среды.

Надо сказать, что результат взаимодействия этих антагонистических сил ни при каких обстоятельствах не может принимать облик *системы* социального (или экономики). Парадоксально, но тот факт, что социальное не образует систему, в условиях провалов координации и конфликтов воспроизводства служит веским доводом в пользу существования институтов. Если институты и не способствуют установлению идеального порядка языков чистой координации и воспроизводства, то, по крайней мере, они наделяют смыслом существование *общего мира*, становясь ориентирами, ключами к его построению.

Например, некоторые статистические величины по конвенции выделяются как особо значимые для вынесения обществом суждения о самом себе, следовательно — для поддержания политической связи⁴³. К переменным такого типа относятся норма безработицы и темп экономического роста. Если понятие макроэкономического равновесия и способно обрести практический смысл (за рамками концептуальных построений), то оно должно быть построено на интерпретации постоянства этих переменных *с помощью понятия конвенции*: постоянство их будет служить основой коллективных представлений о становлении общества (*devenir commun*)⁴⁴.

На этом мы завершаем анализ пространства величин-денег и переходим к пространству величин-представлений. Скажем несколько слов о природе отношения этих пространств. В экономике традиционно существует два подхода. На языке координации оптимум по Парето позволяет только классифицировать макроравновесия в пространстве

⁴³ Подробнее см. работы Дезрозьера (*Desrosières A. La politique des grands nombres: histoire de la raison statistique. P.: La Découverte, 1993*) и Гадри (*Gadrey J. Socio-économie des services. 3 éd. P.: La Découverte, 2003*).

⁴⁴ Попытку такого построения предпринял Фавро (*Favreau O. Salaire, emploi et économie des conventions // Cahiers d'économie politique. 1999. No 34. P. 163–194*).

цен и задействует эти переменные: его онтологический инструментарий неспецифичен. На языке воспроизводства Маркс наделяет пространство ценностей (труда) онтологическим инструментарием, не только автономным, но и в некотором смысле более совершенным, поскольку это пространство становится местом, где объясняется долгосрочная динамика пространства цен.

Объединяя координацию и воспроизводство, ЭК открывает третий путь. По сравнению с подходом Парето пространство ценностей теперь используется не только для *оценивания* пространства цен. Ведь поскольку экономические агенты координируют свои действия как с помощью ценностей-денег, так и с помощью ценностей-представлений, ценностное пространство участвует в *объяснении* происходящих в пространстве цен процессов: нормативное входит в дескриптивное.

По сравнению с подходом Маркса пространство ценностей в ЭК не преобладает над пространством цен. С одной стороны, хотя способы объективации нормативных и экономических объектов различаются, все индивиды имеют доступ к пространству ценностей, которое у Маркса занято лишь опытными политическими борцами или критиками-экономистами. С другой стороны, реальный мир экономических отношений составляет необходимую, первичную для нормативного суждения материю — что мы уже наблюдали, говоря о роли критики. На этот раз дескриптивное входит в нормативное.

В сущности, из сказанного выше следует вывод об определенной автономности двух пространств. Ценности-представления воздействуют на ценности-деньги (и наоборот), но по определению не находятся в одной с ними области. Макроравновесия хотя и складываются из агрегированного поведения, определяемого интерпретативной рациональностью, но, как и прежде, выражаются с помощью количественных переменных, типичных для пространства цен. Однако эти равновесия невозможно понять до конца, не используя нормативные рассуждения о справедливом и несправедливом⁴⁵. Относительная автономия нормативной сферы придает этому замечанию еще большее значение: например, критика может непроизвольно, сама собой, прекратиться, что привело бы к значительным экономическим последствиям.

Не только целесообразно, но безотлагательно необходимо определить тип связанного с грамматикой оправданий *«нормативного макроравновесия»* (рискуем употребить этот термин). В настоящее время существуют два соответствующих проекта.

Еще до появления программы ЭК Ролз ввел понятие *рефлексивного равновесия*, характеризующего связность (coherence), достигаемую в результате последовательной взаимной подстройки частных моральных убеждений, этических принципов и нормативных теорий⁴⁶. Увы, понятие рефлексивного равновесия применимо лишь к абстрактной совокупности институтов.

⁴⁵ Здесь модель конкурентного рынка Уайта дополняется конвенциями качества. Подробнее см.: Favereau O., Biencourt O., Eymard-Duvernay F. Where do markets come from? From (quality) conventions! // Conventions and Structures in Economic Organization / O. Favereau, E. Lazega (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 2002. P. 213–252.

⁴⁶ См. гл. 1 «Теории справедливости» Ролза.

Обратная — в каком-то смысле — крайность связана с употреблением понятия «дух капитализма». Болтански и Кьяпелло заимствовали его у М. Вебера для обозначения «идеологии, оправдывающей вовлеченность в капитализм»⁴⁷. Таким образом, они распространяют понятие рефлексивного равновесия на *институты капитализма* (в терминологии Уильямсона, но при условии возможности выхода за пределы его транзакционного подхода к институциональной среде). Повидимому, существует потребность в промежуточном понятии между внутринациональным и транснациональным. Препятствие, с которым столкнутся ученые при решении этой задачи, связано с удивительным разнообразием национальных культур⁴⁸.

Мы находимся в самом начале длинного исследовательского пути, пролегающего по местности, едва освоенной экономической наукой. Как убедить экономиста-исследователя, что мы движемся в верном направлении, если наш компас указывает на необходимость переплетения координации и воспроизводства, пространства цен и пространства ценностей, но при этом приходится преодолевать столетнюю традицию экономического мышления? Призовем на помощь еще одну, последнюю метафору. Представим себе, что *общество* — театр, *институты* — роли, ожидающие исполнения, *организации* — актеры в поисках роли, а *конвенции* — сюжет пьесы. Тогда ученый-институционалист мало отличается от руководителя театра, озабоченного его будущим.

Казалось бы, непосредственный экономический успех постановки (пространство цен) не зависит от вердикта последующих поколений (пространство ценностей). Однако именно проверенные временем шедевры от сезона к сезону собирают зал. Так отчего же неискоренимо убеждение в независимости двух пространств, оправдывающее пренебрежение экономистов способностями *homo economicus* к нормативному суждению? Директор театра медлит с ответом.

Моделируя *homo economicus*, экономист-ортодокс видит только одну ось обобщения, единственное измерение структуры общественной жизни, в то время как на самом деле таких измерений два. В соответствии с нашей метафорой, непосредственный успех сравним с обобщением в пространстве, а благосклонность последующих поколений — с обобщением во времени. Подлинно *общая* экономическая теория должна учитывать оба плана рассуждения. Подлинно *современная* экономическая теория должна признаться себе в том, что до сегодняшнего момента у ее рассуждений было лишь одно измерение.

Перевод с французского А. Гринкевич

⁴⁷ Boltanski L., Chiapello E. Le nouvel esprit du capitalisme. P. 42.

⁴⁸ Первые подобные исследования в рамках ЭК провели Ламон и Тевено (Rethinking comparative cultural sociology: repertoires of evaluation in France and the United States / M. Lamont, L. Thévenot (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 2000), сравнивая Францию и США. Бесси, Эмар-Дюверне, Ларкье и Маршалль (Des marchés du travail équitables?) сопоставляли Францию и Великобританию.

*В. ВИШНЕВСКИЙ,
доктор экономических наук,
замдиректора Института экономики промышленности,
член-корреспондент НАН Украины,*

*В. ДЕМЕНТЬЕВ,
доктор экономических наук, профессор,
проректор Донецкого национального
технического университета МОН Украины*

ИННОВАЦИИ, ИНСТИТУТЫ И ЭВОЛЮЦИЯ

Мировой финансово-экономический кризис выявил острые проблемы инновационного развития республик бывшего СССР. Состояние дел в этой области удручающее, если посмотреть на него с позиций американских и европейских лидеров, и катастрофическое — при сравнении с азиатскими драконами (Южной Кореей, Сингапуром, Гонконгом, Тайванем) и Китаем (см. табл.).

Нельзя сказать, что важность инновационного развития не осознается. Наоборот, эту идею разделяют и президенты, и рядовые граждане. Приняты законы об инновационной деятельности, разработка инновационных стратегий и программ на общегосударственном и региональном уровнях превратилась в особый жанр нормотворчества. Прошли парламентские слушания по этой проблеме. Тем не менее ни Россия, ни Украина — две наиболее крупные экономики в составе бывшего СССР¹ — несмотря на хорошие стартовые позиции, не стали сейчас и, по-видимому, в ближайшем будущем не станут инновационными державами-лидерами.

В различного рода аналитических документах причиной такого отставания часто называют нехватку финансовых ресурсов на инновационную деятельность, например, как результат сложных процессов рыночных трансформаций. Однако такое объяснение вызывает сомнения.

Действительно, несмотря на определенные различия в политических курсах бывших союзных республик, их общей экономической особенностью остается очень низкий уровень расходов на создание новых товаров, разработку и внедрение новой техники и технологий. Но это отнюдь не означает, что необходимые для этого ресурсы отсутствуют. Например, расходы бизнеса на инновации сопоставимы с расходами на содержание политических партий, футбольных клубов, взятки и пр.² Это свидетельствует не об отсутствии средств, а о специфической шкале ценностей отечественных предпринимателей. Инвестиции в инновации для них не первоочередная потребность, а технико-технологическую отсталость предприятий они не считают важной проблемой. Всем этим можно пожертвовать в пользу иных, более важных задач.

¹ В РСФСР и СССР проживало около 70% населения бывшего СССР и было сосредоточено почти 80% всех производственных основных фондов. См.: Народное хозяйство СССР в 1990 г.: Статистический ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 67, 290.

² Например, в предкризисном 2008 г. все предприятия Украины на исследования и разработки потратили 1,25 млрд грн (ок. 240 млн долл.), а совокупный годовой бюджет только двух ведущих украинских футбольных клубов — «Шахтера» и киевского «Динамо» — превысил 140 млн долл.

Некоторые показатели инновационной деятельности в странах мира

	СНД**	РФ	Украина	Китай	СВД***	США	Ю. Корея	Сингапур	Еврозона	Германия	Франция
<i>Занятые в НИОКР, в расчете на 1 млн человек, 2000–2006 гг.</i>											
ученые	..	3255	..	926	3890	4651	4162	5713	2767	3386	3353
техники	..	574	583	549	1237	1144	1746
<i>Статьи в журналах*, тыс. ед.</i>											
2006 г.	125,8	14,4	2,1	41,6	582,3	205,3	16,4	3,6	158,1	44,1	30,3
<i>Расходы на НИОКР, % к ВВП</i>											
2000–2006 гг.	0,92	1,08	1,03	1,42	2,48	2,61	3,23	2,39	2,01	2,52	2,12
<i>Экспорт высоких технологий</i>											
млрд долл., 2007 г.	391,2	4,1	1,3	337,0	1312,0	228,7	110,6	105,6	440,8	155,9	80,5
% к промышленному экспорту	19	7	4	30	18	28	33	46	14	14	19
<i>Лицензионные платежи, млрд долл.</i>											
полученные	2,3	0,4	0,05	0,3	162,8	82,6	1,9	0,7	27,6	7,2	8,8
уплаченные	26,6	2,8	0,6	8,2	137,7	25,0	5,1	9,9	54,2	9,7	4,6
<i>Зарегистрированные заявки на патенты, тыс.</i>											
резидентами	190,0	27,5	3,5	153,1	822,0	241,3	128,7	0,7	81,9	47,9	14,7
нерезидентами	128,6	11,9	2,4	92,1	446,8	214,8	43,8	9,3	21,6	13,1	2,4
<i>Зарегистрированные заявки на торговые марки, тыс.</i>											
резидентами	419,2	31,5	19,9	669,3	962,7	256,4	112,2	5,4	313,0	72,8	70,4
нерезидентами	207,1	10,4	3,9	56,8	198,9	33,1	20,1	11,2	21,9	3,4	3,2

* Научные и технические статьи в журналах, охваченных Institute for Scientific Information's Science Citation Index (SCI) и Social Sciences Citation Index (SSCI).

** Страны с низкими и средними доходами (по классификации Всемирного банка).

*** Страны с высокими доходами (по классификации Всемирного банка).

Составлено по: World Development Indicators 2009 / World Bank. 2009.

Таким образом, дело отнюдь не в том, что на инновации не хватает средств. По крайней мере, вопрос можно поставить так: почему даже весьма обильные финансовые ресурсы предкризисных «тучных лет» не были использованы эффективно и деньги не выделялись на модернизацию производства и повышение производительности труда? Почему даже на тех предприятиях, которые сейчас имеют высокий уровень ликвидности выпускаемой продукции и, следовательно, хорошие финансовые возможности, инновации отсутствуют или недостаточно инвестированы?

Но прежде чем ответить на эти вопросы, следует обратиться к методологии исследования проблемы.

Методология

Под инновациями обычно понимают нововведения в области техники, технологии, организации труда или управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта. С позиций экономической теории предприятия инновация — это «процесс трансформации

затрат в выпуск в целях генерирования продукции, характеризующейся более высоким качеством и более низкими издержками, чем прежде»³.

В мейнстриме экономической науки инновации рассматриваются через призму оптимизирующей фирмы. Но, как отмечает У. Лацоник, «оптимизирующая фирма не может быть инновационной просто потому, что инновационная фирма трансформирует некоторые из тех отраслевых условий, которые оптимизирующая фирма принимает в качестве заданных»⁴. Поэтому, по его мнению, общепринятая экономическая теория не дает удовлетворительного объяснения феномена инновационной деятельности.

Далее, если принять во внимание обстоятельства места и времени, обычно игнорируемые в неоклассике⁵, то легко заметить, что «база навыков, используемая предприятиями для трансформации технологий и получения доступа к рынкам, может заметно варьировать даже в рамках одного и того же вида отраслевой деятельности в одну и ту же историческую эпоху, приводя к различным инновационным результатам»⁶. Инновации, естественно происходящие в одной институциональной среде, могут столь же естественно отсутствовать в другой. Более того, даже в одной отрасли одной страны институциональные условия, приносящие хорошие результаты в данный период, могут мешать им получить в другой период.

В настоящее время в России и Украине почти во всех отраслях сложился хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Поэтому *первая задача*, которую мы считаем важной, состоит в том, чтобы, используя инструментарий институциональной теории, исследовать (в контексте инноваций) особенности этого порядка, то есть специфику структурированных взаимодействий между людьми, которые сформировались на основе институтов-правил с присущими им механизмами принуждения. Иными словами, в рамках этой задачи анализируется ситуация, когда экономические субъекты действуют «внутри правил»⁷.

Но в длительной перспективе сами институты-правила не являются чем-то неизменным, застывшим⁸. Они также изменяются во времени и пространстве. Анализу такой динамики, закономерностям становления устойчивых норм поведения в России и Украине посвящен ряд работ российских и украинских специалистов⁹. В данной статье

³ Лацоник У. Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 64, № 3. С. 7.

⁴ Там же.

⁵ Clower R. W. Economics as an Inductive Science // Southern Economic Journal. 1994. Vol. 60, No 4. P. 805–814.

⁶ Лацоник У. Указ. соч. С. 22.

⁷ Дементьев В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Terra Economicus. 2009. Т. 7, № 1. С. 26.

⁸ Hamilton D. Evolutionary Economics: a Study of Change in Economic Thought. New Brunswick, L.: Transaction Publishers, 2004. P. 16.

⁹ См., например: Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35, № 2. С. 1–37; Розмаинский И. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2, № 1. С. 59–71; Олейник А. Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и цепях поставок // Российский журнал менеджмента. Т. 7, № 3. С. 21–44; Дементьев В. Указ. соч. С. 13–30.

изменения институтов исследуются с точки зрения эволюционного (социобиологического) подхода. В таком контексте обычно говорится об *обобщенном дарвинизме*, в рамках которого анализируются процессы изменчивости, наследования и отбора институтов-правил. Этот анализ исходит из следующего. Существует причинно-следственная связь между источником репродукции и его копией; копия обладает существенными свойствами источника; в процессе генерирования копия получает информацию от источника репродукции¹⁰.

С позиций теории эволюции институты-правила представляют собой *одно из* свойств/факторов приспособления, потому что могут быть иные свойства, определяющие способность предприятия выжить в данных обстоятельствах места и времени. В итоге выживают те, которые при прочих равных условиях приобретают свойства (выбирают нормы поведения), соответствующие внешней среде. В системном отношении этот выбор может быть как удачным, так и неудачным.

В биологической эволюции в процессе естественного отбора возможно наследование свойств, которые решают локальную задачу передачи индивидуальных генотипов, но мешают воспроизводству вида в целом и ведут к его вымиранию¹¹. И в общественной жизни возможно наследование неудачных правил, которые способствуют решению локальной задачи (например, выживания предприятий в специфических условиях продолжающегося передела собственности), но не создают необходимых предпосылок для решения более общей проблемы (например, их успешной конкуренции с мировыми инновационными лидерами, которые действуют в условиях хорошо защищенных прав собственности).

Эвристический постулат, на котором основаны приведенные суждения, заключается в том, что популяционная теория изменчивости и естественного отбора Ч. Дарвина — только одна из разновидностей более общей формы исторического объяснения, и популяционный способ объяснения может быть применен не только к органическим видам, но и к историческим объектам¹². Важно только учитывать, что применяется он для объяснения не любых изменений во времени, а только таких, когда «мы интересуемся тем, как открытые, сложные системы приспособляются к окружающим их средам, как из общих истоков развивается разнообразие»¹³. Наше исследование — именно

¹⁰ Hodgson G., Knudsen T. The Nature and Units of Social Selection // Journal of Evolutionary Economics. 2006. Vol. 16, No 5. P. 484.

¹¹ П. Самуэльсон отмечает: «Половой отбор описывает случаи, когда самцы птиц эволюционируют, приобретая все более замысловатые хвосты, которые могут не иметь функционального употребления и на самом деле дегенерируют в дисфункциональный багаж; этот процесс может даже ускориться, если самки по какой-либо причине predisположены выбирать для спаривания самцов со все большими хвостами... Есть что-то извращенное и патологическое в половом отборе, в котором то, что способствует индивидуальной приспособленности в смысле индивидуальной выживаемости генотипов в пределах вида, может определенно способствовать групповой непри приспособленности. Такие хвосты могут расти неограниченно, пока виды не становятся редкими или не вымирают» (Samuelson P. A. Altruism as a Problem Involving Group versus Individual Selection in Economics and Biology // American Economic Review. 1993. Vol. 83, No 2. P. 144).

¹² Тулмин Ст. Человеческое понимание. М.: Прогресс, 1984. С. 141—151; Witt U. What is Specific about Evolutionary Economics? // Journal of Evolutionary Economics. 2008. Vol. 18. No 5. P. 547—575.

¹³ Stoelhorst J. W. The Explanatory Logic and Ontological Commitments of Generalized Darwinism // Journal of Economic Methodology. 2008. Vol. 15, No 4. P. 358.

такой случай, поскольку открытые, сложные системы — российские и украинские предприятия — приспосабливаются к окружающим их средам; разнообразие норм поведения возникает из общей ситуации начальной анархии постсоциалистического накопления; возникшие в результате отбора правила поведения предприятий аккумулировались во времени и привели к формированию нынешней ситуации.

Отсюда *вторая задача*: используя инструментарий эволюционной теории, исследовать, как формировались институты-правила, препятствующие инновациям, и, уже исходя из этого, определить, что нужно, чтобы дальнейшую эволюцию правил направить в нужное для инновационного развития экономики русло.

Институциональная модель

В рыночной экономике товары не производят, если на них нет эффективного спроса. Поскольку инновации на российских и украинских предприятиях «не идут», это означает, что эффективный спрос на них со стороны предприятий отсутствует или, по крайней мере, подавлен.

Спрос предприятий на инновации — это спрос на них со стороны доминирующих собственников активов. На отечественных предприятиях они представлены, как правило, физическими (а не юридическими) лицами. Поскольку в массовом порядке отделения собственности от управления еще не произошло, то обычно собственники и/или аффилированные лица являются одновременно и топ-менеджерами (стратегическими контролерами) предприятия¹⁴. Это явление получило названия «экономика физических лиц»¹⁵ и «семейно-клановый капитализм»¹⁶, которые означают концентрацию экономической власти на предприятии в руках отдельных индивидов и членов их семей, осуществляющих контроль над производством продукции и распределением доходов от ее реализации.

Собственник активов в России и на Украине, как и всякий хозяйствующий субъект, стремится максимизировать частную выгоду (с учетом ограничений на риски, приемлемые нормы поведения и т.п.), или, иными словами, личный доход. Это его *causa finalis* и соответственно цель управления подконтрольным ему предприятием.

Личный доход собственника активов имеет своим источником прибыль контролируемого предприятия, остающуюся после уплаты налогов, других обязательных платежей, дивидендов миноритарным акционерам и др. Поэтому объяснять отсутствие спроса на инновации со стороны собственника активов нужно на основе анализа главных источников и путей максимизации прибыли предприятий и далее — личного дохода собственника.

¹⁴ Например, исследование, выполненное службой рейтингов корпоративного управления Standard & Poor's в предкризисном 2007 г., показало, что в советах директоров 75 крупнейших российских публичных компаний директора, удовлетворяющие формальным критериям независимости (неаффилированные), занимают в общей сложности 20% мест. См.: Портрет Совета директоров российской компании как отражение концентрированной структуры собственности компаний и препятствий на пути развития корпоративного управления // www.standardandpoors.ru/article.php?pubid=3242&sec=pr.

¹⁵ Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 81—95.

¹⁶ Розмаинский И. Указ. соч.

В рыночной экономике, если исключить естественные монополии, арбитражные сделки и мошенничество, существуют два основных пути создания предприятиями конкурентных преимуществ для получения экономической прибыли. Причем данные пути в известной степени исключают друг друга, несовместимы.

Первый путь — *инновационный*¹⁷. Предприятие получает экономическую прибыль, поскольку формирует особые производственные способности¹⁸, снижая физические издержки производства (меньший расход ресурсов) на единицу продукции по сравнению с другими товаропроизводителями в отрасли либо выпуская товары с характеристиками, которые отсутствуют у конкурентов. Указанный путь основан на создании предпринимателем технико-технологических и организационных преимуществ перед другими товаропроизводителями. В этом случае источником прибыли, которую он получает, становится временная монополия новатора.

Инновационный путь создания экономической прибыли связан с рисками инвестиций в НИОКР, новую технику и технологии и предполагает относительно широкие временные горизонты хозяйственного планирования, поскольку такие инвестиции обычно могут принести отдачу лишь в долгосрочной перспективе. Поэтому базовым условием инновационного развития выступает наличие устойчивых «длинных правил», гарантирующих, что экономическая прибыль, полученная в результате инвестиций в знания и, далее, в новую технику и технологии, не будет изъята, украдена, отсужена и т. д., а бизнес, основанный на инновациях, не отберут.

Второй, преобладающий ныне путь — *рентная максимизация экономической прибыли*. Суть его состоит в том, что источником прибыли становятся занижение (по сравнению с рынком свободной конкуренции) цен на единицу используемых ресурсов, завышение цен на конечную продукцию, отказ нести полное бремя социальных издержек (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли) или отказ делиться с другими претендентами на полученную прибыль. В этом случае собственник присваивает ренту, то есть доход, который превышает вклад собственника и принадлежащих ему факторов производства в создание общественного продукта.

Условием рентного, а по сути — хищнического пути извлечения прибыли становится обладание преимуществами в доступе к ресурсам *экономической власти*¹⁹, вынуждающей хозяйственных субъектов соглашаться на условия трансакций, которые диктует им собственник активов. Эта власть может быть основана на рыночной монополии, деньгах, политико-административном влиянии или криминальном авторитете и др. Именно наличие частной экономической власти выступает тем главным конкурентным преимуществом, которое позволяет получить ренту и делает возможным необходимое для этого принуждение.

¹⁷ Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ. М.: Эксмо, 2007. С. 227–253.

¹⁸ Лацоник У. Указ. соч. С. 9.

¹⁹ Takata Y. Power Theory of Economics. N. Y.: St. Martin's Press, 1995; Дементьев В. В. Экономика как система власти. Донецк: Каштан, 2003; Олейник А. Рынок как механизм воспроизводства власти // Pro et Contra, 2008. № 2–3. С. 88–106.

Частная экономическая власть — вот наиболее ценный ресурс российских и украинских предприятий. Благодаря ее наличию, активы собственника способны приносить рентные доходы. Но не всякий собственник предприятия (и не всякого предприятия) может получить такие доходы. Они доступны лишь для тех, кто доминирует внутри предприятия, и лишь для того предприятия, которое может навязать свои условия поставщикам ресурсов и/или потребителям продукции. Чтобы получить прибыль, мало быть собственником активов, нужно еще обладать властью.

Итак, собственник активов стоит перед выбором (осознает он его или нет): инновационная прибыль или рента; снижение расхода ресурсов на единицу продукции или навязывание «правильных» цен поставщикам и потребителям; инвестиции в создание новых товаров и способов их производства или инвестиции в создание системы экономической власти. Решение собственника активов как рационального (или ограниченно рационального) индивида определяется сравнительной отдачей от единицы вложений в различные пути извлечения прибыли. Отсутствие эффективного спроса на инновации означает, что при нынешней структуре издержек и выгод ведения бизнеса инвестиции в альтернативные пути извлечения прибыли дают большую отдачу, нежели в инновационный. И вот почему.

Прежде всего следует констатировать отсутствие надежной защиты прав собственности вследствие дефицита эффективной публичной (законодательной, исполнительной и судебной) власти, ее неспособности обеспечить принуждение к выполнению контрактов. Это получило название «слабого государства» (не в смысле сферы государственного влияния, а в смысле способности государственной власти обеспечить следование законам²⁰). На деле это означает наличие произвола («коротких правил») как фактора экономической жизни²¹, возможностей раздела имущества и доходов не в соответствии с вкладом в общественное благосостояние, а в соответствии с силой (денежной, политической, административной, криминальной), которой обладают отдельные лица или группы лиц.

На основе произвола формируется асимметрия экономической власти, означающая ее избыток у одних индивидов и хозяйственных структур и недостаток — у других. При таком хозяйственном порядке для получения прибыли собственник должен либо обладать властью, либо стать под защиту того, у кого такая власть есть, либо, наконец, купить услуги власти. Конкуренция за новую технику и технологии, качество продукции — базовое условие инновационной экономики — вытесняется и подменяется конкуренцией за источники власти, результатом чего становится ее все возрастающая концентрация.

²⁰ Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Пер. с англ. М.: АСТ; Хранитель, 2006. С. 19—34.

²¹ Российские предприниматели отмечают, что развитию их бизнеса чаще всего мешают административные барьеры. Но больше всего они боятся, что бизнес будет отобран. «В мире началась война за мозги, — заявил на встрече с администрацией Президента РФ в мае 2010 г. глава строительной компании С. Полонский. — Но модернизация возможна, когда перспектива видна на 10—20 лет, а сейчас горизонт уверенности предпринимателей ограничивается 3—5 годами. 80% бизнесменов сидят на чемоданах!» (www.kp.ru/daily/24493/648425).

Стремление к власти в этих условиях диктуется не только положительными целями увеличения личного дохода, но и защитными. Без доступа к ресурсам власти в условиях «коротких правил» вести бизнес и даже просто его сохранить весьма проблематично. Таким образом, до некоторой степени у собственника активов нет выбора — инвестировать во власть или нет. Без таких вложений сохранение его позиций как собственника, получение доходов от контролируемых активов, а зачастую просто безопасное существование невозможны.

Инвестиции во власть — это инвестиции в политическую систему в виде финансирования деятельности политических партий и продвижения своих представителей в государственные структуры; в коррупцию для принятия выгодных решений; в приобретение, поглощение и захват предприятий, имеющих влияние на формирование издержек и выгод ведения бизнеса; учреждение новых хозяйственных структур, цель которых не производство, а выведение из-под контроля доходов собственника; кадры, способные или осуществлять власть, или прислуживать власти; формирование идеологического влияния на политическую и хозяйственную жизнь и идеологического обоснования притязаний на власть; создание системы частного насилия в виде собственных охранных структур и/или криминалитета. Результатом инвестиций во власть стало формирование определенного хозяйственного порядка (а на его основе — политического и социального устройства) как совокупности устойчивых социально-экономических отношений и форм хозяйствования, посредством которого создается, а затем извлекается и присваивается экономическая прибыль собственниками активов. Основной стержень, несущая конструкция такого хозяйственного порядка — это отношения доминирования и власти, которые выстраиваются в экономике.

В таких институциональных условиях инвестиции в инновации сталкиваются с рядом проблем. Первая проблема — узкие временные горизонты экономического планирования и краткосрочность интересов — то, что мы называли «короткими правилами». В мире доминирования частной власти никто, ни на индивидуальном уровне, ни на уровне фирмы, не гарантирован от произвола, от того, что у него не отнимут доходы, собственность, позиции на предприятии и, наконец, личную свободу. Известная фраза Дж. М. Кейнса о том, что в долгосрочной перспективе все мы — покойники, звучит в этих условиях особенно актуально. Отсюда — доминирование краткосрочных интересов и «инвестиционная близорукость»²². В тот малый промежуток времени, пока правила остаются неизменными, прибыль или индивидуальный доход можно гарантированно извлечь только путем встраивания в систему власти, но не путем инвестиций в инновации.

Вторая проблема — наличие альтернативных источников дохода и, следовательно, низких издержек в виде упущенной выгоды от инвестиций в инновации. Нет смысла вкладывать деньги в НИОКР, в разработку и внедрение новой техники и технологии, создание новых продуктов, нести связанные с этим риски, когда такой же доход

²² Розмаинский И. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 71–82.

можно получить альтернативным путем. Тем более что технико-технологическая отсталость отнюдь не является смертельной угрозой для отечественного бизнеса. Пока он гораздо больше боится прокурора, чем низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Третья проблема — высокие транзакционные издержки инновационной деятельности. Они связаны с тем, что подконтрольная собственнику организационная структура бизнеса «заточена» под выполнение особых задач — установление экономической власти, сокрытие прав собственности и доходов, — и плохо приспособлена к инновационным процессам. В этой структуре доминируют не долгосрочные потребности развития производства, а краткосрочные финансовые интересы. Управление производством оторвано от управления финансовыми потоками и занимает подчиненное положение. Трудно найти крупные частные компании, где правая рука собственника — не директор по финансам, а директор по производству или главный инженер. Любое продвижение инвестиций через сетевые структуры, в рамках которых действует современный бизнес, тонет в обилии организационных проблем и связанных с ними издержек.

Четвертая проблема — кадровое сопротивление. Действующий хозяйственный порядок предъявляет спрос на такие кадры, ключевыми качествами которых выступают способность или осуществлять власть и подчинять себе людей, или обслуживать власть и прислуживать власти имущим. А часто и то и другое вместе. Рентная модель поведения, основанная на частной власти, воспроизводится на всех уровнях управления: от топ-менеджера до рядового работника. При этом величина индивидуального дохода определяется не вкладом в создание добавленной стоимости, не затратами труда, не квалификацией, а прежде всего местом в управленческой иерархии компаний.

Пятая проблема — отсутствие научной инфраструктуры для инновационной деятельности. Эффективное функционирование инновационных систем предполагает взаимодействие предприятий с научно-исследовательскими институтами и университетами, наличие квалифицированного и мобильного персонала, способного воспринимать и передавать новые знания и умения²³. Однако извлечение ренты путем занижения издержек на образование и научные разработки приводило к отсутствию инвестиций, необходимых для воспроизводства сферы научных исследований и подготовки научно-технических кадров. В итоге инновации некому генерировать и воплощать «в металл».

Таким образом, получению прибыли способствует частная экономическая власть (основанная на власти денежной, политической, административной, криминальной), которая в условиях «коротких правил» приносит больший доход, чем инновации.

Рассмотрим теперь, каким образом эта прибыль присваивается собственником предприятий и становится его личным доходом и как это влияет на хозяйственный порядок. Здесь вступает в силу важнейший принцип нынешнего хозяйственного порядка — *скрытность*.

²³ National Innovation Systems / Organisation for Economic Co-operation and Development. 1997.

Весь отечественный бизнес — это большая и «страшная» коммерческая тайна. Предприниматель может смело заявлять, что его бизнес основан на инновациях, новых продуктах и технологиях. Но тот факт, что основа извлечения прибыли — это власть и занижение доходов других, он декларировать не будет, тем более не будет демонстрировать реальные рычаги этой власти и личные доходы, которые она позволяет получить (как заметил по этому поводу французский философ М. Фуко, власть носит явный и незамаскированный характер только в тюрьме и в сумасшедшем доме²⁴). Чтобы выжить и получать доход в мире произвола, необходимо обладать двумя основными качествами: властью и скрытностью. Ибо чем более открыты права собственности и доходы, тем они уязвимее, тем проще их отобрать.

Как уже было указано, личный доход собственника как абсолютная цель его хозяйственной деятельности формируется за счет прибыли, остающейся после распределения. Задача состоит, следовательно, не только в завышении цен и в минимизации издержек производства, но и в минимизации обязательных выплат из прибыли предприятий государству и миноритарным акционерам (только на Украине таковых насчитывается около 18 млн человек). Лучший способ минимизировать выплаты из прибыли и тем самым максимизировать доход для собственника — вывести прибыль с контролируемого предприятия и скрыть того, кто ее присваивает.

Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится извлечение их не из прибыли контролируемого предприятия, а из доходов посреднических фирм, через которые проводят основные товарные и финансовые потоки. Это происходит по хорошо известной схеме: продажа продукции предприятия таким фирмам по заниженным (инсайдерским) ценам с последующей ее перепродажей (зачастую неоднократной) и оседание доходов на счетах посредников²⁵.

Именно этим объясняется парадокс: в экономике, основанной на частной собственности, огромное число предприятий (в РФ — около 30% их общего количества, на Украине — около 40%) в течение длительного времени остаются нерентабельными и никто от них не отказывается. Дело в том, что официальная (отчетная) прибыль предприятия собственнику активов не нужна, более того, она мешает ему максимизировать свою полезность. Или он получает личный доход, скрывая фактически созданную прибыль и перекачивая ее каким-либо способом в свои карманы, или же, если у предприятия прибыль изымают, встраивая его в вертикальную иерархию коммерческих структур, собственник присваивает доход (с ним делятся доходом) из контролируемых этими структурами финансовых потоков.

В результате инвестиций в укрепление экономической власти и сокрытие механизмов извлечения доходов возникает хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Даже если собственник и за-

²⁴ Фуко М. Интеллектуалы и власть: избранные политические статьи, выступления и интервью. М.: Праксис, 2002.

²⁵ Вишневский В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 96–108.

хочет в них инвестировать, он столкнется с препятствиями, которые создает им же сформированный хозяйственный порядок.

Таким образом, еще раз подчеркнем, что основное препятствие инновационной деятельности — это не дефицит денежных средств или недостаток внимания к государственному регулированию инновационных процессов. Камень преткновения инновационной деятельности — это хозяйственные и политические институты общества, асимметрия экономической власти и вырастающий на ее основе хозяйственный порядок. Условие рентного пути извлечения прибыли — частная экономическая власть — одновременно выступает основным препятствием для инновационного развития. Выгоды от частной экономической власти для рентного пути максимизации дохода суть издержки для пути инновационного. Поэтому проблема изменения отношения предприятий к инновациям — это, прежде всего, проблема изменения существующего хозяйственного порядка и его институтов.

Эволюционная модель

Нынешний хозяйственный порядок сложился не сразу. Он вырос из анархии первых лет рыночных трансформаций, «войны всех против всех» (по Гоббсу), когда плановая система социалистического хозяйствования уже была сломана, а как строить новую систему рыночной экономики, никто не знал. Разрушение прежней официальной общественной идеологии, которая отдавала приоритет общественным интересам над частными и групповыми и отрицала эксплуатацию человека человеком, привело к быстрому распространению среди экономических субъектов оппортунистического поведения и преобладанию личных эгоистических интересов. Если в плановом хозяйстве от них требовалась прежде всего исполнительская дисциплина, то теперь на первое место вышла хозяйственная инициатива. Этот процесс сопровождался созданием новых форм социального взаимодействия, структурирующих отношения между участниками хозяйственного процесса, и отмиранием прежних форм.

В период перехода от планового к рыночному координационному механизму в России и на Украине группами радикальных реформаторов, пришедших к власти, были приняты решения о либерализации цен, ликвидации государственной монополии на внешнюю торговлю и приватизации государственной собственности. Однако вместо ожидаемого формирования класса эффективных частных собственников, действующих на основе стабильных рыночных правил в условиях свободной конкуренции и способных удовлетворить потребительский спрос и обеспечить общий подъем экономики, результатом таких действий стали ориентированные на ренту субпопуляции собственников-олигархов (семейные кланы), руководствующиеся «короткими правилами», и обусловленный их действиями беспрецедентный для мирного времени экономический обвал. Одним из механизмов таких трансформаций стало трансфертное ценообразование за счет разницы цен во времени и пространстве.

Во-первых, отпущенные цены в условиях ранее сложившегося денежного «навеса» привели к гиперинфляции. Лица, наделенные полномо-

ями заключать контракты от имени предприятий, получили возможность использовать находящиеся в их распоряжении материальные и финансовые ресурсы для личного обогащения, по сути, приватизировать их путем установления двойных (трансфертных) цен: текущих — для заключения официальных контрактов и фактических (с учетом инфляции за время контракта) — для неофициальных, теневых контрактов.

Во-вторых, ликвидация государственной монополии на внешнюю торговлю предоставила в распоряжение лиц, принимающих решения, доходы от разницы товарных цен в пространстве — на внутреннем и внешних рынках. В перечень товаров, которые имели наибольшие ценовые разрывы и пользовались спросом на внешних рынках, входили дешевые в плановой экономике бывшего СССР энергоносители, сырье и конструкционные материалы. Доходы от разницы в ценах на эти товары присваивались также путем установления двойных (трансфертных) цен: внутреннего рынка — для заключения официальных контрактов и внешних рынков (с учетом разницы цен в пространстве) — для неофициальных, теневых контрактов.

Заниженные доходы от выполнения официальных контрактов топ-менеджеры использовали для расчетов с поставщиками материальных ресурсов, трудящимися и государством, а неучтенную разницу между официальными и реальными доходами — для личного обогащения, инвестиций в приватизацию собственности, формирования инфраструктуры посредников, организующих извлечение теневых доходов, и защитных инвестиций во власть. Такое перераспределение доходов, по сути, означало присвоение неоплаченного труда в огромных размерах, результатом чего стало, с одной стороны, обнищание массы трудящихся, бюджетников и пенсионеров (за счет недобора налогов), а с другой — быстрое обогащение топ-менеджеров, концентрация в их руках собственности и доходов от ее использования.

Право заключать контракты в плановом хозяйстве (контроль доступа к транзакциям²⁶) изначально имели лица, занимающие соответствующее место в сложившейся в плановом хозяйстве иерархии управления (топ-менеджеры). В условиях, когда началась массовая приватизация, это право нужно было подтвердить заново. Для этого использовались инсайдерская информация, неформальные связи и теневые доходы, направляемые на приобретение прав собственности²⁷. Далее логичным было их закрепить, инвестируя во власть, поскольку в таких условиях только «might makes rights»²⁸.

Возможность извлекать доходы за счет трансфертных цен была для новых собственников аналогична контролю над золотоносными участками: без особых забот о развитии производства, без вложений

²⁶ Олейник А. Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и цепях поставок. С. 33.

²⁷ Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Корпоративный контроль и управление предприятиями. Альманах Ассоциации независимых центров экономического анализа. 2004. № 5. С. 81—98.

²⁸ Сила порождает права (англ.). См.: Umbeck J. Might Makes Rights: a Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights // Economic Inquiry. 1981. Vol. 19, No 1. P. 38—59.

в новые технические решения и т.п. можно было получать норму прибыли, недостижимую для инноваций. Поэтому история ваучерной приватизации так напоминает историю золотой лихорадки в Калифорнии (США) в XIX в. Тогда в исходных условиях анархии массы людей стремились «застолбить участок», получить право собственности на ранее бесхозные богатства и, начав добычу, быстро разбогатеть, но реальные выгоды из этого извлекли те, кто нашел эффективные способы эксплуатации труда золотодобытчиков.

В период массовой приватизации экономические субъекты, попавшие в необычные условия, также пробовали разные модели поведения, которые, по их мнению, могли обеспечить им паритетное участие в бывшей общенародной собственности. Но в итоге по завершении этого периода были выбраны и унаследованы модели эгоистического поведения инсайдеров-менеджеров, присваивающих чужой неоплаченный труд. Используя термины дихотомии «новатор-консерватор»²⁹, победили (в экономическом отношении) новаторы рентного пути извлечения прибыли. Однако это была пиррова победа, напоминающая тупиковые ветви полового отбора в биологии, когда повышение индивидуальной приспособленности ведет к видовой деградации.

Во-первых, результатом выбранной модели трансформации планового хозяйства стало преобладание предприятий, специализирующихся на производстве товаров низкой степени переработки, которые пользовались устойчивым спросом на внешних рынках, тогда как доминирующие в мире инновационные фирмы выпускают высокотехнологичную продукцию высокой степени переработки.

Во-вторых, попавшие под контроль новых доминирующих собственников приватизированные предприятия превратились в их личные «клондайки», но только созданные не природой, а неоплаченным трудом людей. Поэтому неизбежно они основаны на противопоставлении собственника и наемных работников, в то время как успешные инновационные предприятия — это всегда творческие коллективы совместно действующих людей, а не единичные акторы: «Инновационный процесс является коллективным, поскольку трансформация технологических и рыночных условий требует интеграции большого количества людей со специализированными знаниями и навыками. Поэтому эти люди вовлекаются в кооперативное взаимодействие для разработки и использования производственных ресурсов»³⁰.

В-третьих, эволюционно устойчивая стратегия³¹, вытекающая из первичного хаоса борьбы эгоистичных индивидов за изначально бесхозные богатства, предполагает инвестиции в агрессию (принятие мер по захвату чужого имущества)³². В этих условиях собственность остается потенциально не защищенной, поскольку всегда существует опасность,

²⁹ Сухарев О. Эволюционная экономика в шumpетерианском прочтении (к новой системе взаимодействия «новатора» и «консерватора») // Вопросы экономики. 2003. № 11. С. 41—52.

³⁰ Лацоник У. Указ. соч. С. 23.

³¹ Стратегия считается эволюционно устойчивой, если каждая особь в популяции, за исключением очень небольшого числа мутантов, следующая этой стратегии, получает большее вознаграждение, чем вознаграждение стратегии мутантов. См.: Wärneryd K. Anarchy, Uncertainty, and the Emergence of the Property Rights // Economics and Politics. 1993. Vol. 5, No 3. P. 12.

³² Wärneryd K. Op. cit. P. 11—13.

что действия более удачливого агрессивного конкурента приведут к ее потере. (Характерный пример — меры по широкомасштабному пересмотру результатов приватизации, которые последовали после победы «оранжевой революции» на Украине в 2004 г.) Это наряду с ценовой неопределенностью и другими специфическими рисками трансформационной экономики формирует «короткие правила», воспроизводящие высокие риски ущемления прав собственности³³, в то время как инновации требуют сотрудничества, а не только соперничества экономических субъектов (это получило название «*co-opetition*»³⁴). В современных условиях «инновации в отраслях промышленности — это результат взаимодействия различных акторов (фирм, университетов, общественных агентств, финансовых организаций...), которые имеют формальные и неформальные партнерские взаимоотношения»³⁵. Например, в таких инновационных сферах бизнеса, как фармацевтика и биотехнологии, сотрудничество больших, малых и новых фирм широко распространено³⁶.

Причина наших проблем — эгоистическое поведение (добровольное или вынужденное) доминирующих собственников в период шоковых рыночных реформ и связанная с ним неэффективность анархии³⁷. Хорошо известен факт, что если индивиды принимают независимые эгоистические решения, то социальный оптимум обычно не достигается и результирующее равновесие в доминирующих стратегиях (когда выбор одного индивида не зависит от решений другого) не является Парето-оптимальным. Иными словами, «невидимая рука» в таких условиях не работает³⁸.

Последнее утверждение не противоречит устоявшемуся представлению о том, что конкуренция экономических субъектов, которые действуют в своих интересах, может способствовать росту общего благосостояния, поэтому «в некотором смысле совершенная конкуренция представляет собой оптимальную ситуацию»³⁹. Дело в том, что собственные интересы людей — не обязательно эгоистические.

Этот тезис требует специального пояснения. Экономисты давно заметили, что индивиды часто распространяют сферу своих интересов на объекты, которые находятся вне их самих и членов их семей, уделяя время и деньги тому, что обычно характеризуют как общественные блага (защита отечества, донорство, милосердие и т. п.). В этом нет ничего необычного. Напротив, «последние достижения теории и практики более

³³ Долгопятова Т. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 84.

³⁴ *Brandenburger A., Nalebuff B. Co-Opetition: A Revolution Mindset That Combines Competition and Cooperation: The Game Theory Strategy That's Changing the Game of Business.* N.Y.: Doubleday Currency, 1996.

³⁵ *Malerba F. Innovation and the Dynamics and Evolution of Industries: Progress and Challenges* // International Journal of Industrial Organization. 2007. No 25. P. 677.

³⁶ *Ibid.* P. 685.

³⁷ В теории игр существует понятие «цена анархии» — потери эффективности как отношение социально оптимального благосостояния к благосостоянию такого равновесия по Нэшу, когда игроки действуют эгоистично. См.: *Roughgarden T. Selfish Routing and the Price of Anarchy.* Cambridge, MA: MIT Press, 2005.

³⁸ Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления / Пер. с англ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. С. 52.

³⁹ *Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют.* М.: Редакция журнала «Вопросы экономики», 2004. С. 218.

совместимы с точкой зрения, что истинный альтруизм — действия во благо других — действительно существует и является частью человеческой натуры»⁴⁰. Имеются в виду исследования в сфере социальной психологии, социобиологии, социологии, политического поведения. Например, представители социобиологии утверждают, что «в эволюционном процессе реальное значение имеет не индивидуальное выживание как таковое, но скорее успешная передача единиц наследственности или генов»⁴¹, и альтруизм «следует рассматривать как прямую функцию силы естественного отбора»⁴². Поэтому в определенных условиях «для индивида может оказаться более выгодным содействовать воспроизводству родственных индивидов даже ценой собственной жизни, действуя таким образом саможертвенно на благо других»⁴³.

Экономическая теория рационального выбора объясняет альтруизм с позиций разнообразия мотивов человеческого поведения. Например, согласно Г. Марголису, внутри человека как бы находятся два индивида: *S-Smith* (от англ. «*self-interest*» — своекорыстие, эгоизм) и *G-Smith* (от англ. «*group interest*» — групповой интерес)⁴⁴. Для такого «общества», состоящего из двух персон, можно обосновать правила рационального распределения ресурсов, следование которым позволяет объяснить наблюдаемое поведение людей (например, их участие в голосовании, необъяснимое с позиций обычного сопоставления выгод с издержками)⁴⁵.

Г. Саймон объясняет альтруизм в терминах ограниченной рациональности и восприимчивости к обучению (*docility*⁴⁶): «На социальном уровне постепенное изменение и отбор культурных особенностей производят образцы информирования, обучения и результирующего поведения, которые улучшают среднюю приспособленность членов общества; благодаря восприимчивости к обучению, социальная эволюция часто побуждает индивидов к альтруистическому поведению, которое создает преимущества с позиций приспособляемости общества»⁴⁷.

В современном обществе альтруизм часто принимает форму лояльности к организации или организационной идентификации, «мощной альтруистической силы, определяющей как цели участников организации, так и познавательные модели, которые они формируют из своих ситуаций. Должное внимание к альтруизму, особенно организационной идентификации, существенно меняет теорию фирмы и, следовательно, теорию хозяйства»⁴⁸.

Этот аспект воспринят в современной теории инновационной фирмы, где особое внимание уделяется организационной интеграции — набору отношений, создающих для людей стимулы применять свои

⁴⁰ Piliavin J., Charng H.-W. Altruism: A Review of Recent Theory and Research // Annual Review of Sociology. 1990. Vol. 16. P. 27.

⁴¹ Рьюз М., Уилсон Э. Дарвинизм и этика // Вопросы философии. 1987. № 1. С. 97.

⁴² Там же.

⁴³ Там же.

⁴⁴ Margolis H. A New Model of Rational Choice // Ethics. 1981. Vol. 91, No 2. P. 265—279.

⁴⁵ Ibid. P. 267.

⁴⁶ «Docility», по Саймону, зависимость людей от советов, рекомендаций, убеждений, информации, получаемых через социальные каналы, на которой основан выбор типа поведения. См.: Simon H. Altruism and Economics // American Economic Review. 1993. Vol. 83, No 2. P. 156.

⁴⁷ Ibid. P. 157.

⁴⁸ Ibid. P. 160.

навыки и прилагать усилия для достижения организационных целей⁴⁹. Имеются в виду не банальные денежные надбавки, а освоение новых форм трудового взаимодействия, связанных с более широкими основами социального устройства — стремлением к развитию внутреннего корпоративного духа и корпоративной лояльности⁵⁰.

Организационная идентификация не ограничивается уровнем корпорации, а может проявляться как феномен более высокого уровня общности, которая необходима для формирования региональных и национальных инновационных систем — совокупности взаимосвязанных институтов, определяющих возможности создавать, сохранять и передавать соответствующие знания, умения и предметы материальной культуры. Специалисты в этой сфере отмечают, что развитие таких инновационных систем требует особого образа действий, в рамках которого «подчеркивается роль совместных исследований и другого технического сотрудничества между предприятиями и с учреждениями общественного сектора... Такая политика придает особое значение высокому уровню совместного патентования, совместных публикаций и мобильности персонала, реализации интеллектуальных прав собственности, политике на рынке труда и программам обмена, способствующим этому сотрудничеству»⁵¹.

Таким образом, хозяйственный порядок, благоприятный для инноваций, предусматривает не только соперничество, но и сотрудничество экономических субъектов, которые совместно вырабатывают, отбирают и наследуют «длинные правила» взаимодействия. Основу такого порядка составляет организационная идентификация различного уровня общности, базирующаяся на проявлениях альтруизма.

Нынешний хозяйственный порядок отторгает сотрудничество экономических субъектов. Они самостоятельно вырабатывают, отбирают и наследуют «короткие правила» взаимодействия, а основой порядка выступает семейно-клановая частная экономическая власть, базирующаяся на личном интересе.

Направления перехода на инновационный путь развития

Главное условие перехода на инновационный путь развития — трансформация сложившегося хозяйственного порядка: доминирующие собственники (стратегические контролеры) предприятий должны сотрудничать в хозяйственной деятельности, нужно создавать такие условия, чтобы формы поведения экономических субъектов, основанные на «длинных правилах» взаимодействия, имели шансы на выживание.

⁴⁹ Лацоник У. Указ. соч. С. 21.

⁵⁰ Характерным примером в этом отношении являются восточно-азиатские традиции управления, согласно которым служащие корпорации считают себя членами одной большой семьи и связывают с ней нечто большее, чем выполнение рутинных служебных обязанностей. В свое время успех этих моделей заставил США и европейские страны пересмотреть подходы к корпоративному управлению, даже возник особый феномен: «японизация» (тойотизация) менеджмента. См.: Wood S. Japanization and/or Toyotaism // Work, Employment and Society. 1991. Vol. 5, No 4. P. 567—600.

⁵¹ National Innovation Systems. 1997. P. 41.

Для этого прежде всего следует изменить окружающую их социально-экономическую среду и/или перенести их деятельность в пределы иной — инновационной — «популяции организаций»⁵².

Решению последней задачи может способствовать государственное стимулирование (средствами курсовой, налоговой, таможенной политики и др.) выхода отечественных компаний на внешние товарные и финансовые рынки, где действуют иные, более благоприятные для инноваций правила, чем внутри страны. Уже накопленный опыт свидетельствует, что активизация их участия в международной торговле дает положительный инновационный эффект. Эмпирические исследования деятельности предприятий ряда стран с переходной экономикой показали, что «меры, способствующие прямым иностранным инвестициям и международной торговле, повышают отечественное благосостояние посредством большей инновационной активности отечественных фирм»⁵³, а лучшие инновационные результаты показывают фирмы частной формы собственности, работающие на экспорт и имеющие доступ к внешнему финансированию⁵⁴.

Даже простое выполнение требований зарубежных регуляторов биржевой торговли повышает транспарентность отечественных компаний, заставляет их избавляться от непрофильных активов, улучшать структуру владения капиталом, осваивать новые модели корпоративного управления⁵⁵. По оценке специалистов Standard & Poor's, основанной на данных о деятельности 90 крупнейших российских публичных компаний, средний индекс транспарентности российских предприятий, работающих только на внутренний рынок, в 1,3—1,5 раза ниже индекса компаний, включенных в биржевой листинг в Лондоне и Нью-Йорке⁵⁶.

Очевидно, однако, что по объективным причинам не все отечественные предприятия могут работать на внешних рынках. Поэтому

⁵² В контексте исследуемых проблем важно понимать, почему альтруизм выживает в природе. Если следовать логике естественного отбора, то внутри каждой популяции особей гены альтруистов должны быть вытеснены генами эгоистов: поскольку эгоисты получают выгоды за счет альтруистического поведения других, они имеют больше шансов оставить потомство. Тем не менее альтруизм и кооперация продолжают существовать и развиваться. Решение этой загадки было предложено в теории многоуровневого (группового) отбора. Ее основная идея заключается в том, что частота альтруистов в структурированной популяции определяется влиянием двух факторов — индивидуального отбора внутри субпопуляций (групп), неблагоприятного для альтруистов-кооператоров, и группового отбора, благоприятного для кооперативных субпопуляций. Иными словами: «Эгоизм побеждает альтруизм в пределах групп. Альтруистические группы побеждают эгоистические группы» (*Wilson D. S., Wilson E. O. Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology // Quarterly Review of Biology. 2007. Vol. 82, No 4. P. 327—348*). В сфере хозяйственной жизни «эгоистические» предприятия, которые действуют в пределах групп, отрицающих сотрудничество, можно принудить к изменению образа действий, активизируя соперничество таких групп с субпопуляциями экономических субъектов, которые практикуют кооперативное поведение (для усиления влияния фактора группового отбора), или перевода эти предприятия в кооперативные субпопуляции (для обучения подражанием).

⁵³ *Gorodnichenko Y., Svejnar J., Terrell K. Globalization and Innovation in Emerging Markets // World Bank Working Paper. 2009. No WPS4808. P. 29.*

⁵⁴ *Ayyagari M., Demirgüç-Kunt A., Maksimovic V. Firm Innovation in Emerging Markets // World Bank Working Paper. 2007. No WPS4157.*

⁵⁵ *Долгопятова Т. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса. С. 89—90.*

⁵⁶ *Transparency and Disclosure by Russian Companies 2009: The Gap Between the Highest Scoring Companies and the Lowest Scoring Companies Widens / Standard & Poor's Governance Services and the Centre for Economic and Financial Research at the New Economic School. 2009. P. 4.*

большое значение для инноваций имеет изменение сложившегося хозяйственного порядка внутри страны. Частично эта задача решена уже самим ходом экономического развития. Во-первых, потенциал извлечения прибыли за счет разницы товарных цен во времени и пространстве в значительной мере исчерпан: инфляция уже измеряется однозначными цифрами, ценовые разрывы между внешними и внутренними рынками существенно сократились, а, казалось бы, беспроигрышный сырьевой бизнес в условиях мирового финансово-экономического кризиса показал свою высокую волатильность и уязвимость⁵⁷. Налицо ситуация, когда возможности извлекать прибыль с помощью прежних товаров и видов деятельности исчерпаны и необходимо искать для «производительной силы» денег новые сферы применения — ситуация, знаменующая наступление фазы кризиса, реструктуризации и экономической турбулентности⁵⁸.

Во-вторых, вследствие многолетнего искусственного занижения цен на факторы производства для извлечения ренты нарушились условия воспроизводства ресурсов, необходимых для нормального ведения хозяйственной деятельности. Следствием низкой заработной платы стало отсутствие квалифицированной рабочей силы и инженеров, следствием низких тарифов на перевозки — кризис системы грузовых железнодорожных перевозок и т. д.

В-третьих, наука и техника в мире не стоят на месте. С одной стороны, снижение физических издержек производства как результат использования инновационных технологий опережает возможности предприятий удерживать заниженные цены на ресурсы. С другой — внедрение новой техники и технологий ведет к созданию продукции с характеристиками, которые отечественная экономика не может выпускать. В результате наблюдается постепенное снижение качества «ниши» отечественной продукции и становится все более реальной угроза вытеснения ее с мировых рынков вообще.

Стремление выжить в таких условиях толкает собственников предприятий на инновационный путь развития. Важно вовремя поддерживать их в этом с помощью экономических стимулов и других мер (налогов, кредитов, новых технических регламентов и стандартов и др.). Например, в сфере налогообложения это может быть перераспределение налоговой нагрузки с мобильных факторов производства (труда и капитала) на ресурсные и экологические платежи⁵⁹.

Но и этого мало. Нужно учиться формировать длинные правила взаимодействия, преодолевая семейно-клановый эгоизм и инвестиционную близорукость. Для этого можно использовать испытанный в мировой практике механизм — индикативное планирование (национальное, региональное, местное)⁶⁰ со встроенной системой стимулирования

⁵⁷ Гურიев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 4—23.

⁵⁸ Арриги Дж. Долгий двадцатый век: деньги, власть и истоки нашего времени / Пер. с англ. М.: Территория будущего, 2006. С. 47—48.

⁵⁹ Глазьев С. О стратегии развития // Наш современник. 2010. № 1. С. 178.

⁶⁰ Трехуровневая система индикативного планирования действует, например, в Японии, которая практикует его с 1962 г. См.: Srinivas H. Japan: Overview of Planning / The Global Development Research Center. www.gdrc.org/uem/observatory/jp-overview.html.

к достижению целевых показателей развития. Такое планирование, исходящее из представления о фундаментальном расхождении между краткосрочными стремлениями бизнеса и долгосрочными инвестиционными интересами общества, между индивидуальной и коллективной рациональностью, позволяет снизить неопределенность в экономической жизни⁶¹. Но в данном случае важен не только его видимый конечный результат — долгосрочные ориентиры развития экономики, снижающие риски для хозяйствующих субъектов, но и сам коммуникативный процесс совместной выработки решений, улучшающий институциональную среду, формирующий организационную идентификацию на разных уровнях общности и повышающий доверие между контрагентами через постоянное открытое взаимодействие правительства, бизнеса и профсоюзов⁶².

В условиях слабо развитых демократических институтов, когда государство имеет значительное политическое и административное влияние на экономику, оно выступает одним из главных факторов неопределенности, который бизнес старается взять под контроль. Поэтому в сложившихся условиях для перехода на инновационный путь развития требуется не силовое отделение бизнеса от власти (более коррумпированной, а поэтому более опасной, чем в развитых странах), противоречащее его естественному стремлению уменьшить риски хозяйственной деятельности и чреватое ослаблением рыночных позиций с дальнейшим недружественным поглощением агрессивными конкурентами, а участие в кооперативной выработке путей развития экономики через посредничество власти, сотрудничества конкурентов (*co-opetition*), вовлечение в процесс принятия решений широкого круга заинтересованных лиц, формирование атмосферы «синергетического партнерства»⁶³.

В сложившейся ситуации политики, чиновники в центре и на местах могут пойти на организацию такого сотрудничества и создание условий, благоприятных для инновационного роста. Последний экономический кризис уже привел к сокращению должностей, экономии на зарплатах чиновников (или хотя бы к необходимости декларировать такое сокращение и экономию), снижению рентных платежей от обедневших предприятий. Логика сохранения и наращивания бюрократических преимуществ требует расширения экономических масштабов корпорации-страны (*«Russia-corporation»*, *«Ukraine-corporation»*) за счет восстановления экономического роста, который, как научили события последних лет, не может быть устойчивым,

⁶¹ Gruchy A. G. Uncertainty, Indicative Planning, and Industrial Policy // Journal of Economic Issues. 1984. Vol. 18, No 1. P. 159–180.

⁶² Социальный аспект совместной выработки общественных решений подчеркивается в теории коммуникативного/совместного планирования (*communicative/collaborative planning*), которое характеризуется как «межличностная дискурсивная практика, приспособленная к потребностям либеральных и плюралистических обществ, где одна социальная группа не может легально навязать свои предпочтительные решения коллективным задачам других групп» (*Sager T. Responsibilities of Theorists: The Case of Communicative Planning Theory // Progress in Planning. 2009. Vol. 72, No 1. P. 3*).

⁶³ Brand R., Gaffikin F. Collaborative Planning in an Uncollaborative World // Planning Theory. 2007. Vol. 6, No 3. P. 283.

если в основе он не инновационный. И такие действия со стороны государства уже наблюдаются⁶⁴.

Сильное политическое и административное влияние государства на экономику имеет место не только в бывших советских республиках. В качестве примера можно привести Республику Корею, где еще недавно «военное государство было самым главным источником неопределенности окружающей среды, который следовало поставить под контроль»⁶⁵. Для уменьшения степени этой неопределенности южнокорейские чеболи (бизнес-конгломераты, находящиеся в собственности отдельных семей) считают целесообразным наращивать экономическую власть посредством диверсификации, усиливая тем самым свои позиции на переговорах с государством. Вот как объяснял логику таких действий председатель совета директоров «Sunkyung Group» (интервью 1995 г.): «Когда ваше предприятие небольшое, бюрократы всех видов и уровней хотят посетить вас и вымогают обременительные платежи. Такими хапугами являются районные полицейские начальники, районное пожарное начальство, районная налоговая администрация, начальники районных коммунальных служб и др. Но если вы приобретаете две или три дочерних компании, то этих гангстеров низкого уровня заменяет начальник полиции Сеула, начальник налоговой администрации Сеула и т. д. А когда вы приобретаете еще десять, то уже имеете дело с руководителями департаментов в государственных министерствах. Наконец, если вы станете такими большими, как мы, председатель совета директоров компании минует всех промежуточных боссов и ведет переговоры непосредственно с настоящим боссом — Президентом»⁶⁶.

После финансового кризиса 1997 г. правительство Южной Кореи предприняло шаги по демократизации системы «государство-чеболи» посредством финансовой либерализации, привлечения к регулированию общественных организаций и наращивания социального капитала. Тем не менее влияние государства на экономику остается сильным. Более того, реализуется курс, который не предусматривает его ослабления в духе идей неолиберализма, напротив, считается, что: «Богатый социальный капитал... позволит создать сильное государство и сильный рынок»⁶⁷. Это свидетельствует о том, что в условиях развитой организационной идентификации сильный политический и административный контроль над экономикой со стороны государства, которое иногда даже называют «мафиозным»⁶⁸, не является камнем преткновения для развития национальной инновационной системы: Южная Корея уже много лет остается в числе мировых инновационных лидеров⁶⁹.

На региональном уровне для формирования нового хозяйственного порядка, основанного на организационной идентификации,

⁶⁴ Примером может служить решение правительства РФ создать российский аналог Силиконовой долины — техноград в пос. Сколково, возведение которого, что характерно, поручено возглавить не чиновнику, а бизнесмену, главе группы компаний «Ренова» В. Вексельбергу (finance.rambler.ru/news/economics/66030826.html).

⁶⁵ Oh I., Varcin R. The Mafioso State: State-Led Market Bypassing in South Korea and Turkey // Third World Quarterly. 2002. Vol. 23, No 4. P. 717.

⁶⁶ Oh I., Varcin R. Op. cit.

⁶⁷ Lee Y. Participatory Democracy and Chaebol Regulation in Korea: State-Market Relations under the MDP Governments, 1997–2003 // Asian Survey. 2005. Vol. 45, No 2. P. 301.

⁶⁸ Oh I., Varcin R. Op. cit. P. 712.

⁶⁹ Уровень лояльности граждан к «Korea-corporation» продемонстрировали события финансового кризиса 1997 г. Тогда южнокорейское правительство обратилось к народу с призывом пожертвовать свои драгоценности на нужды национальной экономики. В ответ на это миллионы людей из различных слоев общества выстроились в длинные очереди к пунктам скупки золота, чтобы сдать ювелирные изделия. За короткое время удалось собрать 250 т золота, что позволило укрепить золотовалютные резервы государства, помогло банкам и другим финансовым структурам пережить трудные времена. Причем многие корейцы сдавали драгоценности бесплатно. Правительство не имело тогда возможности заплатить за золото, однако обещало вернуть деньги позже. Так в итоге и случилось. Стоимость золота возвратили с процентами, а людей, оказавших помощь в спасении экономики, чествовали как национальных героев.

большое значение может иметь создание инновационных кластеров (региональных группировок независимых предпринимателей в одной или нескольких отраслях экономики) — инновационных фирм, предприятий разного размера, а также научно-исследовательских организаций, способствующих инновационной деятельности посредством интенсивного взаимодействия, совместного использования оборудования, обмена знаниями и опытом⁷⁰. Как отмечают европейские специалисты, такие кластеры «являются одной из форм самоорганизации, которая создает конкурентные преимущества. Кластеры облегчают как интенсивное соревнование, так и тесное сотрудничество... Предполагается, что географическая близость облегчает обмен неявным знанием («*tacit knowledge*») и незапланированные взаимодействия, что является ключевым для инновационного процесса»⁷¹. Устойчивость таких потоков, в свою очередь, зависит от степени доверия между экономическими субъектами, их готовности информировать других о своих знаниях и умениях.

* * *

Почти 140 лет назад Ч. Дарвин писал: «Хотя высокие нравственные нормы дают мало преимущества индивиду и его потомству или вовсе не дают его по сравнению с другими людьми того же племени... развитие высоких моральных стандартов, несомненно, дает огромное преимущество одному племени над другим»⁷². Ныне распространенные в бывших советских республиках моральные стандарты, основанные на абсолютизации эгоистических интересов, привели к формированию хозяйственного порядка, благоприятного для частной семейно-клановой экономической власти, но губительного для инноваций.

Социобиологические проблемы эгоизма личности в связи со сложившимся режимом собственности физических лиц стали проблемами предприятий и общества. Периоды хозяйственных реформ сопровождаются социальными мутациями институтов-правил, направляющих поведение экономических субъектов в определенное русло. Как свидетельствуют результаты естественных экспериментов в России и на Украине — шоковой трансформации экономики, когда за короткий период был полностью разрушен прежний хозяйственный порядок, следствием таких социальных мутаций стали институты-правила, неэффективные в инновационном отношении. Выяснилось также, что прямая аналогия репликаторов в биологии (гены) и экономике (институты-правила или организационные рутины) не работает. Экономические репликаторы, в отличие от биологических, оказались более хрупкими.

⁷⁰ The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned / Commission of the European Communities. Brussels, 2008. COM(2008) 652. P. 5.

⁷¹ The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation... P. 8.

⁷² Darwin C. The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex. Vol. 1—2. N.Y.: Appleton, 1871. P. 166.

Хозяйственные институты-правила, как всякие культурно-поведенческие надстройки, основаны на биологическом базисе — в том смысле, что они формируются живыми существами, носителями генетической информации, которые руководствуются в том числе инстинктами — врожденными реакциями на внешние и/или внутренние раздражители. В этом базисе представлены и эгоистические, и альтруистические генотипы⁷³. Поэтому в принципе он предоставляет возможность формировать высокие типы культурно-поведенческих надстроек, поощряющих организационную идентификацию и сотрудничество конкурентов. В основе этих типов — альтруистическое поведение, которое в человеческом обществе передается не только генетически, но и посредством подражания, через имитацию, мемы (*memes*)⁷⁴.

Но это только возможность, не более того. Сначала на биологической основе естественно произрастают низкие (эгоистические) типы культурно-поведенческих надстроек (низкие уровни организационных рутин), поощряющие бескомпромиссное соперничество и конкуренцию. Что же касается более высоких (альтруистических) типов, то их нужно целенаправленно, долго и настойчиво культивировать.

Следствием сложившегося в России и на Украине хозяйственного порядка стало их инновационное отставание от развитых стран. Чтобы его уменьшить, нужно формировать такие культурно-поведенческие надстройки и создавать условия для распространения таких моральных стандартов, которые будут отдавать приоритет установкам экономических субъектов не только на соперничество и конкуренцию, но и на сотрудничество и взаимопомощь. Результатами этих действий будут ограничение частной экономической власти и новый хозяйственный порядок, базирующийся на организационной идентификации и длинных правилах взаимодействия экономических субъектов. Необходимые для этого действия в хозяйственной сфере частично описаны в настоящей статье: повышение эффективности публичной власти и обеспечение надежной защиты прав собственности, поощрение внешнеэкономической деятельности и кооперации между конкурентами, индикативное коммуникативное планирование, экономическое стимулирование инновационного развития методами курсовой, налоговой и таможенной политики, организация инновационных кластеров и т. д. Ничего кардинально нового придумывать не нужно. При этом важно не впадать в крайности, а находить соответствующие менталитету прагматические компромиссы между эгоизмом и альтруизмом, открывающие пути к освоению новых сфер применения «производительной силы» денег в национальной экономике. Насколько это удастся — покажет время.

⁷³ Nedelcu A., Michod R. The Evolutionary Origin of an Altruistic Gene // Molecular Biology and Evolution. Vol. 23, No 8. P. 1460—1464.

⁷⁴ Blackmore S. The Meme Machine. Oxford: Oxford University Press, 2000.

О. ИИШАКОВ,
доктор экономических наук,
профессор, ректор Волгоградского
государственного университета,

Д. ФРОЛОВ,
доктор экономических наук,
завкафедрой маркетинга и рекламы
Волгоградского государственного университета

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПЕРСПЕКТИВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Первый в истории человечества глобальный экономический кризис выявил идейное банкротство неоклассической теории, девальвируя накопленный ею репутационный капитал, подорвав доверие к методологическим постулатам и лишив ее, казалось бы, незыблемого статуса мейнстрима экономической науки¹. На смену «однополярному миру» господства неоклассики на наших глазах приходит «многополярная» экономическая теория. В этих условиях на первый план выдвигаются альтернативные и периферийные течения, но именно институционализму предстоит реализовать исторический шанс — утвердиться в качестве лидирующего научного направления, в наибольшей степени влияющего на экономическую теорию, практику и политику.

Закономерным представляется новый виток дискуссий о специфике современного состояния и перспективах развития экономического институционализма в России, противоречиях и эвристическом потенциале его методологии и категориального аппарата. Начавшееся обсуждение этих проблем на страницах журнала «Вопросы экономики»² призвано дать новый импульс институционализации самой институциональной экономической теории путем формирования и закрепления продуктивных научных конвенций, позволяющих преодолеть сложившиеся методологические и терминологические «ловушки».

Пока в ходе дискуссии выявились две позиции. Если А. Московский отстаивает необходимость возрождения методологических традиций классического («старого») институционализма, то Е. Попов и А. Сергеев выступают за активное развитие «новой» институциональной экономической теории, особенно методов математического моделирования

¹ Широкий резонанс вызвала чрезвычайно убедительная критика неоклассиков Нобелевским лауреатом П. Кругманом. По его образному выражению, они фактически «приняли за истину красоту, облицованную убедительно выглядящими математическими выкладками» (*Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong // The New York Times Magazine. 2009. September 2*). Но, конечно, призыв преодолеть чрезмерную формализацию экономических исследований не должен восприниматься как отказ от дальнейшего развития математической экономики.

² См.: *Московский А.* Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики // *Вопросы экономики*. 2009. № 3; *Попов Е., Сергеев А.* Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // *Вопросы экономики*. 2010. № 2.

институтов. Однако «старое» и «новое» — неразрывное единство противоположностей в целостной институциональной экономической теории, лишь отражающее ее эволюцию. «Область пересечения» размышлений авторов обусловлена неоднозначностью трактовки базового понятия «институт» и необходимостью синтеза его определений.

Институция — «ключ» к пониманию институтов

Сам термин «институционализм», по словам Е. Майбурда, «основан на понятиях „институция“ (обычай, заведенный порядок) и „институт“ (порядок, закрепленный в форме закона или учреждения). Впрочем, часто „институтами“ называют и то, и другое»³. Такое неэффективное конвенциональное равновесие сложилось эволюционно под влиянием гносеологического эффекта *path dependence*, то есть инерционной зависимости категориальной системы российского институционализма от условий и траектории его развития. Но *практика словоупотребления не может служить основой формирования научного языка*, главное требование к которому — однозначная определенность. Это в полной мере относится и к языку современной институциональной теории.

Основополагающий для экономического институционализма термин «*institution*» в 1970—1980-х годах переводился на русский язык двояко: и как «институция» (В. Афанасьев)⁴, и как «институт» (С. Сорокина)⁵. Но наибольшее распространение получил именно второй, неточный вариант перевода, поскольку он использовался в первом русскоязычном издании классического труда Т. Веблена «Теория праздного класса» (1984 г.). Как отмечалось в предисловии к этой книге, «термин „институционализм“ связан с двумя понятиями: „институция“ — установление, обычай, порядок, принятый в обществе, и „институт“ — закрепление обычаев и порядков в виде закона или заведения. Разделение этих понятий довольно условное, поскольку в концепциях институционалистов они имеют чрезвычайно широкое и размытое содержание»⁶. На основании этого небрежного вывода институции в тексте Веблена стали институтами...

Подход Сорокиной закрепился в качестве традиции и впоследствии отразился в переводах трудов Д. Норта, Т. Эггертссона, Дж. Ходжсона и др.⁷, в оригинале посвященных именно институциям (*institutions*), а не институтам (*institutes*). Даже в «вольном» переводе нобелевской

³ Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М.: Дело, 1996. С. 496.

⁴ См.: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: В 4-х т. Т. 2: Индивидуальное производство — Мюрдаль / Под ред. А. М. Румянцева. М.: Совет. энцикл., 1975. С. 28.

⁵ См.: Сорокина С. Г. Торстейн Веблен и его книга «Теория праздного класса» (вступительная статья) // Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

⁶ Там же. С. 6.

⁷ См., например: Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. М.: ТЕИС, 2002; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997; Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003; Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

лекции Норта «институцию» заменили на «институт»⁸. В свою очередь, научные редакторы русского перевода фундаментального труда Э. Фуруботна и Р. Рихтера, критикуя распространенную несогласованность позиций теоретиков институционализма и переводчиков специальной литературы, все же не устояли под давлением стереотипов и вынесли в название книги слово «институты» вместо «институции»⁹. Заметим, что в зарубежной институциональной теории основной категорией является «институция» (*institution*), а термин «институт» (*institute*) имеет ограниченную сферу применения и практически не употребляется в научных текстах. Попытка содержательно разграничить рассматриваемые категории впервые предпринята в России¹⁰, однако не была воспринята. Породило ли это проблему для теории?

Безусловно, породило. Исторически сложившиеся неэффективные нормы употребления и укоренения некорректных понятий под влиянием эффектов координации, обучения, сопряжения и инерции¹¹ имеют тенденцию перерастать в гносеологические институциональные «ловушки»¹², порождая новые и усугубляя сложившиеся методологические противоречия.

Такие «ловушки» в современной экономической теории связаны с инерцией в разграничении и определении понятий предприятия и фирмы¹³; затрат, издержек и расходов¹⁴; стоимости и ценности; института и институции; продукта и товара; бренда, товарного знака и торговой марки и др. Подчеркнем: *в научном языке не может быть синонимов*. В этом состоит его принципиальное отличие от бытового, повседневного языка. В научной теории каждому явлению должно соответствовать единственное понятие как заверченный, признанный и укорененный результат синтеза его многих определений.

Поэтому мы настаиваем на необходимости *разграничения институций и институтов*. Этот методологический «переход» может вывести институциональную экономическую теорию на качественно новый уровень развития. И для него уже сложились все необходимые и достаточные условия. Все чаще предпринимаются попытки категоризальной спецификации институций и институтов.

Так, В. Зотов, В. Пресняков и В. Розенталь предлагают понимать под институциями «обычай, традиции, правила и нормы

⁸ См.: North D. C. Economic Performance through Time: Prize Lecture. Lecture to the Memory of Alfred Nobel, December 9, 1993. nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html. Ср.: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5-ти т. Т. V: Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. Кн. 1. М.: Мысль, 2004. С. 709.

⁹ См.: Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2005.

¹⁰ См.: Инишаков О. В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социологические исследования. 2003. № 9.

¹¹ См.: Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35, № 2.

¹² См.: Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. 2008. № 11.

¹³ См.: Инишаков О. В. Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории // Вестник Волгоградского государственного университета. 2008. № 2 (Сер. 3: Экономика, экология).

¹⁴ См.: Инишаков О. В., Чернавин Д. А. Факторная система показателей фирмы в контексте эволюционной экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. № 19.

социального поведения, согласно которым люди действуют в разных сферах жизни общества (включая экономическую) именно в силу своей причастности к институтам»¹⁵, а институты рассматривать как «специфические функциональные и организационные формы коллективной деятельности, являющиеся устойчивыми структурными образованиями»¹⁶ и обеспечивающие реализацию системных функций экономики. В теории институциональных «матриц» С. Кирдиной институты связываются с «формализацией необходимых правил, обеспечивающих выживание и развитие экономики... С этой точки зрения институты можно считать артефактами, искусственно создаваемыми конструкциями»¹⁷, что, на наш взгляд, недостаточно обосновано. В свою очередь «институты, являясь социальными структурами, присущи обществам и направлены на организацию не только экономики, но и всей социальной системы»¹⁸. Здесь справедливо акцентируется организационная, социально-структурная природа институтов в отличие от социально-функциональной сущности институций¹⁹. Но, как справедливо считает Т. Гайдай, именно «институция — это основной объект исследования, центральная категория и аналитический инструмент институциональной теории»²⁰.

Однако хотя опубликованы многочисленные статьи и книги²¹, в которых приводится множество убедительных доводов в пользу отказа от отождествления институций и институтов, эта позиция с большим трудом проникает в массовое сознание сообщества российских экономистов институционального «профиля». Сила научной инерции огромна, и все же, будем надеяться, преодолима.

Отправной пункт формирования категориальной системы институциональной экономической теории — *эндогенизация институции*. Но предпринятые немногочисленные попытки эндогенизировать ин-

¹⁵ Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь В. О. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 53.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Кирдина С. Г., Малков С. Ю. Моделирование самоорганизации экономики отраслей с повышающимися и понижающимися предельными издержками // Эволюционная теория, теория самовоспроизводства и экономическое развитие: Материалы 7-го Международного симпозиума по эволюционной экономике, 14–15 сентября 2007 г., Московская область, г. Пушкино / Отв. ред. В. И. Маевский, С. Г. Кирдина. М.: ИЭ РАН, 2008. С. 167–168.

¹⁸ Там же. С. 168.

¹⁹ В монографии «Лингвистика институциональной экономики» (Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010) авторы данной статьи на основе ранее осуществленных исследований приводят словники институций в древнем (около 600 слов) и современном (около 2000 слов) русском языке, что создает значительную эмпирическую базу для дальнейших междисциплинарных исследований институциональной реальности.

²⁰ Гайдай Т. В. Институция как инструмент институционального экономического анализа // Экономическая теория (Украина). 2006. № 2. С. 54.

²¹ См., например: Иншаков О. В., Фролов Д. П. Эволюция институционализма в российской экономической мысли (IX–XXI вв.): В 4 т. Т. 1. М.: Экономистъ, 2007; Иншаков О. В., Белобородько А. М., Фролов Д. П. Биржа: эволюция экономического института. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2008; Аленичев В. В., Иншаков О. В., Фролов Д. П. Введение в институциональную экономическую теорию страхования. М.: Книжная редакция «Финансы», 2007; Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институционализм в российской экономической мысли (IX–XXI вв.): В 2-х т. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002; Иншаков О. В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации; Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма // Вопросы экономики. 2008. № 4.

ституциональный фактор (Р. Камерон, А. Филипенко и др.) носили произвольный характер, не имея адекватного логического обоснования²². В создании любого продукта человеческой деятельности наравне с предметными, трансформационными факторами — человеческим, техническим и материальным — участвуют трансакционные факторы производства, в состав которых институция входит наряду с организацией и информацией²³. Среди экономистов о целесообразности эндогенизации институции писали Фуруботн и Рихтер²⁴; этот тезис актуализировал М. Аоки²⁵ и поддержал Г. Клейнер²⁶.

Институции — это *социальные формы функций субъектов, объектов, процессов и результатов экономической деятельности*, обеспечивающие эволюцию системы общественного разделения труда на основе статусов, норм, правил, инструкций, регламентов, контрактов, стандартов и порядков²⁷. Не случайно Дж. Серл понимает институции как «статусные функции»²⁸, поскольку социальное закрепление функций означает признание за их носителями определенных статусов. Если пользоваться формулировками Маркса и Веблена, институции представляют собой «различные общественные функции» или «сменяющие друг друга способы жизнедеятельности»²⁹, утверждающие в своих агентах «распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций»³⁰. Именно *функционализм* следует признать методологической основой изучения экономических институций, тогда как парадигма структурализма наиболее адекватна задачам исследования институтов.

Институция выступает объективно необходимой движущей силой любой конкретной деятельности, это базовая категория институциональной теории. Институты — более сложное явление, нежели институции. Перефразируя Маркса, современные институциональные экономисты рассматривают основную методологическую проблему институционализма в сложной форме, не разрешив ее в элементарной

²² См., например: *Камерон Р.* Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН, 2001. С. 33; *Филипенко А. С.* Экономическое развитие: цивилизационный подход. М.: Экономика, 2002. С. 67.

²³ См. подробнее: *Иншаков О. В.* Экономическая генетика и наноэкономика. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. Введение институции в состав эндогенных переменных производственной функции позволяет, в частности, содержательно развить социологическую теорию действия Т. Парсонса (*Inshakov O. The Theory of Human Action and Economic Genetics // The Human Being in Contemporary Philosophical Conceptions. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 2009. P. 159–170*).

²⁴ *Фуруботн Э. Г., Рихтер Р.* Указ. соч. С. 10.

²⁵ См.: *Aoki M.* Endogenizing Institutions and Institutional Changes // *Journal of Institutional Economics*. 2007. Vol. 3, No 1.

²⁶ См.: *Клейнер Г. Б.* Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // *Российский журнал менеджмента*. 2006. Т. 4, № 1. С. 114, 120.

²⁷ См., например: *Иншаков О. В.* Homo institutus — субъект социально освященного действия // *Homo institutus — Человек институциональный* / Под ред. д-ра экон. наук О. В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005; *Иншаков О., Фролов Д.* Место институционализма в экономической науке // *Экономист*. 2005. № 10.

²⁸ *Серл Дж.* Что такое институт? // *Вопросы экономики*. 2007. № 8. С. 17.

²⁹ *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. I, кн. I: Процесс производства капитала. М.: Госполитиздат, 1951. С. 493.

³⁰ *Веблен Т.* Теория праздного класса. С. 201.

форме. Чтобы понять институты, нужно сначала *осознать сущность лежащих в их основе институций*.

Суть институции — закрепляемый ею образ действия, производным от которого является образ мышления ее агентов. На это указывает и этимологическое значение данного слова (от лат. *institutio*) — устройство, образ действия, наставление, учение, указание³¹. Поэтому институцию следует понимать как форму социализации функции и как свод, систему знаний по осуществлению этой функции, как ее описание для передачи информации о ней, для обучения, для формирования компетенций агента, способного выполнять данную функцию в системе правил, норм, конвенций, инструкций, санкций, обычаев, традиций и т.п. Приближается к такому пониманию Московский, отстаивая классическое «определение института как „способа думать и действовать“ (Веблен), встроенного в „коллективное, совместное действие“ (Коммонс)»³². Но нельзя забывать и о том, что в конечном итоге все институции и институты выражаются в системе правил и норм, хотя признание их содержанием институциональных явлений трудно признать методологически корректным.

Действительным содержанием институции является социально укорененное, типичное, обособленное действие, способное закрепиться в качестве постоянно воспроизводимой функции индивидуальных и коллективных субъектов, которые становятся представителями (агентами) данной институции. В этом контексте наполняются новым смыслом слова Веблена о том, что «экономическое действие должно быть предметом науки, если [эта] наука хочет занять место в ряду эволюционных наук»³³, а достижения социологов в развитии теории действия нуждаются в осмыслении экономистами. При потере отдельными социализированными функциями общего значения и масштаба они возвращаются в состав случайных, спонтанных или скоротечных действий, частично теряя свою социальную ценность. Они перестают быть институциями, трансформируясь в обычные промежуточные действия, устойчиво не разделяющие и не объединяющие индивидов и их группы по месту и роли в системе общественного бытия³⁴. Развитие экономического институционализма имеет смысл и *на основе теории общественного разделения и кооперации труда*, «поднятой» на качественно новый уровень за счет концепций эндогенности институций, трансакционных издержек, информационной асимметрии, ограниченной рациональности, контрактации и др.

Универсальность хозяйственной деятельности осуществляется, закрепляется и развивается в общественных формах дифференциации и интеграции путем присвоения статусов индивидам, их группам и со-

³¹ См.: *Дворецкий И. Х.* Латинско-русский словарь. Ок. 50 000 слов. 3-е изд., испр. М.: Рус. яз., 1986. С. 410; *Подосинов А. В., Козлова Г. Г., Глухов А. А.* Lingua Latina. Латинско-русский словарь. Ок. 13 000 слов. М.: Флинта; Наука, 1998. С. 155.

³² *Московский А.* Указ. соч. С. 123.

³³ *Веблен Т.* Почему экономика не является эволюционной наукой? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4, № 2. С. 106.

³⁴ См.: *Иншаков О. В.* Введение // Иншаков О. В., Фролов Д. П. Эволюция институционализма в российской экономической мысли (IX—XXI вв.): В 4 т. Т. 1. М.: Экономистъ, 2007. С. 31.

обществам. Социальное (имплицитное или эксплицитное) закрепление конкретных форм деятельности за индивидом или группой осуществляется посредством добровольной или принудительной, свободной или вынужденной институции. Институция означает введение в статус, она фактор и процесс создания и закрепления статусов субъектов, объектов, сред, процессов и продуктов экономической жизни общества³⁵. В свою очередь, *конституция есть высшая форма институции*, обеспечивающая социальное закрепление всеобщих функций членов общества. На основе конституции происходят координация и коэволюция институций и институтов общества.

Институциональный фактор — объективно необходимый элемент любого акта и процесса человеческой деятельности, особый вид эндогенных продуктивно действующих сил, обеспечивающий дифференциацию и типизацию производительных функций агентов в ходе общественного разделения труда; их индивидуальное и групповое социальное закрепление в нормах, правилах, договорах и порядках совместной деятельности; а также интеграцию и стратификацию субъектов экономических отношений по их статусу и роли в системе общественного воспроизводства. Не только агенты и их группы, но и предметы, вещи как объекты экономических отношений, по словам Маркса, буквально «призываются» обществом «к функциям, соответствующим их идее и назначению»³⁶. Любые элементы окружающего нас предметного мира и, шире, экономического пространства, созданного целенаправленной человеческой деятельностью, имеют определенные социально признанные функции, определяющие их статусы в хозяйственной системе³⁷. Не менее значима роль институциональных процессов, в том числе трансакций, процедур, ритуалов, церемоний, обрядов и т. д. Все они связаны с согласованным осуществлением определенных институций в заданном временном диапазоне, фиксируя или подтверждая статусы их агентов, а также отражая их изменения. Таким образом, сущность институций можно системно осмыслить только в единстве субъектных, объектных (предметных) и процессуальных форм их проявления.

Как заметил Парсонс, «любая функция, твердо установленная экономическим разделением труда (как институция. — О. И., Д. Ф.), оказывается связанной с институционально определенными ролями»³⁸, основанными на присваиваемом институцией статусе. Поэтому институциональный подход предполагает, что мы рассматриваем любое общественное явление «как имеющее определенный статус и с этим статусом — определенную функцию»³⁹.

³⁵ См.: *Инишаков О. В.* Институты и институции в современной экономической теории // Вестник Волгоградского государственного университета. 2007. № 11 (Сер. 3: Экономика, экология).

³⁶ *Маркс К.* Указ. соч. С. 190.

³⁷ См. подробнее: *Инишаков О. В., Фролов Д. П.* Институциональность пространства в концепции пространственной экономики // Пространственная экономика. 2007. № 1; *Фролов Д. П.* Институциональный подход в теории и практике региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 25.

³⁸ *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2002. С. 337.

³⁹ *Searle J. R.* Social Ontology and Political Power. 2003. www.law.berkeley.edu/cenpro/kadish/searle.pdf. P. 7.

Институции и институты: логика системной взаимосвязи

Нечеткость и неустойчивость понятий, описывающих институциональную реальность, порождает их многозначность и смысловую неопределенность. В частности, «понятие „институт“ относится к числу комплексных, гетерогенных категорий. Институтами считают и разделение труда, и право собственности, и деньги, и фирму, и государство...»⁴⁰. В итоге, действительно, «не всем оно покажется убедительным»⁴¹ и достаточно операциональным.

Наиболее общие категории экономической науки зачастую относятся к разным уровням экономической реальности⁴². Парадоксально, но институт как категория выводится не прямо из институции, а лишь опосредованно — через организацию. На это кажущееся противоречие обращали внимание зарубежные исследователи, вынужденные констатировать, что «современная институциональная экономическая теория изучает как институты (в оригинале — институции. — О.И., Д.Ф.), так и организации, то есть институты *sine* [без] людей и *cum* [включая] людей»⁴³.

С институциональной точки зрения *организации — это функционирующие комплексы комплементарных институций*, осуществляемых их агентами в интегрированной системе правил и норм. Не случайно «часто организации трактуют как системы ролей — устойчивых совокупностей функций, которые должен выполнять человек, принявший на себя некоторую роль»⁴⁴. Благодаря слиянию социальных форм функции и структуры, экономические организации можно понимать по М. Портеру как «комбинации отдельных видов деятельности, выступающие в качестве источника получения конкурентного преимущества»⁴⁵, то есть как обособленные системы воспроизводства институций.

Именно поэтому нередко «мы используем термин „организация“, — пишет Рихтер, — в смысле институции... учрежденной и управляемой определенными акторами для достижения общей цели»⁴⁶. Это справедливо, поскольку институция всегда организуется. Р. Мэтьюз отмечает, что «слово „институция“ иногда используется в совершенно другом смысле, означая организацию», но он сам не употребляет его в этом значении, «хотя может возникнуть обстоятельство для рассмотрения организации как состоящей из набора институций»⁴⁷.

⁴⁰ Некипелов А. Становление и функционирование экономических институтов: от робинзо-нады до рыночной экономики, основанной на индивидуальном производстве. М.: Экономистъ, 2006. С. 327.

⁴¹ Там же.

⁴² Болдырев И. Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации // Вопросы экономики. 2008. № 7. С. 104.

⁴³ Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Указ. соч. С. 11.

⁴⁴ Тамбовцев В.Л. Формальное и неформальное в управлении экономикой. М.: Экономика, 1990. С. 7.

⁴⁵ Портер М. Конкуренция между местами размещения бизнеса: глобальная стратегия как способ обеспечения конкурентного преимущества // Курс МВА по стратегическому менеджменту / Под ред. Л. Фаэя, Р. Рэнделла. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 149.

⁴⁶ Richter R. On the New Institutionalism of Markets: The Market as an Organization. www.isnie.org/ISNIE06/Papers06/06.3/richter.pdf. P. 4.

⁴⁷ Matthews R. C. O. The Economics of Institutions and The Sources of Growth // The Economic Journal. 1986. Vol. 96, No 384. P. 904.

Следует по достоинству оценить усилия Норта, связанные с разграничением понятий «институция» (а не «институт», как в русском переводе его книги) и «организация». Важно, что благодаря авторитету лауреата Нобелевской премии это практически удалось сделать в англоязычной научной речи, хотя и в ущерб четкости определений. Норт прибег к метафоре, в результате чего институции превратились у него в «правила игры», а организации — в «игроков»⁴⁸. Конечно, такой способ определения понятий трудно признать строго научным и эвристическую ценность подобных метафор еще предстоит уяснить. Данное упрощение быстро обрело популярность и закрепилось в статусе научной традиции. Так, меморандум Нобелевского комитета по поводу присуждения премии в области экономики 2009 г. институционалистам О. Уильямсону и Э. Остром начинается со следующего определения: «Институции [*institutions*] — это наборы правил, управляющих человеческими взаимодействиями»⁴⁹. Наряду с этим, по замечанию Ф. Фукуямы, «экономическая литература запутывает вопрос, применяя слово *institutions* = учреждения — как к официальным, так и к неофициальным правилам построения индивидуального выбора»⁵⁰.

Но, поскольку «игроки» действуют на основе «правил», значит, организации функционируют на основе институций, осуществляемых их агентами. В этом состоит главное теоретическое следствие из концепции Норта, а осуществленное им нестрогое разграничение рассматриваемых понятий, безусловно, требует более четких дефиниций. «Игроки» могут быть представлены как индивидуальные и ассоциированные агенты хозяйственной деятельности, а «правила игры» — как установленные или сложившиеся способы выполнения ими социально закрепленных функций.

Нельзя согласиться с утверждением Попова и Сергеева о том, что «четкое общее определение институтов как правил или норм — первый необходимый шаг в построении категориального аппарата институциональной теории»⁵¹. Действительно, «определение это откровенно абстрактное, формальное, абсолютно внешнее по отношению к экономической реальности»⁵². Ведь если считать институтами любые действующие в экономике и обществе нормы, то логично относить к институтам нормы времени и выработки, провоза багажа, высева семян и осушения, радиационной безопасности, прибыли и рентабельности и т. д. Слабо помогает попытка некоторых ученых трактовать институты как «правила поведения, то есть как регулятивные принципы, которые предписывают или, наоборот, запрещают те или иные способы действия»⁵³, относя к ним тем не менее банки, страховые компании и пенсионные фонды⁵⁴, равно как права собственности и свободную цену, но при этом пытаясь подчеркнуть «фундаменталь-

⁴⁸ См.: Норт Д. Указ. соч. С. 18–19.

⁴⁹ Economic Governance: Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2009 / Economic Sciences Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences. nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/ecoadv09.pdf. P. 1.

⁵⁰ Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. М.: АСТ; ХРАНИТЕЛЬ, 2006. С. 58.

⁵¹ Попов Е., Сергеев А. Указ. соч. С. 106.

⁵² Московский А. Указ. соч. С. 111.

⁵³ Кузьминов Я. И., Радаев В. В., Яковлев А. А., Ясин Е. Г. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений // Модернизация экономики и выращивание институтов: В 2 кн. Кн. 1 / Отв. ред. Е. Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. С. 10.

⁵⁴ См.: Кузьминов Я. И., Радаев В. В., Яковлев А. А., Ясин Е. Г. Указ. соч. С. 17.

ность правил и их отличие от организационных структур»⁵⁵. Таким образом, предмет экономического институционализма волюнтаристски то расширяется до масштабов общественного бытия, то сужается до внешних правовых форм его проявления.

Этимологически слово «институт» (от лат. *institutum*) означает установление, учреждение и организацию, посредством которых институты реализуются, то есть осуществляются сами эти специфические общественные функции или им обучают, передают их новым агентам. В этом состоит *эволюционная роль институтов как «твердых структур» в хозяйственных системах в отличие от «мягких» институций*, которые, только «затвердев», передаются и сохраняются. Пока что к институтам конвенционально допускается относить любые устойчивые формы общественных отношений, игнорируя их функциональную, структурную и генетическую специфику. Доказательство различия институтов и институций позволяет преодолеть тенденцию *искусственного удвоения институтов*, когда ими параллельно считают предпринимательство и предприятие, кредит и банк, страхование и страховое агентство, трейдинг и биржу, науку и университет, инновационный бизнес и венчурный фонд, фермерство и ферму, земство и Земский собор, христианство и церковь и т. д.

Институты нужно понимать как сложные факторы производства, представляющие собой видовые комплексы взаимодействия институций и организаций, которые закрепляют эффективные институты в рамках общественной системы. Институты — *это типовые комплексы институций*, выступающие функциональными генотипами организаций, эволюционно сложившимися моделями их функциональной структуры. Каждый институт располагает уникальным составом институций, обеспечивающим возможность разнообразных форм организации человеческой деятельности. *Институт закрепляет видовой статус организаций*. Поэтому к институтам следует относить «армию, но не воинскую службу в целом, церковь, но не религию, семью, но не брак, предприятие, но не малый или крупный бизнес, налоговую инспекцию, но не систему налогообложения и т. д.»⁵⁶, дифференцируя социальные формы функции и структуры хозяйственной деятельности, которые в реальности всегда предстают целостной системой.

Едва ли для наименования института можно использовать ключевую норму («институт банкротств») или ключевой объект («институт семьи») ⁵⁷. Если семья — это институт, то банкротство — институция. Обозначение явления по его ключевым элементам трудно считать в полном смысле научным, ведь с позиций системного подхода в качестве критерия наименования институтов могут фигурировать также ключевые субъекты, функции, процессы, продукты или эффекты. Названия институтов, на наш взгляд, целесообразно однозначно связать с видовым статусом соответствующих организаций, например,

⁵⁵ Кузьминов Я. И., Радаев В. В., Яковлев А. А., Ясин Е. Г. Указ. соч. С. 10.

⁵⁶ Белоусов В. М. Откуда есть пошел русский институционализм? (О книге О. В. Иншакова и Д. П. Фролова «Институционализм в российской экономической мысли»: В 2 т. Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2002) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 1. С. 178.

⁵⁷ Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 19.

предприятие, семья, церковь, партия, парламент, банк, биржа, университет, казначейство, семья, таможенная служба, страховое общество, инвестиционный фонд и т. д. Следовало бы в научных текстах использовать понятие «институт» именно для обозначения организаций определенного функционального вида. Переводить его на английский язык допустимо и как *institution* (в значении *a type of established organizations*) во избежание непонимания со стороны зарубежных коллег. Как отмечают Р. Джессоп и К. Нильсен, «мы зарезервировали бы понятие „институция“ и для обозначения надорганизационных (*supraorganizational*) институций»⁵⁸, то есть для институтов по предлагаемой нами концепции.

Именно в этом смысле в своей книге 1988 г. использовал понятие институции Ходжсон, понимая ее как социальную организацию, «которая посредством традиции, обычая или правовых ограничений формирует долговременные рутинизированные схемы поведения»⁵⁹. К сожалению, впоследствии ученый отошел от такого понимания и вульгаризировал определение институций до «системы социальных правил», придя к выводу, что «языковые, денежные, правовые системы, системы мер и весов, правила дорожного движения и поведения за столом, а также фирмы (равно как и все прочие организации) — все это институты (читай — институции. — О.И., Д.Ф.)»⁶⁰. Но институты не сводятся к нормам и правилам. Двигаясь от внешних форм проявления к содержанию, институты можно рассматривать как системы социальных *правил и норм* взаимодействия агентов, объединенных в устойчивую *структуру* на основе эффективного разделения *функций* в процессе совместной *деятельности*.

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

Понятие органа в институциональной экономической теории пока не прижилось, хотя именно органы образуют институциональные структуры во внутренней среде фирм. При институциональном анализе организаций мы имеем дело с комбинациями институций, а в случае органов — с выделенными, конкретными, частичными или общими для организации функциями⁶¹.

Если органы возникают в ходе онтогенеза (индивидуального развития) конкретных экономических организаций, то институты формируются в процессе филогенеза глобальной экономической системы, закрепляя результаты эволюции видового многообразия хозяйственных

⁵⁸ Jessop R., Nielsen K. Institutions and Rules / Research Papers, Network Institutional Theory. 2003. № 11/03. eprints.lancs.ac.uk/197/1/H-2003b_Jessop-Nielson03.pdf. P. 3.

⁵⁹ Ходжсон Дж. Указ. соч. С. 37.

⁶⁰ Там же. С. 11—12.

⁶¹ Интересно, что орган как категория институционализма имеет длительную историю: Б. Шаванс отмечает, что Г. Шмоллер проводил анализ исторического развития национальных хозяйств в аспекте институций и органов (*institutions and organs*) (Chavance B. Institutional Economics. L.; N. Y.: Routledge, 2009. P. 4).

структур. Если организации — это системы коллективного действия, то соответствующие им институты — особые формы сверхколлективной субъектности. Следовательно, изучение институтов хозяйства и общества предполагает абстрагирование от очевидных фенотипических различий соответствующих им конкретных организаций.

Предлагаемый вариант логики взаимосвязи базовых понятий институционализма выгодно отличается от нортвской дихотомии «игроки — правила игры». Преимущества предлагаемых терминологических уточнений состоят, на наш взгляд, в следующем. Уровень дифференциации категориальной (как и любой другой) системы есть главный критерий ее развития⁶². Разграничение институций и институтов дает возможность системно представить единство форм экономических отношений — функциональных (институции), структурных (организации), онто- и филогенетических (соответственно органы и институты). Появляется возможность преодолеть тенденции схоластики и вульгаризации институциональной экономической теории, в основе которых лежат полисемантичесность понятия «институт» и нечеткое категориальное отражение институциональной реальности.

Будущее институционализма: синтез и эндогенизация

Современный экономический институционализм представлен гетерогенным множеством внутренних течений и предметных «ответвлений», поэтому проблема самоидентификации остается для него крайне актуальной. Единой институциональной экономической теории пока не существует, но и предлагаемые классификации «институционализмов» остаются дискуссионными.

Наиболее часто они строятся на дуализме «старого» и «нового» этапов исторического развития данного научного направления. Раннему (*old/original*) институционализму традиционно противопоставляются «новый» (*new*) и «неоинституционализм» (*neoinstitutionalism*), которые часто отождествляются⁶³. Такой подход формально выдержан в соответствии с диалектической логикой: фактически неоклассическая *economics* рассматривается как *тезис*, а критиковавший ее представителей за формализм «старый» институционализм — как *антитезис*; «новый» или неоинституционализм выступает *синтезом*, интегрирующим их методологические черты. Российскими учеными признается «условность определения данного направления как нового институционального, что отражает нынешнее состояние конвенций в экономической теории»⁶⁴, причем не в России, а в западных странах. Так, по мнению В. Тамбовцева, это течение представляет собой «не что иное, как исследовательскую программу изучения институтов

⁶² См., например: Луман Н. Дифференциация. М.: Логос, 2006.

⁶³ См.: Нуреев Р. М. Эволюция институциональной теории и ее структура // Институциональная экономика: учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005; Московский А. Указ. соч. С. 113

⁶⁴ Нуреев Р. М. Указ. соч. С. 17.

(не только экономических!) средствами и методами неоклассической экономической теории»⁶⁵.

Более детализированная и реалистичная попытка эволюционной классификации институциональных течений предпринята А. Олейником. Из противостояния неоклассики и «старого» институционализма вырастает «дерево» современной институциональной экономической теории: «Его ствол образуют два направления — неоинституциональная экономика (*neoinstitutional economics*) и новая институциональная экономика (*new institutional economics*). Несмотря на кажущуюся идентичность названий, речь идет о принципиально различных парадигмах в анализе институтов»⁶⁶.

В случае неоинституционализма можно говорить, словами А. Шаститко, «лишь о модификации неоклассической исследовательской программы»⁶⁷, поскольку неизменным остается ее «твердое ядро», включающее аксиоматику и базовые методологические принципы. Напротив, новая институциональная экономика «отражает попытку создать новую теорию институтов, не связанную с прежними постулатами неоклассики»⁶⁸. Следует учесть возражение о том, что «если в качестве точки отсчета выбрать неоклассическую теорию, которая одновременно определяется как ортодоксальная, то новая институциональная экономическая теория — модификация неоклассической исследовательской программы, а традиционный институционализм — [характеризуется] новой исследовательской программой (по крайней мере, в проекте)»⁶⁹. Таков современный институционализм: потенциал огромен, но классификации запутаны, понятия «смещены», а тенденция к вульгаризации все очевиднее.

Конечно, деление институциональных теорий на «старые» и «новые» представляет собой лишь первое приближение к содержательной классификации внутренних течений институционализма, отражая хронологию их возникновения. Пока спецификация предмета и метода этих «ответвлений» недостаточна для понимания их специфики и места в общей системе. При этом не наблюдается и единства во взглядах на позиционирование самого институционализма в современной экономической науке: одни исследователи представляют его как расширенную неоклассическую теорию, другие активно полемизируют с такой позицией.

На наш взгляд, к началу XXI в. произошла эволюционная дифференциация экономического институционализма. В результате сформировались *три основных течения*:

— *либеральное (неоинституционализм)*, полностью базирующееся на неоклассической методологии и применяющее ее к исследованию

⁶⁵ Тамбовцев В. Л. Новая институциональная экономическая теория: проблемы преподавания // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2, № 2. С. 28.

⁶⁶ Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 30. Эту позицию полностью разделяют Попов и Сергеев (см.: Попов Е., Сергеев А. Указ. соч. С. 108).

⁶⁷ Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экон. фак. МГУ: ТЕИС, 2002. С. 34.

⁶⁸ Олейник А. Н. Указ. соч. С. 30.

⁶⁹ Шаститко А. Е. Указ. соч. С. 33.

различных экономических и социальных институтов в духе парадигмы «экономического империализма»;

— *радикальное (традиционный институционализм)*, развивающее методологические традиции раннего, чуждого неоклассике институционализма Веблена—Коммонса в русле идей эволюционной экономики;

— *умеренное («новый» институционализм)*, опирающееся на модифицированную с помощью аппарата теорий трансакционных издержек и контрактов версию «твердого ядра» неоклассики в целях математической формализации институциональных отношений.

Эволюционная перспектива взаимодействия этих течений — «*институциональный синтез*» на основе формирования единой методологической и категориальной базы (см. рис.). В современных условиях «необходимо не столько развивать институционализм как таковой, сколько синтезировать определенные элементы институционалистского, марксистского и посткейнсианского анализа»⁷⁰. Это отвечает реалиям поступательной конвергенции неоклассического, институционального и эволюционного подходов в экономической науке⁷¹. Закономерно появляются исследования, уверенно совмещающие неоинституциональный и посткейнсианский подходы⁷², предпринимаются попытки объединить теории Норта и Уильямсона⁷³. Кроме того, важно обеспечить синтез институциональной, организационной и информационной экономики⁷⁴, а в долгосрочной перспективе перейти к интеграции исследований «физических» (трансформационных) и «социальных» (трансакционных) технологий в рамках синтетической эволюционной теории⁷⁵.

Фрагментированность современного институционализма обусловлена как укоренившимися методологическими конвенциями, так и про-

Эволюционное «дерево» экономического институционализма

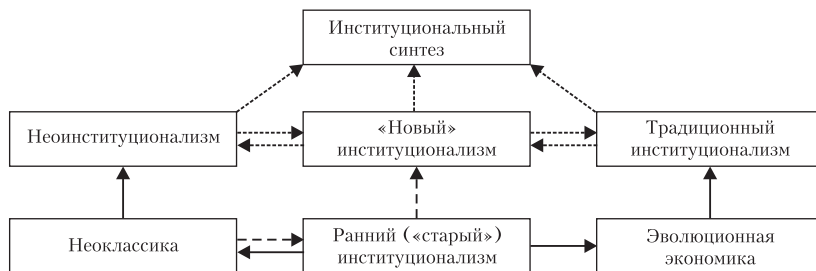


Рис.

⁷⁰ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты... С. 55.

⁷¹ См.: Клейнер Г. Б. Рост через интеграцию (о международной конференции «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения», Москва, ГУУ, 17–18 ноября 2009 г.) // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 5. С. 190.

⁷² См., например: Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неоинституционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. 2006. № 8.

⁷³ Маслов Д. К., Семенова М. В., Юдкевич М. М. Семинар по институциональной экономике Института Рональда Коуза // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8, № 2. С. 153–154.

⁷⁴ См.: Иншаков О. В. О необходимости развития эволюционного подхода в экономической науке современной России // Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: Экон. фак. МГУ: ТЕИС, 2006. С. 85.

⁷⁵ См.: Nelson R. R. Bringing Institutions Into Evolutionary Growth Theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12, No 1–2. P. 26.

должающейся дифференциацией предметной области исследований. Заметим, что для отечественных институционалистов не характерна четкая самоидентификация с определенным «ответвлением» этого научного направления, например с социально-конструктивистским, когнитивным или конфликтным подходом, новой институциональной экономикой определенного типа и т. д.⁷⁶ Возможно, в чем-то прав Московский, считая, что такое единство «больше похоже на синкретизм первоначального незрелого состояния или на откровенную эклектику и поэтому... диктует необходимость сначала „размежеваться“, а уж потом говорить о возможности „органического единства“»⁷⁷. Эволюция российского институционализма исходно проявляется в форме неразвитого тождества, которое создает основу для дифференциации направлений исследований не по идеологическим, а по подлинно научным принципам. Альтернативные течения зарубежного институционализма складывались в ходе длительной эволюции, но разделение их на «старые», «новые» и «нео-» бессодержательно и ненаучно, это скорее рекламный трюк. Ошибочно пытаться бездумно копировать их и искусственно развивать в России.

Несмотря на все трудности, переживаемые отечественным научным сообществом, «с точки зрения американских исследователей представители российской институциональной экономики в определенном смысле обладают возможностями, которых нет у их коллег в западных странах»⁷⁸. Помимо богатейшего эмпирического материала продолжающихся институциональных трансформаций, эти возможности следует связать и с «нерасчлененностью» внутренних течений российского экономического институционализма, с отсутствием взаимного дистанцирования представителей разных школ институциональной теории. Важно не «размежевание» российских институционалистов по школам и течениям, а *углубление предметной дифференциации исследований*.

Многие кажущиеся неразрешимыми общие вопросы теории и методологии институционализма все еще не находят ответов и требуют *выявления всеобщих законов, присущих институциональной форме движения реальности*. Укрепление методологического фундамента институциональной экономики позволит перейти и к новой парадигме междисциплинарных исследований на основе общности и совместимости базовых категорий, а также взаимного стимулирования разработок и обогащения их результатов с помощью специфических понятий и методов отдельных наук о природе, хозяйстве и обществе. В перспективе это создаст мощный импульс унификации категориального аппарата институциональной теории и конвергенции методологических «платформ», что приведет к качественно новым и, возможно, неожиданным научным результатам.

⁷⁶ См.: Nielsen K. Review of Institutional Approaches in the Social Sciences: Typology, Dialogue, and Future Prospects // Journal of Economic Issues. 2001. Vol. 35, No 2; Poirot C. S. Jr. Whither the NIE // Journal of Economic Issues. 2002. Vol. 36, No 2.

⁷⁷ Московский А. Указ. соч. С. 112.

⁷⁸ Маслов Д. К., Семенова М. В., Юдкевич М. М. Указ. соч. С. 154.

*В. КЛИНОВ,
доктор экономических наук,
профессор МГИМО (У)*

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ДИНАМИКИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Стремительное, по историческим меркам, изменение соотношения сил в мировом хозяйстве представляется наиболее важной особенностью текущего мирового развития. С этим связаны как достижения, так и провалы в экономическом прогрессе отдельных стран и мира в целом. За последние 200 лет был накоплен огромный научно-технический потенциал. Благодаря его использованию современный уровень производительности труда в США превысил соответствующий показатель начала XX в. почти в девять раз, а за 200 лет — примерно в 30 раз (если сравнивать с достижениями Великобритании после промышленного переворота). До промышленной революции конца XVIII в. для удвоения производительности труда требовалось 350 лет¹. Ныне потенциал наращивается в 10 раз быстрее, чем 250 лет назад. Ускорению развития производительных сил в мире содействовали распространение капиталистических отношений, рыночное и налоговое стимулирование создания и применения передовой техники.

Накопленный потенциал обеспечил предпосылки для быстрого (по сравнению со страной-лидером) продвижения по траектории догоняющего развития стран, располагающих недорогой рабочей силой, способной осваивать передовую технику и прогрессивные схемы организации производства. Свою роль сыграла налогово-бюджетная политика государства, нацеленная на формирование благоприятных условий для предпринимательской деятельности.

Альтернатива «догоняющей» страны — «медленная» страна, которая может отстать навсегда в освоении передовой техники, создаваемой усилиями всего мирового хозяйства. В современных условиях, говоря словами персонажа Л. Кэрролла из сказки «Алиса в Зазеркалье», «приходится нестись из последних сил, чтобы удержаться на месте. А уж коли желаешь сдвинуться, то лети в два раза быстрее»².

¹ Рассчитано по: Клинов В. Г. Большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства. Проблемы анализа и прогнозирования. М.: ВНИИПИ, 1992. С. 28, 38; International Financial Statistics / IMF. Wash., 2010, Feb. P. 1344.

² Кэрролл Л. Приключения Алисы. М.: ЭКСМО-Пресс, 1999. С. 186.

Неадекватная экономическая политика может стать причиной деградации народного хозяйства или даже отставания в развитии от других стран, что чревато социальными потрясениями. Это тем более вероятно с учетом значительной доли ВВП, перераспределяемой через государственный бюджет (от 30 до 60% в развитых странах, включая расходы по программам социального обеспечения).

Даже в XVIII в., когда через государственный бюджет перераспределялась несравнимо меньшая доля национального дохода, Британский парламент своей главной задачей считал контроль над доходами и расходами суверена. Великобритания, осуществившая промышленный переворот и ставшая первой мастерской мира, не в последнюю очередь обязана этим своему парламенту, благодаря которому британская нация (в отличие от российской, о которой писал К. Маркс) не была обессилена «фискальными вымогательствами»³.

В третьей четверти XX в. произошло «экономическое чудо» в ФРГ и Японии, возникла когорта новых индустриальных стран (НИС). Среднегодовые темпы прироста реального ВВП на душу населения в 1951–1973 гг. достигли в ФРГ 5%, в Японии — 8,45 по сравнению с 2,4% в США. Этому способствовало повышение производительности на базе применения передовой техники и совершенствования организации производства. Положительную роль сыграли низкие нормы расходов ФРГ и Японии на военные нужды. В целом показатель экономической динамики ведущих семи стран в расчете на душу населения достиг 4,3%, превысив на 1,2 п. п. показатель мирового хозяйства (3,1%). Среднегодовой темп прироста благосостояния ведущих шести стран (без Японии) составил 3,6%⁴. Реальный ВВП в расчете на душу населения увеличился за 23 года в США в 1,7 раза, в ФРГ — в 3 и в Японии — почти в 6,5 раза.

Согласно расчетам датского экономиста Т. Кристенсена, обобщившего итоги развития 112 стран, в 1961–1970 гг. среднегодовой показатель прироста ВВП на душу населения 20 развитых стран достиг 3,45%, в 11 НИС он составил 6,6, а в 15 странах среднего уровня развития — 4,4%. В остальных 76 менее развитых странах темпы прироста были ниже мирового показателя — 3,2%. В группе 24 наименее развитых стран (включая КНР и Индию), где проживало около половины населения мира, средний показатель прироста был равен 1,7%⁵.

Страна догоняющего развития привлекательна для капиталовложений из-за большей разницы в эффективности нового и старого капитала, чем в стране — лидере НТП. Более высокая норма отдачи вложений в основные фонды стимулирует увеличение нормы капиталовложений. Эффект от взаимного влияния нормы отдачи вложений в основной капитал и доли вложений в основной капитал в ВВП описывается формулой:

$$\Delta GDP_t = \frac{VA_t}{CF_{t-1}} \times \frac{CF_{t-1}}{GDP_{t-1}} \times 100, \quad (1)$$

³ Маркс К. Наброски ответа на письмо В. И. Засулич // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. М.: ГИПЛ, 1961. С. 408.

⁴ Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования. М.: Экономика, 2005. С. 191.

⁵ Kristensen T. Development in Rich and Poor Countries. N. Y.: Praeger, 1974. P. 27.

где: Δ — темп прироста в процентах; t — отчетный период; $(t-1)$ — предшествующий период; GDP — валовой внутренний продукт; VA — добавленная стоимость (прирост ВВП); CF — вложения в основной капитал; VA/CF — норма отдачи вложений в основной капитал; CF/GDP — норма расходования ВВП на формирование основного капитала.

Этот эффект оказывается тем сильнее, чем меньшая часть дохода от применения передовой техники и экономии ресурсов изымается в виде налогов на прибыль и трудовой доход. Альтернативная форма наполнения государственного бюджета за счет налогов на расходы и имущество, напротив, стимулирует рациональное применение денежных и материальных ресурсов.

Конкуренция и ее последствия в условиях глобализации

Опережающий рост одних стран и отставание других сопряжены с обострением конкуренции на мировом рынке. Ее отрицательные последствия для отстающих стран проявились в последней четверти XX в. Тогда наблюдалась нисходящая волна большого цикла экономической конъюнктуры, отягощенная энергетическими кризисами 1973—1974 и 1979—1980 гг.

Среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения в ведущих семи странах в 1974—1997 гг. снизился до 1,8%, или на 2,5 п. п. по сравнению с периодом 1951—1973 гг. Показатель интенсивности прироста ВВП на душу населения стран — членов ОЭСР опустился до 2%, но превышал общемировую (1,7%). Последний уменьшился на 1,4 п. п. по сравнению с 1951—1973 гг.⁶

Представители основного течения американской экономической мысли, отрицающего существование больших циклов Н. Д. Кондратьева, не сумели объяснить причины замедления экономической динамики развитых стран в последней четверти XX в. В частности, нобелевский лауреат П. Кругман в 2009 г. писал: «В начале 1970-х годов, по причинам, которые до сих пор остаются в известной мере загадочными, рост замедлился во всем развитом мире» (курсив мой. — В. К.)⁷.

Господствующие позиции в мировом хозяйстве в конце 1960-х годов занимали развитые страны. В 1967 г. на 20 развитых стран приходилось свыше 60% мирового ВВП. С учетом еще 11 НИС, в число которых в то время входила Япония, доля наиболее продвинутых стран (31) в мировом ВВП превышала 80%⁸. Судя по приведенным данным об интенсивности экономического роста, их доля в мировом ВВП не могла серьезно измениться до середины 1990-х годов.

Позднее соотношение сил стало меняться в пользу развивающихся стран. В 2008 г. доля 33 стран-лидеров при сравнении ве-

⁶ Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования. С. 191.

⁷ Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. N. Y., L.: W.W. Norton, 2009. P. 57.

⁸ Kristensen T. Op. cit.

личин ВВП по паритету покупательной способности уменьшилась до 55,1%⁹.

Отрицательные последствия обострения конкуренции в условиях ухудшения конъюнктуры раньше проявились в среднеразвитых странах: их экономики росли медленнее, чем НИС. Стремясь преодолеть отставание, правительства привлекали иностранные займы, а центральные банки проводили политику дешевых кредитов. Предприниматели, не способные выдерживать конкуренцию в реальном секторе, переключались на проведение рискованных операций на фондовых рынках в поисках более легкой прибыли, хотя такая тактика была чревата возникновением финансовых кризисов.

В 1980-е годы это в полной мере ощутили на себе страны Латинской Америки. Детонаторами финансовых кризисов стали крупнейшие государства региона.

По свидетельству Кругмана, до 1970-х годов Мексика проводила финансовую политику, нацеленную на стабильность. При низкой интенсивности роста кризисов не было¹⁰. В конце 1970-х годов разумные ограничения в финансовой политике были отброшены. Для разработки новых месторождений нефти в условиях рекордно высоких цен на энергоносители были привлечены огромные займы от иностранных банков. При этом мексиканские финансовые учреждения, выступившие посредниками для иностранных кредиторов, в значительной мере использовали заемные средства для игры на фондовых биржах.

В 1982 г. сформировалась тенденция к снижению цен на нефть, и в августе того же года мексиканская делегация известила Министерство финансов США, что страна не в состоянии обслуживать долги по иностранным займам. Вскоре финансовый кризис охватил практически всю Латинскую Америку, поскольку иностранные банки перестали предоставлять странам этого континента новые займы и требовали уплаты старых долгов.

Последствия финансового кризиса для самой Мексики оказались тяжелыми, несмотря на реструктуризацию ее долгов на основе займа, предоставленного Министерством финансов США. К 1986 г. реальный ВВП на душу населения сократился на 10% по сравнению с 1981 г., а реальная зарплата мексиканских рабочих в результате инфляции снизилась на 70%¹¹. С 1981 по 1989 г. среднегодовой темп прироста ВВП составил 1,3% и был ниже, чем соответствующий показатель прироста численности населения. Аналогично развивалась ситуация и в Аргентине: к 1989 г. годовой темп инфляции достиг 3000%.

Попытки латиноамериканских стран преодолеть отставание в экономическом развитии с помощью иностранных займов без реформирования реального сектора экономики обернулись финансовым кризисом 1980-х годов. После передышки (за счет реструктуризации долгов с помощью займов от Министерства финансов США) кризисная ситуация вновь повторилась в 1990-е годы. В частности, ВВП Мексики на душу населения в сопоставимых ценах в 1994 г. был ниже, чем в 1981 г. В 1995 г. ВВП снизился на 7%, а промышленное производство сократилось на 15%¹².

Ситуация, характерная для большинства стран Латинской Америки в последние три десятилетия, наглядно показала, что, во-первых, усилий по оздоровлению денежно-кредитного обращения и государственных финансов недостаточно для ускорения экономического роста, если

⁹ World Economic Outlook / IMF. Wash., 2009, Oct. P. 162.

¹⁰ По данным ОЭСР (OECD Factbook 2007), в 1971–1979 гг. среднегодовой темп прироста ВВП Мексики составил 6,4%, а в расчете на душу населения — 3,1%.

¹¹ Krugman P. Op. cit. P. 33–34.

¹² Ibid. P. 47–48.

они не подкреплены мерами по стимулированию развития реального сектора. Во-вторых, рецепты регулирования экономики, выработанные для ослабления среднесрочных циклических колебаний, не срабатывают, когда возникает кризис финансовой системы. Попытки воздействовать на реальный сектор кредитными рычагами не достигают цели, поскольку финансовая сфера в своей экспансии оторвалась от динамики реальной экономики. Более того, снижение ставки рефинансирования центральным банком в период, когда из-за неблагополучия в реальном секторе стоимость кредитов коммерческих банков повышается, создает благоприятную почву для спекуляций, возникновения финансовых пузырей и последующего финансового кризиса.

Совершенно иная ситуация сложилась с 1980-х годов в КНР, где в результате реформ конца 1970-х годов, нацеленных на стимулирование предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве и промышленности, были достигнуты рекордно высокие темпы прироста ВВП. Увеличение капиталовложений в экономику страны стало возможным благодаря раскрепощению крестьянства и отмене ограничений на частное предпринимательство, что сопровождалось интенсификацией процесса урбанизации. Государственным предприятиям предоставили право распоряжаться частью своей прибыли. Привлечению иностранного капитала способствовали низкие ставки налогов на прибыль корпораций и потенциально огромная емкость рынка. Темпы и факторы роста ВВП Китая, согласно формуле (1), приведены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Среднегодовые темпы и факторы прироста ВВП КНР (%)

	1980— 1989	1990— 1999	2000— 2008	2009
Темп прироста ВВП (ΔGDP)	9,7	11,0	10,0	8,7
Норма отдачи капиталовложений (VA/CF)	32,9	31,4	26,3	20,7
Норма капиталовложений (CF/GDP)	29,5	35,0	38,2	42,0
Темп прироста ВВП на душу населения	8,2	9,9	9,4	8,1

Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook / IMF. Wash., 2000—2008; International Financial Statistics / IMF. Wash., 2010, Feb. P. 342.

За 30 лет ВВП КНР в сопоставимых ценах увеличился примерно в 20 раз, а на душу населения — в 15 раз. Чтобы в такой же степени повысить ВВП на душу населения, Великобритании в свое время потребовалось 290 лет (с 1700 по 1990 г.), а США — 156 (с 1820 по 1976 г.).

Это не значит, что ВВП на душу населения КНР в 2009 г. сравнялся с соответствующим показателем США 1976 г. Указанный китайский показатель (в ценах и по ППС 2000 г.) в 2009 г. достиг 9,1 тыс. долл. Расчеты показывают, что КНР в 2009 г. вышла на уровень экономического развития США 1929 г. В 1979 г., базовом для оценки интенсивности роста китайской экономики, ВВП на душу населения был примерно в 2,2 раза ниже, чем соответствующий показатель США 1820 г. (в США в ценах 2000 г. он превышал 1,4 тыс. долл., а в КНР в 1979 г. в тех же ценах был меньше 700 долл.)¹³.

¹³ Клинов В. Г. Большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства. Проблемы анализа и прогнозирования. С. 38; Клинов В. Г. Прогнозирование долгосрочных тенденций в развитии мирового хозяйства. М.: Магистр, 2010. С. 29, 104.

Аналогичные показатели другого гиганта Азии — Индии — выглядят скромнее, чем у КНР (см. табл. 2). Но в 2000-х годах, особенно во второй половине этого периода, Индия уверенно догоняла Китай по интенсивности роста. Хотя отдача вложений в основной капитал характеризовалась тенденцией к снижению (наблюдавшейся и в КНР), страна быстро повышала норму капиталовложений. За 30 лет ВВП Индии в сопоставимых ценах вырос в 6,1 раза, а на душу населения — в 3,5 раза.

Т а б л и ц а 2

Среднегодовые темпы и факторы прироста ВВП Индии (%)

	1980— 1989	1990— 1999	2000— 2008	2004— 2008	2009
Темп прироста ВВП	5,85	5,7	7,1	8,5	6,7
Норма отдачи капиталовложений	29,0	25,2	26,1	23,3	19,3
Норма капиталовложений	20,1	22,6	27,2	30,0	34,8
Темп прироста ВВП на душу населения	3,9	3,3	5,5	7,0	5,1

Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook. 2000—2008; International Financial Statistics. 2010, Feb. P. 644.

Натиск таких гигантов, как КНР и Индия, уже в 1980-е годы ощутили все страны. Появился даже акроним для обозначения этого очага роста мирового хозяйства — *Chindia* (в русском переводе — Киндия).

Предприниматели отстающих стран активизировали свою деятельность в финансовой сфере, чтобы компенсировать снижение доходов от реального производства. В те годы, по словам Кругмана, мир охватила эпидемия финансовых операций, сопряженных с повышенным риском. Во многих странах были отменены ограничения на банковскую деятельность, которые вводились с 1930-х годов вплоть до начала 1980-х, чтобы не допустить повторения Великой депрессии 1929—1933 гг.

Современные масштабы операций с ценными бумагами во много раз превышают размеры реального сектора экономики. Это стало результатом деятельности хедж-фондов, страховых компаний и инвестиционных банков, операции которых в отличие от традиционных коммерческих банков не ограничены строгими нормативами. Финансовая составляющая мирового и национальных хозяйств не столько обслуживает потребности реального сектора, производящего товары и услуги, сколько обескровливает его, обогащая «гениев финансовых проделок»¹⁴.

Как уже отмечалось, негативные последствия раздувания финансовых пузырей сначала проявились в более слабых звеньях мировой экономики. В 1990-е годы наступила очередь развитых стран и НИС. С наибольшими трудностями столкнулась Япония, что отчасти было связано с географической близостью наступающих гигантов. Темпы прироста ВВП Японии интенсивно снижались в последней четверти XX в., достигнув самой низкой отметки в 1990-е годы за счет падения отдачи вложений в основной капитал (см. табл. 3).

¹⁴ Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма // ПСС. Т. 27. М.: ИПЛ, 1981. С. 322.

Среднегодовые темпы и факторы прироста ВВП Японии (%)

	1964– 1973	1974– 1979	1980– 1989	1990– 1999	2000– 2008	2009
Темп прироста ВВП	9,3	3,4	4,0	0,9	1,4	–5,4
Норма отдачи капиталовложений	24,0	9,6	13,6	3,1	5,9	–23,4
Норма капиталовложений	38,6	35,6	29,5	29,4	23,9	23,1
Темп прироста ВВП на душу населения	8,1	2,3	3,4	0,6	1,4	–5,3

Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook. 2000–2008; International Financial Statistics. 2010, Feb. P. 706.

В 1990-е годы Япония вступила в полосу развития, получившую наименование «рецессия роста». Как отмечает Кругман, финансовый кризис никогда не проявлялся в Японии так остро, как в азиатских НИС, но он продолжался намного дольше. «Японская машина постепенно утрачивала силу, вместо того чтобы затормозить со скрежетом»¹⁵. Наряду с рецессией роста в стране наблюдались циклические спады. Так, выпуск промышленной продукции в 1998 г. был ниже уровня 1991 г.

Склонность к агрессивному поведению и раньше отличала японские корпорации, объединенные в финансовые группы (*keiretsu*) вокруг крупных банков. В рамках *keiretsu* контролируемые государством банки были готовы предоставить ассоциированным компаниям неограниченные кредиты. Банковская поддержка позволяла промышленным корпорациям «пренебрегать соображениями прибыльности ради увеличения доли на (экспортном) рынке и разорения иностранных конкурентов». Такая схема финансирования, выступавшая в условиях восходящей волны большого цикла конъюнктуры источником динамизма, в рамках нисходящей волны стала «источником экономической болезни *blatного (crony)* капитализма».

Когда в роли страхового фонда выступают средства налогоплательщиков, банки и их клиенты становятся менее осмотрительными, заражаясь «спекулятивной лихорадкой». Как отмечает Кругман, «заемные деньги по своей природе потворствуют риску». Неосмотрительность участников финансовых операций создает благоприятную среду для деятельности «беспринципных (*unscrupulous*) предпринимателей». Так надувался финансовый пузырь в Японии в 1980-е годы. К началу 1990 г. рыночная оценка акций всех японских компаний была больше, чем американских, хотя ВВП США более чем в два раза превышал ВВП Японии¹⁶.

Сыграла свою роль и политика центрального банка, который, следуя стандартным рецептам, рассчитанным на борьбу с обычным циклическим спадом, пытался стимулировать депрессивную экономику снижением учетной ставки. В итоге она опустилась практически до нуля, что не могло не способствовать спекулятивной скупке акций японских корпораций. Таким образом, Япония попала в «ловушку ликвидности»¹⁷.

¹⁵ *Krugman P.* Op. cit. P. 57, 67.

¹⁶ *Ibid.* P. 60–64.

¹⁷ *Ibid.* P. 71.

В 1990-е годы правительство Японии приняло ряд мер по финансированию развития транспортной инфраструктуры для стимулирования экономической активности. В результате положительное сальдо государственного бюджета 2,9% ВВП в 1991 г. сменилось дефицитом — 4,3% ВВП в 1996 г. Попытка сбалансировать бюджет, ради чего в 1997 г. были повышены ставки налогов, спровоцировала экономический спад. В 1998 г. Япония вернулась к политике дефицитного финансирования. Как следствие, государственный долг превысил размер годового продукта, достигнув в 2009 г. 229% от ВВП¹⁸.

По выражению Кругмана, экономическая политика Японии в 1990-е годы отличалась странной смесью «самоуверенности и фатализма». Иными словами, использовались рецепты, выработанные для смягчения циклических колебаний, и хотя применяемые меры усугубляли экономическую ситуацию, не предпринимались попытки найти более действенные нестандартные решения.

Самоуверенность присуща и экономической политике США, следующей рецептам основного направления американской экономической мысли. Это в полной мере проявилось в первом десятилетии XXI в. «Я не перестаю удивляться, — пишет Кругман, — как мало экономистов во всем мире осознали, насколько важна проблема ловушки, в которой оказалась Япония, как в практическом отношении, так и в отношении вызова нашим экономическим доктринам»¹⁹.

Особенности динамики экономики США

Анализ экономики США, как самой крупной среди развитых стран и лидера научно-технического прогресса, представляет особый интерес. Это связано не только с огромным влиянием страны на весь мир, но и со снижением ее конкурентоспособности (и развитых стран в целом) под натиском экономик Киндии, располагающей огромными резервами дешевой рабочей силы.

Вторая половина XX в. была ознаменована смягчением среднесрочного цикла в США (и в других развитых странах) по сравнению с почти 100-летним периодом от середины XIX в. до кануна Второй мировой войны. С 1945 по 2002 г. средняя продолжительность среднесрочного цикла США, по оценке Национального бюро экономических исследований (NBER), увеличилась до 67 месяцев по сравнению с 47 месяцами в 1854—1938 гг. При этом практически вдвое сократилась фаза сжатия — с 21 до 11 месяцев, а фаза расширения увеличилась более чем в два раза — с 26 до 56 месяцев. В 1854—1938 гг. фаза расширения превышала фазу сжатия на 24%, а в 1945—2002 гг. — уже в пять раз²⁰.

Изменение общей продолжительности среднесрочного цикла и соотношения продолжительности его фаз связано с ослаблением ко-

¹⁸ Japan's Government's Debt Hits Record High in 2009. english.caijing.com.cn/2010-05-11/110437192.html.

¹⁹ *Krugman P.* Op. cit. P. 67, 74.

²⁰ *Клинов В. Г.* Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования. С. 128—129.

лебаний, свойственных циклу Дж. Китчина. Его продолжительность колеблется в пределах 2–5 лет, а физическую основу составляет динамика товарно-материальных запасов.

Во второй половине XX в. улучшилось управление запасами, особенно благодаря контролю их движения с помощью информационно-коммуникационных систем. В третьей четверти XX в. отношение величины запасов к потоку отгрузок за месяц в обрабатывающей промышленности США было относительно высоким. В частности, в 1968–1973 гг. соответствующий коэффициент был равен 1,8. В 1990-е годы его значение снизилось до 1,5, а в первом десятилетии XXI в. — до 1,3²¹.

Перенакопление запасов без снижения нормы вложений в основной капитал может только замедлить рост. Сокращения промышленного производства по причине избыточных запасов — обязательного условия для регистрации фазы сжатия — не наблюдается. В результате хронологическая длина цикла приблизилась к пределам цикла К. Жюгляра, продолжительность которого колеблется в пределах 7–11 лет, а физическую основу составляет процесс обновления и расширения активной части основного капитала.

Изменились глубина падения производства в фазе сжатия и интенсивность роста в фазе расширения. Причинами стали некоторые объективные экономические и политические факторы: научно-технический прогресс; асинхронность циклических колебаний; снижение доли продукции обрабатывающей промышленности в ВВП; расширение возможностей антициклической политики.

Известно, что новые отрасли в фазе интенсивного роста не сокращают производство в фазе спада среднесрочного цикла. Во всяком случае, они реагируют на сжатие рынка в меньшей степени, чем отрасли, находящиеся в фазе зрелости, а тем более — упадка. На восходящую волну большого цикла приходится наибольшее число отраслей в фазе интенсивного роста. При этом возрастает их доля в обрабатывающей промышленности, выступающей генератором циклических колебаний. Благодаря увеличению доли новых отраслей снижаются интенсивность и продолжительность фаз сжатия среднесрочного цикла и, наоборот, повышается интенсивность фазы расширения.

В третьей четверти XX в. темпы роста наукоемких отраслей были рекордными. Доля продукции машиностроения и химической отрасли в обрабатывающей промышленности США к концу 1960-х годов превысила 56%²². По оценке фирмы McGraw-Hill, в 1970 г. доля новой продукции, которая появилась на рынке после 1952 г., достигла в выпуске промышленности США в секторе общего машиностроения 85%, электротехнического — 97, автомобильной промышленности — 77%. В авиакосмической отрасли продукция обновилась многократно²³.

²¹ Рассчитано по: Economic Report of the President. Wash.: U.S. Government Printing Office, 2010. P. 395.

²² Клинов В. Г. Большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства. Проблемы анализа и прогнозирования. С. 177, 179–180.

²³ Клинов В. Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен. М.: Экономика, 2006. С. 87.

Тенденция к синхронизации цикла, когда развитые страны практически одновременно переживают фазы сжатия, а затем — расширения, способствует увеличению амплитуды циклических колебаний. Однако в третьей четверти XX в. преобладала асинхронность цикла, то есть несовпадение смены фаз в отдельных странах, что стало дополнительной причиной ослабления рецессий. Асинхронность была вызвана экономическими последствиями Второй мировой войны, а затем военно-инфляционной конъюнктурой в США в начале 1950-х (война в Корее) и на протяжении большей части 1960-х годов (война во Вьетнаме).

Последняя четверть XX в. ознаменовалась наступлением нисходящей волны большого цикла. Это в значительной мере было связано с тем, что новые отрасли, сформировавшие восходящую волну в третьей четверти века, вступили в фазу зрелости, то есть замедлили рост и утратили иммунитет против спада в период сжатия общехозяйственного среднесрочного цикла. Вследствие энергетических кризисов, от которых одновременно пострадали все страны — импортеры нефти, произошла синхронизация циклических колебаний.

Обострилась проблема безработицы. В нисходящей волне преобладает технологическая ресурсосберегающая ветвь технического прогресса, оказываются практически исчерпанными возможности конструкторской ветви создавать новые области занятости на базе зрелых отраслей.

Энергетические кризисы породили стагфляцию, то есть синхронизировали рост безработицы и усиление инфляции. Тем самым кейнсианские рецепты сглаживания цикла, действенность которых основывалась на несовпадении этих проблем во времени (в фазе сжатия растет безработица, а в фазе расширения усиливается инфляция), оказались неэффективными.

Последствия энергетических кризисов удалось преодолеть благодаря внедрению энергосберегающих технологий и развитию альтернативных источников энергоснабжения, чему содействовали высокие цены на углеводородное сырье. Поэтому в 1980-е годы в США и других развитых странах конъюнктура несколько улучшилась по сравнению со второй половиной 1970-х годов. Вновь оказались действенными кейнсианские рецепты, а возможности государства влиять на воспроизводственный процесс постоянно возрастали.

В 1929—1938 гг. расходная часть государственного бюджета США с учетом перечислений на социальное обеспечение выросла с 9,5 до 20,2% ВВП. С 1949 по 1959 г. эта доля увеличилась с 21,9 до 25,8%, а в 1969 г. достигла 29,1%. Начиная с 1970 г. она находилась в пределах 30—33%. Последняя рецессия ознаменовалась рекордными для США показателями: 34,8% ВВП в 2008 г. и 37,6 — в 2009 г.²⁴

В известной степени объективные причины некоторого усиления циклических колебаний в последней четверти XX в., связанные со старением отраслей обрабатывающей промышленности и синхронизацией цикла в развитых странах, можно было нейтрализовать расширением возможностей проведения антициклической фискальной политики.

²⁴ Рассчитано по: National Income and Product Accounts Tables 1.1.5; 3.1 / BEA. Wash., 2010, Feb. www.bea.gov/national/Index.htm.

Это особенно проявилось в США после преодоления энергетических кризисов и связанной с ними стагфляции.

Важным фактором ослабления среднесрочных циклов, если судить по динамике ВВП, стало снижение доли обрабатывающей промышленности в ВВП (см. табл. 4). О том, что она выступает генератором циклических колебаний, свидетельствует, в частности, резкое снижение ее доли в ВВП в годы циклического сжатия. В 1958 г. она снизилась по сравнению с предшествующим годом на 2,0 п. п.; в 1970 — на 1,9; в 1974 — на 0,9; в 1982 — на 1,2; в 2000 — на 1,3 п. п.²⁵ При этом за период с 1949 по 2008 г. среднее снижение за год составило менее 0,3 п. п.

Т а б л и ц а 4

Доля обрабатывающей промышленности в ВВП США (%)

	1949	1959	1969	1979	1989	1999	2008
Доля в ВВП	28,0	28,8	26,9	21,2	16,9	14,8	11,5

Источник: Economic Report of the President. 1995. P. 288; 2010. P. 344.

Этот вывод подтверждается при прямом сопоставлении темпов прироста обрабатывающей промышленности и ВВП в фазах сжатия. В 1980 г. ее продукция сократилась на 5,6%, а ВВП — на 0,2%; в 1982 г. — соответственно на 7,3 и 1,9%. В 1990 и 1991 гг. она снизилась соответственно на 1,1 и 1,4%, а ВВП — только в 1991 г. на 0,2%. В 2009 г. продукция обрабатывающей промышленности упала на 13,7%, в том числе выпуск товаров длительного пользования — на 16,9%, а реальный ВВП уменьшился на 2,4%²⁶.

По интенсивности и продолжительности циклических сокращений обрабатывающую промышленность превосходит только строительная индустрия. Однако добавленная стоимость строительства в США в первом десятилетии XXI в. втрое меньше, чем обрабатывающей промышленности. ВВП США сокращался только в те годы, когда наблюдалась негативная динамика последней.

На этом фоне глубина и продолжительность рецессии, которая в 2008–2009 гг. охватила США, а затем и большинство стран мира, выглядели неожиданными, тем более что среднесрочный спад в США произошел в фазе восходящей волны большого цикла первой половины XXI в. (см. табл. 5). По оценке NBER, в США рецессия началась

Т а б л и ц а 5

Среднегодовые темпы и факторы прироста ВВП США (%)

	1964– 1973	1974– 1989	1990– 1995	1996– 2000	2001– 2008	2009
Темп прироста ВВП	4,1	3,0	1,4	4,1	2,1	–2,4
Норма отдачи капиталовложений	22,9	15,4	8,0	21,8	10,9	–13,0
Норма капиталовложений	17,9	19,4	17,4	18,8	19,3	18,5
Темп прироста ВВП на душу населения	3,0	2,0	0,2	3,0	1,0	–3,4

Рассчитано по: International Financial Statistics Yearbook. 2000–2008; International Financial Statistics. 2010, Feb. P. 1344.

²⁵ Economic Report of the President. 1995. P. 288; 2010. P. 344.

²⁶ Ibid. 2010. P. 332, 390.

в декабре 2007 г. Она оказалась очень сильной на фоне глубокого кризиса финансовой системы, который стал разворачиваться во второй половине 2008 г. Основные антикризисные меры правительство США, а затем и правительства других стран, пострадавших от рецессии, направили на предотвращение краха финансовой системы.

Вместе с тем по мере спасения крупных финансовых учреждений и наметившегося выхода из рецессии все большую озабоченность стала вызывать проблема экономического роста в более длительной перспективе. Сегодня понятно, что первопричиной эпидемии финансовых схем быстрого обогащения и кризиса финансовой системы была *мощная волна конкуренции в реальном секторе экономики*, которой не смогли противостоять большинство стран мира.

США как лидер НТП вступили в большой цикл раньше других стран, в середине 1990-х годов, что проявилось в росте производительности труда. В 1996—2000 гг. среднегодовой темп прироста продукции (добавленной стоимости) в расчете на человеко-час рабочего времени всех занятых в предпринимательском секторе экономики США вырос до 2,9%, почти вдвое превысив показатель 1974—1995 гг. (1,5%), когда наблюдалась нисходящая волна большого цикла второй половины XX в. Вместе с тем он несколько уступал динамике этого показателя в 1961—1973 гг.: тогда в фазе восходящей волны второй половины XX в. он был равен 3,2%²⁷.

Показатели прироста производительности труда в указанные годы незначительно отличаются от соответствующих показателей прироста ВВП на душу населения. В 2001—2008 гг. произошел сбой: темп прироста производительности труда составил 2,6%²⁸ (снизился по сравнению с показателем 1996—2000 гг. на 0,3 п. п.), а темп прироста ВВП на душу населения упал на 2,0 п. п. — с 3 до 1%.

Снижение темпов прироста ВВП развитых стран

Академик В. М. Полтерович выдвинул гипотезу «инновационной паузы» для объяснения причин замедления экономического роста в передовых странах в начале XXI в.²⁹ Гипотеза снижения интенсивности нововведений в восходящей волне большого цикла в целом соответствует концепции длинных волн экономического развития. При этом восходящей волне присуще ускорение роста по сравнению с нисходящей, когда наблюдается наибольшая интенсивность нововведений.

Первая фаза жизненного цикла новых систем техники, когда на рынке появляются крупные нововведения, чаще всего приходится на нисходящую волну и реже — на начало восходящей волны большого цикла. При этом начальная фаза их жизненного цикла характеризуется небольшими масштабами выпуска, и новые производства не оказывают существенного влияния на общую динамику в нисходящей волне цикла.

²⁷ Economic Report of the President. 2010. P. 388.

²⁸ Ibid.

²⁹ Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегии модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.

Восходящая волна обеспечивается интенсивным использованием нововведений, осуществленных в нисходящей волне предыдущего цикла, а их интенсивность в восходящей волне снижается. Примечательно, что Н. Д. Кондратьев, не располагая достаточной статистической базой для теоретического обоснования закономерностей НТП, говорил об «эмпирических правильностях», указывающих на связь развития больших циклов с особенностями динамики НТП. Он считал, что «развитие техники включено в ритмический процесс развития больших циклов»³⁰. Согласно его наблюдениям, процессы развития техники «протекают неравномерно и наиболее интенсивно выражены именно перед началом повышательных волн больших циклов и в начале их»³¹.

Исследования западноевропейских экономистов, разработавших современную концепцию больших циклов, полностью подтвердили справедливость наблюдений Кондратьева о связи между закономерностями НТП и большим циклом экономической конъюнктуры. Так, систематизация данных о крупных нововведениях, приведенных в монографиях Г. Менша, К. Фримена, Я. ван Дейна и ряда других исследователей, показывает, что наиболее плодотворными для нововведений в первой половине XX в. были депрессивные 1930-е годы, когда их общее число достигло 31. В последующие три десятилетия, значительная часть которых составляет восходящую волну, интенсивность нововведений была в 1,5 раза меньше, чем в 1930-е годы (в среднем 20 крупных нововведений за десятилетие)³².

Для обозначения наиболее значимых нововведений Полтерович пользуется удачным термином «технологии широкого применения» (ТШП). Однако вряд ли оправданно распространять его только на такие революционные прорывы, как электрификация или компьютеризация и интернетизация. Этой чести вполне могут быть удостоены двигатели (паровой, внутреннего сгорания, турбинный, реактивный), телефон, радио, кино, телевидение, синтетические материалы, антибиотики, атомная энергетика и даже шариковая ручка, как и десятки других нововведений, включая автомобили и самолеты, которые исследователи длинных волн отнесли к категории экономически наиболее значимых.

Полтерович полагает, что инновационная пауза, с которой он связывает замедление роста развитых экономик, предоставляет России и развивающимся странам новые возможности для сокращения отставания от передовых стран. Накопленный научно-технический потенциал в нынешних условиях в большей степени способствует экономическому росту догоняющих стран, чем передовых. Но инновационная пауза не может существенно изменить соотношение динамики ВВП развивающихся и более развитых стран. В то же время в условиях мощной экономической экспансии крупных быстро развивающихся стран все труднее повысить конкурентоспособность не только развитых стран, но

³⁰ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. С. 383.

³¹ Там же. С. 371.

³² Клинов В. Г. Большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства. Проблемы анализа и прогнозирования. С. 183.

и стран с переходной экономикой, включая Россию. Иными словами, задача ее модернизации осложняется из-за конкуренции со стороны крупных развивающихся стран.

В первом десятилетии XXI в. усилилось отставание развитых стран по темпам прироста ВВП от мирового показателя. Если в 1991—2000 гг. среднегодовой темп прироста ВВП передовых стран составил 2,8% против мирового 3,1, то есть разрыв был равен 0,3 п. п., то в 2001—2008 гг. показатель развитых стран снизился до 2,1, а мирового вырос до 3,9%, то есть разрыв увеличился до 1,8 п. п. Среднегодовой темп прироста ВВП в 2001—2008 гг. в странах СНГ достиг 7,1%, в том числе в России — 6,5, а в развивающихся странах Азии — 8,35%³³.

Среднегодовой темп прироста мирового ВВП (ВМП) на душу населения в 2001—2008 гг. повысился до 2,7 против 1,4% в 1991—2000 гг. Это свидетельствует о начале восходящей волны большого цикла первой половины XXI в., которая может продлиться до конца первой четверти этого века. В отличие от предыдущего большого цикла «локомотивом» новой волны выступают не развитые, а развивающиеся страны.

Огромная и быстро растущая емкость рынка развивающихся стран, высокая отдача капиталовложений становятся мощным стимулом для инвестиций, в том числе иностранных, в эти страны. Им необходимы высокие темпы роста, чтобы ежегодно создавать десятки миллионов новых рабочих мест.

В этих условиях все больше обостряется проблема обеспечения занятости населения в более развитых странах. Конкуренция за рабочие места сводится к конкуренции в формировании благоприятного климата для инвестиций. Эту задачу нельзя решить без изменения системы налогообложения, прежде всего стимулирования развития обрабатывающей промышленности.

Обрабатывающая промышленность составляет основу модернизации всех отраслей хозяйства и обеспечения населения рабочими местами, которые требуют высокого уровня образования и квалификации. Кроме того, именно в обрабатывающей промышленности наиболее острая конкуренция со стороны крупных развивающихся стран, поскольку на продукцию этой отрасли приходится не менее $\frac{3}{4}$ мирового экспорта товаров.

Полтерович говорит о необходимости модернизации российской экономики, управляемой сверху в рамках индикативного планирования, ссылаясь при этом на опыт Японии и НИС. Можно вспомнить и отечественный опыт, когда при всех режимах делалась ставка на вертикаль власти и подавлялась частная инициатива «низов» — основа демократического развития в условиях конкурентной среды. Полтерович предлагает усовершенствовать вертикаль власти с помощью «института интерактивного управления ростом, основанного на взаимодействии государства, ассоциаций бизнеса и общества»³⁴. Но вопрос в том, чей голос услышит правительство в рамках интерактивного управления. Пока все голоса заглушает мощный рык крупного монополистического капитала, доходы которого связаны с присвоением природной ренты.

³³ World Economic Outlook. 2009, Oct. P. 169.

³⁴ Полтерович В. Указ. соч. С. 23.

В 2009 г. руководство стран ОЭСР приняло решение перенести бремя наполнения государственного бюджета с обложения доходов на налоги на расходы и имущество. В коммюнике глав налоговых ведомств отмечалось, что по мере выхода из рецессии все большая роль будет принадлежать НДС. При этом особое внимание уделяется усилению прогрессивного характера его ставок. М. Девере, директор Центра исследований налогообложения хозяйствующих субъектов (Centre for Business Taxation) Оксфордского университета, полагает, что увеличение НДС в отличие от налогов на доходы и корпорации не будет «вынуждать индивидов и компании покидать страну»³⁵.

В России, вопреки мировым тенденциям, Госдума отклонила законопроект об установлении налога на предметы роскоши³⁶. Продвигается идея снижения ставок НДС, в чем заинтересованы сырьевые монополии. Только усилия Министерства финансов по защите налога, от уплаты которого трудно уклониться, препятствуют дальнейшему снижению налога на потребление. Активно обсуждаются меры по налоговому стимулированию создателей передовой техники, хотя наиболее острая проблема экономического роста — содействие ее применению в широких масштабах. Требуется политическая воля для изменения налоговой системы в интересах развития обрабатывающей промышленности и формирования конкурентной среды, без чего не удастся покончить с господством монополий и получившей широкое распространение коррупцией.

³⁵ Houlder V. EU Data Set to Fuel Talk of VAT Increase // Financial Times. 2010. Apr. 25. www.ft.com/cms/s/0/f2a38a5c-5092-11df-bc86-00144feab49a.html.

³⁶ Богомолова Е. «Роскошный» налог прокатили // Финансовые Известия. 2010. 13 мая. С. 7.

КИТАЙ В ПЕРИОД МИРОВОГО КРИЗИСА: БЕНЕФИЦИАР, ЖЕРТВА ИЛИ ВИНОВНИК?

Мировой кризис дал новый импульс дискуссиям о месте и роли Китая в современной глобальной экономике. В начале XXI в. количественные параметры его хозяйственного взаимодействия с внешним миром существенно изменились. После присоединения КНР к Всемирной торговой организации (ВТО) в конце 2001 г. внешнеторговый оборот и экспорт страны резко возросли: общий объем внешней торговли Китая увеличился с 509,7 млрд долл. в 2001 г. до 2561,6 млрд долл. в 2008 г., а товарный вывоз — с 266,1 млрд до 1428,6 млрд долл.¹ С 2003 г. КНР, опередив Японию, вышла на третье место в мире по обороту внешней торговли после США и Германии. В 2007 г. она стала второй по объему экспорта, отставая лишь от Германии.

Приток прямых иностранных инвестиций в Китай, затормозившийся на рубеже десятилетий (в 1998 г. он составлял 45,5 млрд долл., а в 2000 г. — 40,7 млрд), после присоединения к ВТО снова начал расти: 46,9 млрд долл. в 2001 г., 60,6 млрд в 2004 г. и 92,4 млрд долл. в 2008 г.² Если еще в 2002 г. объем портфельных инвестиций был равен 1,8 млрд долл., то в 2003 г. их приток составил 8,4 млрд, а в 2006 г. — 42,9 млрд долл. По статье платежного баланса «прочие инвестиции», отражающей движение кредитных ресурсов, в 2002 г. был зафиксирован чистый отток капитала 1 млрд долл., но в 2003 г. он сменился притоком 12 млрд, а в 2006 г. в страну было привлечено 45,1 млрд долл. заемных средств из-за рубежа³.

В 1990-е годы большая часть вывоза китайского капитала за рубеж приходилась на нелегальную утечку капитала (по разным оценкам, она достигала во второй половине 1990-х годов не менее 50—60 млрд долл. в год). Но объем официально зарегистрированных прямых инвестиций на конец 2001 г. составлял всего 8,4 млрд долл. В последующие годы процесс легального вывоза китайского капитала резко ускорился: только в 2007 г. прямые инвестиции за рубежом равнялись 18,7 млрд долл. (без учета инвестиций в финансовый сектор), а их совокупный накопленный объем на конец года достиг 117,9 млрд долл.⁴

Так как много лет в Китае поддерживалось «двойное положительное сальдо» (по счету текущих операций и по счету движения капитала), валютные резервы страны очень быстро росли: со 165,6 млрд долл. в конце 2000 г. до 818,9 млрд долл. на конец 2005 г. В марте 2006 г. КНР по этому показателю опередила Японию и вышла на первое место в мире, а на конец июня 2009 г. китайские резервы достигли астрономической цифры — 2131,6 млрд долл. В результате Китай оказался одним из крупнейших в мире экспортеров капитала по официальной линии: только в 2008 г. страна увеличила вложения в американские казначейские облигации с 477,6 млрд до 727,4 млрд долл. и стала крупнейшим кредитором США⁵.

¹ Чжунго тунцзи чжайяо = Краткий статистический ежегодник Китая. 2009. Пекин: Чжунго тунцзи чубаньшэ, 2009. С. 171 (на кит. яз.).

² Там же. С. 179.

³ International Financial Statistics / IMF. Wash., 2007, Oct. P. 294.

⁴ Здесь и далее, если не указано иное, приведены данные из китайских средств массовой информации.

⁵ Время новостей. 2009. 26 мая.

Общепризнанно, что быстрый экономический рост в КНР и ее вовлечение в международные экономические взаимосвязи создают как новые возможности, так и новые риски для мировой хозяйственной системы. Однако их соотношение специалисты оценивают по-разному.

Одни указывают на то, что вклад Китая в глобальный экономический рост с начала 2000-х годов превысил вклад США; страна превратилась в новый «центр силы», стабилизирующий общемировую хозяйственную динамику, в том числе в условиях кризиса. Тот факт, что уже после вхождения на рубеже 2007—2008 гг. экономик развитых стран в состояние рецессии в КНР наблюдался не только рост, но и очевидный перегрев экономики, одно время воспринимался многими как свидетельство «расщепления» (*decoupling*) глобального экономического цикла — усиливающейся автономной динамики экономического роста в странах с формирующимся рынком. В свою очередь, ускорение экономического роста в КНР с середины 2009 г. трактуется как доказательство того, что именно Китай выводит мировую экономику из кризиса.

Другие подчеркивают, что дисбалансы, существующие и внутри китайской экономики, и в ее взаимоотношениях с внешним миром, стали одной из фундаментальных причин мирового кризиса. Более того, по мнению некоторых специалистов, роль Китая в возникновении кризиса едва ли не решающая: из-за узости потребительского спроса и завышенной нормы сбережения в стране китайский капитал начал мигрировать на американские финансовые рынки, что создало условия для раздувания пузыря в секторе ипотечных ценных бумаг. Причем объективно возникшие диспропорции были усугублены манипуляциями с валютным курсом юаня пекинских властей, которые искусственно сдерживали его укрепление. Поэтому китайское присутствие на мировых рынках не только создает конкурентное давление на производителей других стран, но и выступает источником рисков для общемировой макроэкономической стабильности.

Китайская модель экономического роста: свет и тени

Экономические успехи КНР, достигнутые в период реформ, бесспорны: в 1978—2008 гг. среднегодовые темпы прироста китайского ВВП составляли 9,9%, причем непосредственно перед мировым кризисом (2003—2008 гг.) экономический рост устойчиво превышал отметку 10% в год. Но несомненно и другое: китайский экономический рост подвержен специфическим колебаниям, которые позволяют говорить о формировании в китайской переходной экономике особой модели делового цикла (см. табл.). Резкие ускорения прироста ВВП приводили к перегреву экономики, что проявлялось в скачках инфляции. Для ее обуздания власти были вынуждены проводить специальную стабилизационную политику, которую в Китае принято называть «урегулированием экономики» — речь идет о «связывании» совокупного спроса с помощью комбинации монетарных, фискальных и административных методов. В результате экономический рост замед-

**Динамика показателей экономического роста
и роста цен в народном хозяйстве КНР (в %)**

Год	Прирост ВВП	Инфляция	Год	Прирост ВВП	Инфляция
1977	7,8	2,0	1993	14,0	14,7
1978	11,7	0,7	1994	13,1	24,1
1979	7,6	1,9	1995	10,9	17,1
1980	7,8	7,5	1996	10,0	8,3
1981	5,2	2,5	1997	9,3	2,8
1982	9,1	2,0	1998	7,8	-0,8
1983	10,9	2,0	1999	7,6	-1,4
1984	15,2	2,7	2000	8,4	0,4
1985	13,5	9,3	2001	8,3	0,7
1986	8,8	6,5	2002	9,1	-0,8
1987	11,6	7,3	2003	10,0	1,2
1988	11,3	18,8	2004	10,1	3,9
1989	4,1	18,0	2005	10,4	1,8
1990	3,8	3,1	2006	11,6	1,5
1991	9,2	3,4	2007	13,0	4,8
1992	14,2	6,4	2008	9,0	5,9

Примечание. Пунктирными линиями обозначены условные границы отдельных макроэкономических циклов.

Источник: Чжунго тунцзи чжайяо. 2009. С. 22, 92.

лялся, а инфляция снижалась. Но следствием введенных рестрикций были накопление запасов нереализованной продукции, замедление темпов создания новых рабочих мест и высвобождение уже занятых работников, нарастание плохих долгов в банковской системе. В совокупности эти проявления «вялости спроса» формировали основу для ослабления финансовой политики и соответственно нового резкого ускорения экономического роста⁶.

Подобный механизм циклических колебаний сложился в китайской экономике еще в 1980-е годы, а с конца 1990-х он усложнился. Накопление в ходе подъема первой половины 1990-х годов огромных избыточных производственных мощностей и непроданных товарных запасов привело не просто к замедлению экономического роста, а к погружению экономики на несколько лет в состояние дефляции и общему ослаблению деловой активности. Иными словами, китайская экономика испытала сложности не из-за разбухания совокупного спроса, а, напротив, по причине избытка совокупного предложения⁷.

⁶ См. подробнее: *Мозиас П. М.* Исследования экономических циклов в КНР // Проблемы Дальнего Востока. 1998. № 3. С. 68—77; *Мозиас П. М.* Антициклическое макрорегулирование в экономике Китая // Модернизация экономики и государство. Кн. 3. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 17—27.

⁷ Концептуальный вопрос о возможности сочетания дефляции и темпов экономического роста на уровне 7—8% годовых и соответственно об адекватности китайской официальной статистики остается открытым. В свое время американский исследователь Т. Ровски поставил под сомнение достоверность данных о приросте ВВП Китая, ссылаясь на отмеченное китайской статистикой в конце 1990-х годов падение показателей энергопотребления, объема грузовых перевозок и т. д. Согласно его предположениям, в действительности экономический рост в КНР в 1998—1999 гг. не превышал 2% в год, а, возможно, был отрицательным (см.: *Rawski T.* How Fast Is China's Economy Really Growing? // *China Business Review*. 2002. No 2. P. 40—43). По

Выход из дефляции наметился только в 2003 г.; именно с этого момента начался последний по времени экономический цикл, завершившийся в конце 2008 г. новым резким замедлением экономического роста под воздействием глобального кризиса.

Глубинные причины такой хозяйственной динамики коренятся в сложившейся институциональной структуре китайской экономики. Постепенность китайских реформ справедливо считается их достоинством, но надо иметь в виду, что она способствовала консервации определенного переходного состояния, которое само по себе может порождать существенные макроэкономические проблемы. Процесс разгосударствления собственности в Китае зашел весьма далеко: общее число государственных предприятий сократилось с 262 тыс. в 1997 г. до 110 тыс. в 2008 г. В настоящее время в госсекторе производится менее 20% ВВП страны. Однако в распоряжении властей остаются ключевые экономические ресурсы: кредит (благодаря государственному контролю над банковской системой) и земля (по китайскому законодательству, она не может быть частной собственностью, возможна только передача прав на нее на более или менее длительные сроки). Остающиеся непосредственно в ведении центрального правительства крупные предприятия (по данным на апрель 2009 г., их насчитывалось 138) по-прежнему поддерживаются фискальными субсидиями и льготными кредитами. Но гораздо важнее то, что свойственные госсектору стереотипы взаимоотношений властей, предприятий и банков во многом воспроизводятся другими субъектами экономики: во взаимосвязях провинциальных, городских и уездных администраций — с одной стороны, частного национального и иностранного капитала — с другой, банковской системы — с третьей.

В результате фискальной децентрализации на местные власти возложили ответственность за финансирование социальных и инфраструктурных программ, и они заинтересованы в усилении инвестиционной активности в своих регионах, так как это способствует пополнению местных бюджетов. Нередко местные администрации и отдельные чиновники напрямую инвестируют, в том числе в рамках «серых схем», в смешанные государственно-частные предприятия местного подчинения, а получаемые доходы отчасти присваиваются ими лично. Кроме того, в действующей системе оценки деятельности местных руководителей вышестоящими инстанциями по определенному набору хозяйственных показателей рост последних служит основанием для служебного продвижения чиновников.

оценкам базирующейся в Пекине исследовательской фирмы Dragonomics, прирост китайского ВВП в те годы не превышал 5% годовых (см.: The Economist. 2008. Nov. 15. P. 73). Большинство китайских исследователей, настаивая на корректности официальной статистики, утверждали, что поддерживать сравнительно высокие темпы экономического роста при снижении удельного ресурсопотребления можно, повышая эффективность китайской экономики, переводя ее на рельсы интенсивного роста, что само по себе выступает очевидным позитивным результатом реформ. Но такую аргументацию не подтвердил последующий ход событий: новое резкое ускорение экономического роста в 2003—2007 гг. сопровождалось масштабным увеличением ресурсопотребления в стране, что стало одной из главных причин многолетнего «ценового ралли» на мировых сырьевых рынках. На наш взгляд, данные китайской статистики нельзя отвергать по принципу «такого не может быть, потому что не может быть никогда», но поставленные в ходе дискуссии вопросы еще не получили исчерпывающих ответов.

Для развития госпредприятий местного подчинения, привлечения на свою территорию частного национального капитала и иностранных инвесторов местные власти используют все имеющиеся возможности. Они предоставляют инвесторам налоговые льготы; снижают (часто до нуля) ставки арендной платы за землю; изымают без адекватной компенсации землю у крестьян и перераспределяют ее в пользу инвесторов через непрозрачные процедуры; устанавливают протекционистские барьеры, препятствующие ввозу на данную территорию товаров из других регионов Китая; оказывают давление на местные структуры государственных банков, побуждая их кредитовать предприятия по льготным ставкам. В свою очередь, в банковской системе, управляемой из центра, существует асимметрия информации между разными уровнями иерархии, поэтому в деятельности менеджеров неизбежно возникает проблема морального риска. Последствия кредитования неудачных проектов часто списывают на государство, а благоприятные результаты присваивают менеджеры. Это стимулирует банки наращивать кредитование проектов, патронируемых местными лоббистами.

Периодически возникающий инвестиционный бум выступает главной причиной перегревов, контролировать которые без специальной антициклической политики невозможно. Норма накопления в КНР поддерживалась на высоком уровне в течение всего периода реформ: в 1978 г. она составляла 38,2% ВВП, в 1990 г. — 34,9, в 2000 г. — 35,3% ВВП, а за последние годы стала еще больше — 42,2% в 2007 г. и 43,5% ВВП в 2008 г. Причем инвестиционная экспансия вполне обеспечена национальной нормой сбережения: в 1978 г. она составляла 37,9% ВВП, в 1990 г. — 37,5, в 2000 г. — 37,7% ВВП. В ходе последнего экономического цикла наблюдался ярко выраженный перелом динамики: в 2003 г. норма сбережения достигла 43,2% ВВП, в 2005 г. — 48,2, в 2008 г. — 51,4% ВВП⁸.

Как известно, чисто экономический анализ не может убедительно объяснить, почему в той или иной стране пропорции распределения доходов между потреблением и сбережением складываются так, а не иначе. Слишком многое тут зависит от культурных, социально-психологических факторов, исторических традиций. Высокая норма сбережения присуща большинству экономик Восточной Азии, а не только Китаю. Тем не менее существуют и специфические причины для ее поддержания, свойственные китайской экономике. Большинство исследователей считают, что нельзя интерпретировать динамику нормы частного сбережения в Китае на основе стандартных моделей «жизненного цикла» или «постоянного дохода». Дело в том, что значительное воздействие на ее формирование оказывает так называемая предохранительная мотивация, которая служит реакцией на риски, связанные как с течением рыночных реформ, так и с общим относительно невысоким уровнем экономического развития страны⁹.

Развернувшаяся с конца 1990-х годов реструктуризация государственных и коллективных промышленных предприятий вынудила десятки миллионов человек искать новую работу. Многие виды социальных

⁸ Чжунго тунцзи чжайяо. 2009. С. 18, 35.

⁹ См.: Вань Гуанхуа, Ши Цинхуа, Тан Сумэй. Динамика сбережений сельских домохозяйств в переходной экономике: эмпирическое исследование китайской деревни // Цзинцзи яньцзю. 2003. № 5. С. 3—12; Ши Цзяньхуа, Чжу Хайтин. Сбережения китайского городского населения и степень предохранительной мотивации при их формировании: 1999—2003 гг. // Цзинцзи яньцзю. 2004. № 10. С. 66—74 (на кит. яз.).

расходов, которые раньше субсидировались государством, теперь несут сами домохозяйства. Ушло в прошлое бесплатное распределение жилья: теперь даже люди, отселяемые из ветхих домов, могут улучшить свои жилищные условия, только покупая квартиру за счет собственных и заемных средств. Здравоохранение в городах в значительной мере коммерциализировалось, а система сельской кооперативной медицины, сложившаяся в 1950—1970-е годы в рамках «народных коммун», практически перестала существовать в ходе деколлективизации деревни в 1980-е годы. Постоянно растет плата за обучение в университетах, но и школьное образование перестало быть бесплатным: с середины 1980-х годов бремя его финансирования переложили на городские и уездные бюджеты, которые испытывали хроническую нехватку средств, и проблема стала решаться за счет сбора денег с родителей. Пенсионное страхование не распространяется на большую часть сельского населения, а в городах пенсии в последние годы выплачивались с задержками. В силу этих обстоятельств домохозяйства и сберегают значительную часть доходов — на старость, на случай безработицы, для оплаты врачебных консультаций и лекарств, на образование детей.

Реформы в социальной области, способные со временем ослабить склонность населения к сбережениям, стали осуществляться только в последние годы. В августе 2006 г. в Закон КНР «Об обязательном образовании» были внесены поправки, предусматривающие схему совместного финансирования школ из средств центрального, провинциальных и местных бюджетов. С начала 2006 г. в сельских районах отсталых западных провинций повсеместно отменили плату за школьное обучение. С начала 2007 г. эту меру распространили на деревенские школы по всей стране, а с осеннего семестра 2008 г. она затронула и школы в городах. С 2006 г. реализуется план развития новой системы кооперативного медицинского страхования в деревне. По официальным данным, на конец сентября 2008 г. ею было охвачено уже 814 млн человек, то есть 91,5% проживающих на селе. В августе 2009 г. Госсовет КНР принял решение начать в 10% всех сельских уездов эксперимент по развитию системы пенсионного страхования для крестьян с перспективой внедрения такой практики к 2020 г. во всей стране.

Склонность к сбережению сильна также в корпоративном и государственном секторах. Факторы, стимулирующие гипертрофированную инвестиционную активность предприятий, побуждают их направлять доходы не на пополнение фондов потребления, а на капиталовложения. Свой вклад вносит и несовершенство механизмов корпоративного управления: даже прошедшие биржевой листинг акционерные общества, как правило, не распределяют прибыль в качестве дивидендов. Увеличение сбережений государства было связано с тем, что новое ускорение экономического роста с 2002 г. позволило властям отказаться от антидефляционного дефицитного финансирования экономики и уделить больше внимания сбалансированности бюджета. Бюджетный дефицит, достигавший 3% ВВП в 2002 г., сменился положительным сальдо 0,2% ВВП в 2007 г.¹⁰

Банковская система остается главным посредником в трансформации сбережений в инвестиции. В последние десятилетия сумма остатков на банковских сберегательных счетах устойчиво росла, прак-

¹⁰ The Economist. 2007. Nov. 3. P. 106.

тически не реагируя на разнонаправленные изменения процентных ставок и показателей инфляции. Однако о неэффективном использовании сбережений свидетельствует постоянно воспроизводящаяся в китайской экономике проблема плохих долгов — просроченной и необслуживаемой кредиторской задолженности. Ее первопричина — слабость платежной дисциплины, обусловленная неформальными связями властей, предприятий и банков. В начале 2000-х годов, даже по официальной оценке, доля плохих долгов в структуре банковских активов достигала 25%, а по оценкам независимых экспертов — 30—50%. В последние годы в результате предпринятых властями усилий по санации и реструктуризации банковской системы ситуация улучшилась: показатель плохих долгов к концу 2008 г. снизился до 5%. Но остается открытым вопрос, насколько это связано с принципиальным повышением эффективности, а в какой мере — с инъекциями средств государства и иностранных акционеров.

Непрерывный приток денег в банковскую систему определяется и неразвитостью китайских финансовых рынков, что делает проблематичным альтернативное размещение сбережений. Китайский фондовый рынок, возникший в 1990-е годы, изначально был разделен на несколько слабо связанных сегментов.

Компании эмитировали акции типа «А» (подразделялись на акции, закрепленные в собственности государства, юридических лиц, трудовых коллективов, и акции для физических лиц), предназначенные для китайских инвесторов, и типа «В» для иностранных инвесторов. Но только акции для физических лиц и иностранных инвесторов реально попадали в рыночный оборот.

Это минимизировало возможности для слияний и поглощений акционерных компаний, в функционировании фондового рынка преобладала спекулятивная составляющая, а не инвестиционная. С мая 2005 г. власти приступили к частичной распродаже государственных пакетов акций, но пока о принципиальных сдвигах в пользу выполнения фондовым рынком инвестиционной функции говорить рано. Предложение ликвидных акций ограничено: на конец 2008 г. процедуру биржевого листинга прошли 1625 предприятий, но доля «голубых фишек» среди них незначительна, что создает условия для формирования ценовых пузырей.

Норма сбережения высока, а доля конечного потребления в китайском ВВП очень низкая. В течение 1990-х годов она колебалась около отметки 60%, что было на 20 п. п. ниже среднемирового уровня. Затем этот показатель стал быстро снижаться: с 61,4% ВВП в 2001 г. до 51,8 в 2005 г. и 48,6% ВВП в 2008 г.¹¹ Таким образом, расширение потребительского спроса сдерживается не только относительно невысоким уровнем доходов большей части населения страны, но и повышенной склонностью людей сберегать заработанное, а не расходовать деньги на текущие нужды. Но это означает, что вроде бы огромный, потенциально очень емкий внутренний рынок страны не стал опорой экономического роста, что ярко проявилось в ходе экономического цикла 2002—2008 гг.

¹¹ Чжунго тунцзи чжайяо. 2009. С. 79.

От подъема к кризису

Перелом хозяйственной динамики, выход из дефляции, новое ускорение экономического роста на этот раз были обусловлены не столько внутренними предпосылками, сколько влиянием внешнеэкономических факторов.

Темпы прироста розничного товарооборота, характеризующие состояние внутреннего потребительского спроса, в середине 1990-х годов достигали 25–30% годовых; с началом дефляции они резко замедлились (6,8% в 1998–1999 гг.), а в 2000–2002 гг. стабилизировались у отметки 10% годовых. В 2003 г. они даже снизились до 9,1% и еще несколько лет оставались в пределах сложившегося тренда — около 13% годовых. Радикальное изменение динамики произошло только на самом пике экономического цикла: розничный товароборот в 2007 г. увеличился на 16,8%, а в 2008 г. — на 21,6%, что, очевидно, было не столько причиной, сколько следствием хозяйственного подъема.

Напротив, темпы прироста китайского экспорта, снизившиеся сначала из-за азиатского финансового кризиса (0,1% в 1998 г. и 6,1% в 1999 г.), а затем вследствие рецессии в развитых странах (6,8% в 2001 г.), после присоединения Китая к ВТО резко возросли: 22,4% в 2002 г., 35,4 в 2004 г., 25,7% в 2007 г. Если в 2001 г. вклад чистого экспорта в национальный ВВП составлял 2,1%, то в 2007 г. — 8,9%. Из года в год увеличивалось и положительное сальдо торгового баланса Китая: с 24,1 млрд долл. (2% ВВП) в 2000 г. до 261,8 млрд долл. (7,7% ВВП) в 2007 г.¹²

Оживлению экономики способствовал и рост инвестиций: с 13,0% в 2001 г. до 27,7% в 2003 г., позже этот показатель стабилизировался на уровне 24–26%¹³. Причем в финансировании инвестиций важную роль стал играть принципиально новый для Китая источник: с середины 2002 г. в страну активно пошел спекулятивный капитал — портфельные и кредитные инвестиции из-за рубежа.

Отчасти условия для этого были созданы китайскими властями, которые начали выполнять свои обязательства об «открытии» финансовых рынков, данные при присоединении к ВТО. В середине 2002 г. иностранным компаниям разрешили участвовать в деятельности инвестиционных фондов, оперирующих с акциями типа «А». В ноябре того же года зарубежным финансовым институтам предоставили право получать статус «лицензированного иностранного институционального инвестора», который открывает им прямой доступ не только на рынок акций типа «А», но и на рынки китайских государственных и корпоративных облигаций.

Отметим, что вследствие смягчения денежной политики в США и других развитых странах во второй половине 2002 г. уровень процентных ставок в КНР оказался выше, чем на Западе (подобная ситуация сохранялась в течение нескольких лет). Это побудило иностранцев вкладывать в китайские активы, а китайские предприятия — привлекать более дешевые кредиты из-за рубежа. С определенного момента процесс стал самоподдерживающимся: на фоне быстрого роста китайского экспорта и значительных объемов привлекаемых в страну инвестиций на рынках возникли ожидания ревальвации юаня, что само по себе стимулировало дальнейший приток спекулятивного капитала.

¹² Чжунго тунцзи чжайяо. 2009. С. 10, 35, 165, 171, 173.

¹³ Там же. С. 53.

Консервации модели экономического роста на основе привлечения инвестиций и расширения экспорта способствовала и валютная политика китайских властей. С середины 1990-х годов курс юаня по отношению к американскому доллару оставался стабильным. Это обеспечивалось не только экономическими методами (такими, как валютные интервенции), но и административными средствами. Китайские экспортеры были обязаны продавать уполномоченным банкам 100% своей валютной выручки, а на валютном рынке действовал сверхжесткий лимит дневных колебаний курса доллара в пределах плюс-минус 0,3%.

На фоне «двойного положительного сальдо» в китайском платежном балансе фактическая фиксация валютного курса провоцировала обвинения в адрес китайского правительства в сознательном удешевлении собственной валюты с целью поддержания национального экспорта. Начиная с 2002 г. официальные лица США и других развитых стран неоднократно призывали китайские власти сделать выбор в пользу плавающего валютного курса и позволить юаню укрепиться. Однако попытки давления на руководство страны, как представляется, были контрпродуктивными (уступки в этом вопросе были чреваты для китайских властей «потерей лица») и лишь отсрочили назревшие перемены в национальной валютной политике.

Изменения в ней начались только в июле 2005 г., когда было объявлено, что курс юаня будет отныне привязан не к американскому доллару, а к «корзине» из 11 ведущих мировых валют. Фактически это означало расширение пределов курсовых колебаний: курс юаня к доллару сразу вырос на 2,1%. Но в дальнейшем его ревальвация была постепенной и подконтрольной монетарным властям. К середине сентября 2007 г. совокупное удорожание юаня за период валютной реформы составило только 7,9%.

Ситуация в китайской экономике, таким образом, вполне соответствовала классической закономерности, описывающей взаимосвязь отдельных составных частей платежного баланса:

$$S - I = X - M,$$

где: S — сбережения; I — инвестиции; X — экспорт; M — импорт.

В условиях положительного сальдо торгового баланса страны формирование сбережений, избыточных по отношению к потребностям внутреннего инвестирования, должно приводить к чистому оттоку капитала. Однако в современном Китае значительная часть инвестиций осуществляется за счет привлечения иностранного капитала, то есть зарубежных сбережений. При устойчивом профиците баланса текущих операций и баланса движения капитала избыток сбережений материализуется в росте валютных резервов страны, которые размещаются за рубежом от имени государства.

Иными словами, огромные валютные резервы Китая — явление противоречивое. С одной стороны, они отражают успехи в развитии внешнеэкономических связей страны, укрепляют ее платежеспособность, снижают уязвимость национальной экономики к различным мирохозяйственным шокам. С другой стороны, они стали результатом дисбалансов, свойственных сложившейся модели экономического развития Китая: наличия массы избыточных сбережений, не находящихся

производительного применения; перекоса экономики в сторону экспортного сектора при недостаточности внутреннего потребительского спроса; сочетания высокой нормы накопления и высоких темпов экономического роста с сохраняющейся бедностью значительной части населения.

В свою очередь, накопление валютных резервов приводит в действие механизм дальнейшего воспроизводства диспропорций. Формирование резервов основано на том, что Народный банк Китая с целью не допустить резких изменений валютного курса скупает поступающие в страну огромные валютные суммы, тем самым наращивая юаневую денежную массу. Попадая в банковскую систему, она еще больше увеличивает и без того избыточную ликвидность. Можно сказать, что в 2000-е годы юаневая эмиссия, связанная с накоплением валютных резервов, стала альтернативой смягчению денежно-кредитной политики, происходившему в начальных фазах прежних экономических циклов. Но фактическая привязка внутреннего денежного предложения к динамике валютных резервов означает, что монетарная политика в известной мере утрачивает самостоятельность, а значит, и способность влиять на внутрихозяйственную конъюнктуру.

Усложняется взаимосвязь между денежной политикой и инфляцией, изменение цен становится малопредсказуемым. Ежегодный прирост денежного агрегата М2 в 2003—2007 гг. был близок к 20%. На рынках товаров производственного назначения и капитальных активов инфляция в этот период была двузначной. На рынках продовольствия наблюдались ее всплески (в середине 2004 г. и с середины 2007 по весну 2008 г.), а на рынках промышленных товаров широкого потребления цены в основном оставались стабильными.

Видимо, поступающая в страну дополнительная ликвидность по-разному воздействует на отдельные секторы экономики. Она прямо ведет к ускорению роста цен на инвестиционные товары, используемые в бурно растущих ресурсоемких отраслях, а также на товары с низкой эластичностью спроса и быстрым оборотом (продовольствие). Попадая на финансовые рынки, избыточная ликвидность порождает пузыри. Но в отраслях, производящих товары длительного пользования, сохраняется ситуация перепроизводства и избыточных мощностей, то есть там имеется дефляционный фон. Иными словами, если в прошлом инфляционная и дефляционная тенденции сменяли друг друга на разных стадиях экономического цикла, то в современной китайской экономике они присутствуют одновременно¹⁴.

Новое ускорение экономического роста уже к середине 2003 г. приобрело черты очередного перегрева, и властям пришлось переориен-

¹⁴ Внешне это выглядит как блокировка «передаточного механизма» распространения импульсов инфляции из сектора, производящего сырье и инвестиционные товары, в потребительский сектор, о которой пишут многие китайские экономисты. См., например: *Ли Бинь*. Экономическое развитие, структурные изменения и «исчезновение денег»: еще одно объяснение «китайской загадки» // Цзинцзи яньцзю. 2004. № 6. С. 24—32 (на кит. яз.). Но, может быть, несовпадение динамики цен в разных секторах вообще свойственно странам с переходной экономикой? А. Лившиц справедливо отмечает, что в России с осени 2008 г. цены на продукцию производственного назначения падали при сохранении сравнительно высоких темпов потребительской инфляции, но называет такую ситуацию уникальной, не имеющей мировых аналогов (см.: *Лившиц А. Я.* Русфляция // Известия. 2009. 7 окт.).

тировать политику на его сдерживание. Вплоть до конца 2007 г. правительство придерживалось принципа «одних поддерживаем, других ограничиваем», пытаясь избежать всеобъемлющего финансового ужесточения, способного вновь погрузить экономику в состояние дефляции. Экономические итоги 2005—2006 гг. давали многим аналитикам основания говорить о «мягкой посадке» экономики.

Однако последующее развитие событий не подтвердило подобных оценок. Избыток ликвидности по-прежнему «подогревал» экономику, и темпы экономического роста из года в год увеличивались. Не стихала спекулятивная горячка на рынках жилья и офисных помещений. Китайский фондовый рынок, пребывавший в 2001—2005 гг. в летаргическом состоянии, с начала 2006 г. ожил благодаря распродаже госпакетов акций, биржевым листингам банков и других крупных государственных компаний, притоку средств иностранных инвесторов.

С осени 2006 г. на биржах начался небывалый бум. Если прежний исторический максимум шанхайского индекса, зафиксированный в июне 2001 г., составлял порядка 2500 пунктов, а в феврале 2006 г. индекс находился возле отметки 1300 пунктов, то в октябре 2007 г. он превышал 6000 пунктов.

Для сокращения положительного сальдо внешней торговли, провоцировавшего ожидания ревальвации, правительство дважды (в сентябре 2006 и январе 2007 г.) уменьшало норму возмещения налога на добавленную стоимость для экспортеров. При поставках на внешние рынки большинства сырьевых и ресурсоемких товаров предприятия теперь должны были нести полную налоговую нагрузку (базовая ставка налога составляет 17%). По многим категориям традиционного трудоемкого экспорта норма возмещения была снижена с 13 до 11 п. п. Однако в краткосрочном плане особого эффекта это не дало: в течение 2007 г. торговый профицит продолжал увеличиваться.

Не дали результатов и меры по ограничению роста денежной массы. Процентные ставки только в 2006 г. повышались три раза, а в 2007 г. — еще шесть раз. Норма обязательных резервов в 2006 г. увеличивалась трижды, а в 2007 г. — 10 раз. Однако сдерживающего воздействия на инвестиционный процесс эти меры не оказали. Дело в том, что ужесточение денежной политики само по себе означало дополнительное повышение доходности активов, а это еще больше стимулировало приток спекулятивного капитала из-за рубежа и, как следствие, увеличение избыточной ликвидности, подпитывавшей кредитную эмиссию и инвестиционный бум.

С начала 2007 г. на продовольственном рынке начался быстрый рост цен: индекс потребительской инфляции в мае достиг 3,4% в годовом исчислении. В последующие месяцы его прирост продолжал ускоряться (до 6,9% в ноябре 2007 г. и 8,7% в феврале 2008 г.). Столь высокой инфляции в Китае не было с середины 1990-х годов¹⁵.

¹⁵ Китайские комментаторы одно время уверждали, что скачок инфляции в 2007—2008 гг. был не циклическим, а «структурным», отражал рост цен на мировых рынках энергоресурсов и продовольствия. Однако, как представляется, связь тут двусторонняя: рост цен на мировых сырьевых рынках сам по себе во многом определялся экономическим бумом и оживлением инфляции в Китае, а по каналам товарного импорта он «ретранслировался» в китайскую экономику.

В таких условиях на состоявшемся в декабре 2008 г. Всекитайском рабочем совещании по экономическим вопросам было объявлено о переходе от «умеренно жесткой» к «ограничительной» денежной политике. Главное отличие заключалось в том, что кредитная эмиссия банков стала теперь сдерживаться административно — через количественное квотирование. Народный банк Китая позволил юаню укрепляться более быстрыми темпами по отношению к доллару, и к концу июня 2008 г. совокупная ревальвация составила 20,7% по сравнению с июлем 2005 г. За первую половину 2008 г. норма обязательных резервов повышалась еще пять раз, и достигнутый в июне 2008 г. ее новый исторический максимум составлял 17,5%. Но если в предыдущие годы, в период высокой международной конъюнктуры, китайская экономика практически не реагировала на ограничительную политику властей и продолжала ускоряться, то в течение 2008 г. комбинация внутренних и внешних факторов стала работать в противоположном направлении.

В конце 2007 г. произошел перелом тенденции на рынках активов. Индекс цен на недвижимость в 70 крупных и средних городах Китая, непрерывно повышавшийся все время с начала публикации в 2005 г., в декабре 2007 г. стабилизировался, а в течение 2008 г. упал на 7,2%. Фондовые индексы с ноября 2007 г. стали снижаться и к осени 2008 г. практически вернулись к уровням до бума 2006—2007 гг.: шанхайский индекс находился в декабре 2008 г. возле отметки 1850 пунктов. Прирост китайского экспорта начал замедляться в первой половине 2008 г. из-за действия ряда факторов: усложнения доступа к банковскому кредиту; отмены налоговых преференций для экспортеров; ускорения ревальвации юаня; роста издержек, вызванного внутренней инфляцией и повышением мировых цен на сырье, с одной стороны, ослабления спроса в связи с начавшейся в развитых странах рецессией — с другой. За первые шесть месяцев 2008 г. китайский экспорт увеличился на 21,9%, или на 5,7 п. п. меньше по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. Импорт вырос на 30,6% (на 12,4 п. п. больше, чем в первой половине 2007 г.). В результате сократился профицит торгового баланса, чего и хотели добиться власти. Но о нараставшем напряжении в экономике свидетельствовала волна банкротств малых и средних компаний, занимавшихся главным образом экспортной деятельностью: в первом полугодии 2008 г. закрылись 67 тыс. предприятий.

Когда же в сентябре—октябре 2008 г. мировой финансовый кризис перешел в острую фазу, китайская экономика испытала полномасштабный внешний шок — сначала вследствие паралича торгового кредитования, затем — из-за сжатия спроса на зарубежных рынках. В ноябре 2008 г. впервые за много лет китайский экспорт сократился в годовом исчислении (на 2,2%), а импорт упал еще больше (на 17,9%). По итогам первого полугодия 2009 г. китайский экспорт уменьшился на 21,8%, а импорт — на 25,4%. Темпы экономического роста, по официальным данным, замедлились в годовом исчислении с 10,4% по итогам первой половины 2008 г. до 6,8% в IV квартале и до 6,1% в I квартале 2009 г., а прирост промышленного производства в январе 2009 г. составил лишь 1,7%. Но ряд других показателей позволяет предположить, что замедление экономики было еще более выраженным. С октября 2008 по июнь 2009 г. сокращался объем потребления электроэнергии, особенно в январе 2009 г. (–6,1%). Прирост налоговых поступлений в бюджет в предыдущие годы был в два-три раза выше темпов экономического роста, а с сентября 2008 г. стал отрицательным. В I квартале 2009 г. фискальные поступления в консолидированный бюджет сократились на 8,3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, а поступления в бюджет центрального правительства уменьшились на 17,7%. К началу февраля 2009 г. потеряли работу на побережье и были вынуждены вернуться в родные места 20 млн сельских мигрантов. Потребительская инфляция в ноябре

2008 г. замедлилась до 2,4% годовых, а с февраля 2009 г. в китайской экономике снова началась дефляция¹⁶.

Таким образом, непосредственной причиной хозяйственных трудностей стало сжатие экспорта, но можно сказать, что после быстрого подъема 2002—2007 гг. определенная коррекция была неизбежной. Многолетний инвестиционный бум не только вызвал перегрев экономики, но и способствовал расширению потенциала совокупного предложения, не обеспеченного адекватным спросом на внутреннем рынке. Циклический перелом внутривозрастной динамики совпал по времени с резким ухудшением внешней конъюнктуры и был им усилен: шоковое сокращение экспорта обострило проблему избыточных производственных мощностей. Изъяны китайской модели экономического роста, зависящей от состояния международных рынков, были очевидны и раньше, но теперь они проявились не в перегреве, а в болезненном замедлении развития экономики.

Антикризисная политика китайских властей: первые результаты

К специальным мерам стимулирования внутреннего спроса китайское государство прибегало еще в конце 1990-х годов, в период дефляции. Но особый акцент на этом был сделан после передачи в 2002—2003 гг. политической власти «четвертому поколению» руководства КПК во главе с Ху Цзиньтао. Нынешние лидеры страны признают, что китайский экономический рост был до сих пор преимущественно экстенсивным, ресурсоемким, наносил ущерб окружающей среде. В документах состоявшегося в 2007 г. 17-го съезда КПК говорится о важности изменить не просто «модель экономического роста», а «модель экономического развития». В таком контексте вполне логичной реакцией политических руководителей КНР на обострение мирового финансового кризиса осенью 2008 г. были заявления о необходимости более последовательно придерживаться ранее избранного курса.

Замедление поступления экспортной валютной выручки на фоне обозначившегося еще в первой половине 2008 г. ослабления притока в Китай иностранного спекулятивного капитала (из-за сдувания пузырей на рынках недвижимости и акций) грозило экономике (привыкшей к избыточной ликвидности) резким ужесточением кредитных ограничений. Поэтому реализация антикризисных мер началась со смягчения денежной политики. В середине сентября 2008 г. Народный банк Китая снизил процентные ставки и нормы обязательного резервирования. До конца 2008 г. процентные ставки уменьшались еще четыре раза, а нормы обязательных резервов — три. Но как только стали ясны истинные масштабы воздействия мирового кризиса на китайскую экономику,

¹⁶ Таким образом, вопрос о достоверности официальных статистических данных, как и в конце 1990-х годов, опять стал актуальным. По оценке международной консалтинговой фирмы Coface, экономический рост в КНР в IV квартале 2008 г. замедлился до 2% в годовом исчислении (см.: China Daily. 2009. Sept. 28).

власти пришли к выводу, что нельзя ограничиваться использованием монетарных инструментов, их нужно дополнить инструментами бюджетно-налогового характера.

В начале ноября 2008 г. Госсовет КНР объявил о переходе к «активной фискальной и умеренно экспансионистской денежной политике». Ее воплощением стал рассчитанный на период до конца 2010 г. пакет стимулирующих мер на общую сумму 4 трлн ю. (в пересчете по валютному курсу — 585 млрд долл.). В качестве основных направлений использования средств были выделены: 1) обновление жилищного фонда, строительство жилья эконом-класса, реконструкция районов сосредоточения ветхого жилья; 2) развитие социальной и транспортной инфраструктуры в сельских районах; 3) строительство аэропортов, железнодорожных и автомобильных магистралей, линий электропередачи, особенно — транспортных линий, связывающих восточные и западные провинции страны; 4) вложения в сферы здравоохранения и образования, причем в приоритетном порядке — в сельских районах и отсталых западных провинциях; 5) экологические мероприятия и ресурсосбережение; 6) стимулирование инноваций и технологической реконструкции, в том числе в отраслях сферы услуг; 7) восстановительные работы в районах, пострадавших от землетрясения в мае 2008 г.; 8) повышение уровня доходов населения, особенно крестьян (в том числе за счет увеличения закупочных цен на зерно) и малообеспеченных групп (в том числе путем повышения пенсий и увеличения размера пособий по бедности). Источниками финансирования намеченных мероприятий должны были стать средства центрального и местных бюджетов, а также кредиты государственных банков. Но точные соотношения между ними изначально не были установлены; лишь определено, что соответствующие расходы центрального правительства составят 1,18 трлн ю., в том числе в 2008 г. — 104 млрд, в 2009 г. — 487,5 млрд, в 2010 г. — 588,5 млрд ю.

Чтобы создать условия для участия местных правительств в финансировании проектов, им впервые с середины 1990-х годов разрешили выпустить собственные облигации. В марте 2009 г. Министерство финансов КНР утвердило на год общенациональную квоту эмиссии таких долговых обязательств — 200 млрд ю., и к концу июня 30 административных единиц провинциального уровня, а также города Циндао, Далянь и Сямэнь осуществили 37 облигационных выпусков на общую сумму 165,9 млрд ю. По официальным оценкам, дефицит консолидированного бюджета должен был достигнуть в 2009 г. 950 млрд ю. (максимальный показатель за все время существования КНР), но остаться при этом ниже принятой в международной практике «границы опасности» 3% ВВП. Однако, согласно экспертным расчетам, реальная величина бюджетного дефицита могла составить не менее 4,2% ВВП¹⁷. Принципиальным шагом в области монетарной политики стала отмена в конце 2008 г. введенных годом ранее количественных ограничений на кредитную эмиссию.

В отличие от антидефляционной программы конца 1990-х годов государство стало прямо стимулировать потребительский спрос фискальными, а не только кредитными методами. Еще с декабря 2007 г. в провинциях Шаньдун, Хэнань, Сычуань и г. Циндао в экспериментальном порядке осуществлялась программа «Бытовую технику — на село», которая предусматривала бюджетное субсидирование покупок крестьянами товаров длительного пользования. Власти заключили контракты с ведущими национальными производителями бытовой электроники и электротехники: ком-

¹⁷ The Economist. 2009. Sept. 26. P. 102.

пании обязаны придерживаться ценовых ориентиров, установленных правительством, а государство компенсировало селянам 13% цены реализации товаров. Изначально программа охватывала продажу цветных телевизоров, холодильников, стиральных машин и мобильных телефонов. С октября 2008 г. ее распространили еще на девять административных образований, а с февраля 2009 г. — на всю территорию страны. Причем к перечню субсидируемых товаров были добавлены мотоциклы, компьютеры, кулеры, кондиционеры и микроволновые печи; было установлено, что каждое крестьянское домохозяйство может получить субсидию при покупке не одного, а двух товаров. Программа рассчитана на четыре года.

С начала июня 2009 г., по решению Госсовета КНР, в девяти административных единицах (провинциях) была в порядке эксперимента запущена программа субсидирования «Меняем старое на новое». Под ее действие подпали как определенные виды бытовой техники (телевизоры, холодильники, стиральные машины, кондиционеры, компьютеры), так и автотранспортные средства, причем не только пассажирские, но и грузовые. Программа была рассчитана на период до 31 мая 2010 г. Размеры компенсации за сданное старое авто при покупке нового варьировали в зависимости от класса автомобиля от 3 тыс. до 6 тыс. ю., а при покупке бытовой техники субсидия не должна была превышать 10% цены реализации.

В налоговой области составной частью пакета стимулирования выступили реализованные с начала 2009 г. нововведения в практике взимания НДС. Предприятиям стали возмещать его суммы, уплаченные при осуществлении капитального строительства, то есть их инвестиционные расходы теперь выведены из-под налогообложения¹⁸. Одновременно ставку НДС для малых предприятий снизили и унифицировали на уровне 3% (раньше для малых предприятий в промышленности она составляла 6%, в сфере услуг — 4, а в общем случае равна 17%).

Еще до обострения мирового кризиса в очередной раз изменилась практика возврата экспортного НДС. С начала августа 2008 г. были повышены нормы возмещения по товарам текстильной и швейной промышленности. Когда стал сокращаться китайский экспорт, власти задействовали этот механизм в полной мере. Всего с августа 2008 по июнь 2009 г. нормативы повышались семь раз, что затронуло как технологичную продукцию, так и товары традиционного трудоемкого экспорта. В целях поддержки экспорта была скорректирована валютная политика: в конце ноября 2008 г. юань был девальвирован, позже его курс оставался стабильным, то есть тенденция к укреплению была заблокирована.

Комбинация финансовых, внешнеэкономических и административных инструментов была положена в основу осуществленной в начале 2009 г. корректировки промышленной политики. В январе — феврале 2009 г. Госсовет КНР утвердил планы «оживления и реструктуризации» десяти ведущих отраслей народного хозяйства (автомобильная промышленность, машиностроение, судостроение, электроника и информатика, текстильная промышленность, легкая промышленность, нефтехимия, черная металлургия, цветная металлургия, оптовая торговля).

¹⁸ Такой механизм отрабатывался в экспериментальном порядке с сентября 2003 г. в трех северо-восточных провинциях, а с середины 2007 г. — и в шести провинциях Центрального Китая.

Так, применительно к черной металлургии речь шла об административном сокращении избыточных производственных мощностей, особенно экологически грязных; о стимулировании слияний и поглощений среди предприятий отрасли; о вложении средств центрального бюджета в технологическую реконструкцию предприятий; о снижении экспортных пошлин на продукцию отрасли. План по автомобильной промышленности предусматривал: стимулирование спроса путем снижения с 10 до 5% налога на приобретение малолитражных (объемом двигателя до 1,6 л) автомобилей в период с 20 января до 31 декабря 2009 г.; выделение субсидий при замене крестьянами старых автотранспортных средств (объемом двигателя до 1,3 л) на новые в период с 1 марта по 31 декабря 2009 г.; создание централизованного фонда 10 млрд ю. для поддержки инноваций в отрасли, в том числе внедрения энергосберегающих технологий; стимулирование слияний и поглощений, включая производителей автокомпонентов¹⁹.

Отдельным направлением антикризисной политики стала стабилизация положения на рынках капитальных активов. В целях поддержания рынка недвижимости с ноября 2008 г. для лиц, впервые покупающих жилое помещение площадью до 90 кв. м, ставка налога на покупку была снижена до 1% (в общем случае — 6%). Коммерческим банкам разрешили снижать процентные ставки по ипотечным кредитам, предоставляемым лицам, которые впервые покупают жилье для собственных нужд или улучшают свои жилищные условия, в пределах $\frac{7}{10}$ от установленного ориентира процентной ставки. Норматив единовременного первого взноса при покупке жилья в рассрочку был снижен с 30 до 20%. В декабре 2008 г. Госсовет КНР отменил налог на деловые операции при определенных видах сделок с недвижимостью.

На фондовом рынке в сентябре 2008 г. (непосредственно после краха американского инвестиционного банка Lehman Brothers) государственная инвестиционная компания «Хуэйцзинь» покупала акции Промышленно-торгового банка Китая, Банка Китая и Строительного банка Китая, чтобы поддержать их курсовую стоимость. Государственный комитет по контролю и управлению государственным имуществом рекомендовал госпредприятиям центрального подчинения выкупить часть акций, находящихся в свободном обороте. Был введен мораторий на новые первичные размещения (действовал с сентября 2008 до июня 2009 г.).

Первые результаты антикризисных мер проявились к середине 2009 г. По официальным данным, прирост ВВП в годовом исчислении ускорился с 6,1% в I квартале 2009 г. до 7,9% во II и до 8,9% в III квартале, а соответствующие показатели прироста промышленного производства составляли 5,1%, 9,1 и 12,4%. С июня начали расти показатели потребления электроэнергии и фискальных доходов. Валовая прибыль промышленных предприятий в течение июня—августа 2009 г. увеличилась на 7% по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года, хотя в феврале 2009 г. этот показатель упал на 37%. По итогам 2009 г. по числу проданных автомобилей КНР впервые вышла на первое место в мире, обогнав США. Еще с конца 2008 г. возобновился рост на рынках активов: цены на недвижимость в крупнейших городах к середине 2009 г. достигли новых исторических максимумов; индекс Шанхайской фондовой биржи

¹⁹ Beijing Review. 2009. No 4. P. 34; China Business Review. 2009. No 2. P. 13.

к началу декабря 2009 г. вырос на 77,6% по сравнению с концом 2008 г. и колебался у отметки 3400 пунктов²⁰.

Но означает ли достигнутое оживление начало нового витка циклического ускорения экономического роста или речь идет о возобновлении тенденций, которые существовали до обострения мирового кризиса? Позитивная динамика экспорта в помесечном измерении восстановилась с марта 2009 г., но вплоть до декабря не могла компенсировать предшествовавшее падение, и темпы прироста экспорта в годовом исчислении оставались отрицательными. Темп увеличения розничного товарооборота по итогам первого полугодия 2009 г. был высоким — 15,0%. Но темпы прироста розничного товарооборота на селе были выше, чем в городах, следовательно, потребительский спрос во многом поддерживался за счет государственных программ субсидирования.

Главным мотором ускорения экономики вновь стали инвестиции: в первом полугодии 2009 г. их прирост достиг 35,7%, то есть был выше, чем в периоды перегрева китайской экономики. Если сначала лидирующую роль играли государственные капиталовложения в инфраструктуру, то к середине года возросла инвестиционная активность в негосударственных секторах: в августе 2009 г. прирост инвестиций достигал 30%, что вдвое выше показателя декабря 2008 г. По оценкам, из 7,1 п. п. прироста китайского ВВП в первом полугодии 2009 г. на долю инвестиций приходилось 6,2 п. п., то есть почти 90%²¹.

Но, по-видимому, гораздо более важным стимулом для начала нового инвестиционного бума оказалось резкое ускорение в 2009 г. кредитной эмиссии государственных банков. По первоначальным планам властей, она должна была составить за год 5 трлн ю., но уже за три квартала достигла 8,7 трлн ю., тем самым более чем вдвое превысив всю запланированную величину антикризисного пакета.

Таким образом, КНР стала едва ли не единственной крупной страной, где в условиях мирового кризиса наблюдалась крупномасштабная экспансия кредита. Однако, судя по всему, в таком развитии событий гораздо большую роль, чем собственно общегосударственные приоритеты, сыграли специфические групповые интересы агентов экономики — крупных госпредприятий, местных правительств и связанных с ними инвесторов, а также банков. Местные власти и предприятия использовали общенациональную антикризисную кампанию, чтобы активизировать лоббистскую деятельность по выбиванию кредитов. В условиях дефляции и низких процентных ставок банки испытывали трудности с поддержанием рентабельности и были вынуждены конкурировать за заемщиков, снижая требования к клиентам. Соответственно последствия кредитной накачки экономики были специфическими²².

²⁰ The Economist. 2009. Oct. 10. P. 73; Dec. 12. P. 98.

²¹ China Daily. 2009. July 20; The Economist. 2009. Oct. 10. P. 74.

²² Таким образом, экономическая ситуация в Китае в 2009 г. существенно отличалась от дефляционной обстановки конца 1990-х годов, когда сокращались и спрос на кредит, и его предложение. Но остается открытым вопрос: стало увеличение спроса на кредит рациональной реакцией экономики на сжатие спроса на внутреннем и внешнем товарных рынках или свидетельством того, что в функционировании китайской экономики весьма значительную роль продолжает играть логика иерархических взаимосвязей?

Кредитная поддержка предприятий, опекаемых той или иной лоббистской группировкой, позволяла им сохранять или даже увеличивать объем производства в условиях сокращения внутреннего и внешнего спроса. Отраслевые планы реструктуризации встречали сопротивление со стороны местных администраций, для которых закрытие устаревших предприятий означало утрату доходов и потерю рабочих мест на подведомственной территории. При инициировании и финансировании новых промышленных и инфраструктурных проектов местные власти могли теперь сполна воспользоваться тем, что центр ослабил ограничения, введенные для борьбы с перегревом, и выдвинул политическую установку на поддержание экономического роста в качестве главного приоритета. Травматичная, но благотворная функция кризиса должна была, по идее, состоять в освобождении рынка от излишнего предложения. Однако на деле проблема избыточных производственных мощностей еще больше усугубилась: согласно официальным данным Госсовета КНР, если в 2006 г. она была ярко выраженной в 10 отраслях экономики, то в середине 2009 г. — уже в 19.

Неясно, смогут ли местные власти обслуживать растущую кредиторскую задолженность; у банков до сих пор нет даже методик оценки их платежеспособности. Поэтому новый виток инвестиционной экспансии может опять повлечь за собой накопление плохих долгов в банковской системе. Но макроэкономической стабильности уже в недалекой перспективе еще больше угрожает то, что заметная доля выданных кредитов на деле не попала в реальный сектор, а выплеснулась на финансовые рынки. По оценкам Центра развития при Госсовете КНР, в первой половине 2009 г. до 20% всего объема кредитной эмиссии фактически было направлено на операции с ценными бумагами.

Китайские экономисты не пришли к единому мнению о том, что отражал рост фондовых индексов в течение 2009 г. — надувание на рынке нового пузыря или оживление экономики и повышение рентабельности компаний. В любом случае подъем рынка был в значительной мере простимулирован притоком государственных средств, что порождало сомнения в его устойчивости. Тем более это касалось нового ажиотажа на рынке недвижимости: возможный его крах сулил потери не только для выдававшей ипотечные кредиты банковской системы, но и для местных бюджетов, доходы которых в значительной степени формируются за счет фискального обложения сделок с землей и арендной платы. О нарастании инфляционных рисков, связанных с кредитной эмиссией, свидетельствовал возобновившийся с июня 2009 г. быстрый рост цен на продовольственные товары, хотя общий индекс потребительских цен до конца 2009 г. по-прежнему оставался в дефляционной зоне.

Итак, правомерно утверждать, что массированная раздача кредитов в течение 2009 г. стала новым механизмом поддержания в китайской экономике избыточной ликвидности, заменив в этом качестве приток валютных средств из-за рубежа. Впрочем, к середине года эти процессы стали сосуществовать: рост рынков активов под влиянием кредитной накачки экономики привел к новому оживлению интереса к Китаю со стороны иностранных финансовых спекулянтов; этому способствовало и радикальное снижение процентных ставок американской ФРС в конце 2008 г. В пользу такого вывода говорит возобновившийся рост китайских валютных резервов: за I квартал 2009 г. они увеличились всего на 7,7 млрд долл., зато по итогам

II квартала — на 185,6 млрд. При этом совокупный торговый профицит Китая в первом полугодии 2009 г. составил 97,3 млрд долл., прямых иностранных инвестиций было привлечено на 43 млрд, то есть оставшиеся 45,3 млрд долл. прироста валютных резервов пришлось на долю спекулятивных инвестиций.

Экономическая политика властей с середины 2009 г. изменилась: Китайская комиссия по банковскому регулированию (главный надзорный орган) начала ужесточать контроль за рисками кредитования, а Госсовет КНР — вводить административные ограничения на новые инвестиционные проекты. Добившись оживления экономики одним из первых среди крупных «игроков», Китай раньше других столкнулся с инфляционными и другими рисками, порождаемыми финансовой экспансией: для него стала актуальной задача своевременного «выхода» из антикризисной программы. Но ее решение осложнялось возможностью нового соскальзывания хозяйства в состояние дефляции и непредсказуемой реакцией на финансовое ужесточение субъектов экономики, давно адаптировавшихся к ситуации избыточной ликвидности.

Пока в Китае воспроизводится прежняя модель экономического роста, основанная на верховенстве инвестиционной деятельности, причем в акцентированной форме. Но даже если рассматривать мировой кризис как важную веху в «переключении» китайской экономики на обслуживание внутреннего потребительского спроса, этот процесс будет длительным. Для его успеха необходимо активизировать институциональные реформы в стране. Вместе с тем от скорости таких изменений во многом зависит возможность ликвидировать общемировые дисбалансы, накопление которых стало фундаментальной причиной мирового кризиса 2008—2009 гг.

Китай и мир: посткризисные перспективы

При анализе причин мирового кризиса обычно говорят, что на американском рынке ипотечного кредитования лопнул пузырь, который сформировался из-за проводившейся ФРС сверхмягкой денежной политики. Но уместен вопрос: почему американские денежные власти могли проводить такую политику, не опасаясь всплеска инфляции на потребительских товарных рынках? Очевидно, прежде всего благодаря товарному импорту из развивающихся стран, где цены на производственные ресурсы, в том числе рабочую силу, низкие. К их числу относится Китай, который уже стал вторым по значению после Канады внешнеторговым партнером США. Двустороннее взаимодействие создало условия для экспансионистской политики американских властей, способствовавшей углублению диспропорций в американской экономике — гипертрофированному росту потребительского спроса на кредитной основе, поддержанию аномально низкой нормы сбережения и огромного торгового дефицита.

Но при детальном рассмотрении ситуация в китайской экономике оказывается зеркальным отражением американской: у Китая, наоборот, завышенная норма сбережения; внутренний потребительский рынок

в недостаточной степени служит опорой экономического роста; экономика «перекошена» в сторону экспортного сектора. Свою роль сыграла и экономическая политика, в китайском случае — практиковавшееся много лет занижение валютного курса юаня. Названные дисбалансы проявились в поддержании крупного положительного сальдо торгового баланса и ускоренном накоплении китайских валютных резервов. Отсюда еще одна связь, замыкающая цепь дисбалансов: китайские валютные резервы вкладываются в американские государственные облигации, тем самым финансируя дефицит американского госбюджета и торгового баланса; это создает условия для поддержания не только низкой инфляции, но и низких процентных ставок в американской экономике, и американские потребители в кредит за китайские деньги могут покупать китайские же экспортные товары.

В ходе кризиса дисбалансы в определенной степени корректируются, но их заведомо нельзя преодолеть в краткосрочном периоде. Судя по поведению китайских официальных лиц и высказываниям китайских экономистов, у КНР нет иллюзий по поводу возможности быстро изменить нынешнюю структуру мировой экономики, где лидером остаются США. Но Китай использовал сложившуюся ситуацию для укрепления своих позиций по ряду направлений.

Руководители КНР одними из первых сразу после обострения американского кризиса осенью 2008 г. заявили о необходимости реформировать международную финансовую систему. «Вброшенная» было весной 2009 г. управляющим Народного банка Китая Чжоу Сяочуанем идея введения на коллективной основе новой резервной валюты, призванной заменить доллар, была в дальнейшем без лишнего шума спущена на тормозах. По-видимому, китайские лидеры изначально понимали, что эта инициатива (перекликающаяся с аналогичными предложениями Д. А. Медведева) может быть эффективным политическим «козырем», но практически вряд ли реализуема. Тем не менее в ходе многосторонних консультаций в рамках «большой двадцатки» Китай вместе с другими странами БРИК добился ощутимых результатов. КНР согласилась выделить средства на пополнение ресурсов МВФ, причем в форме «подписки» на номинированные в СДР облигации фонда. Их покупка Китаем на общую сумму 50 млрд долл. была призвана диверсифицировать структуру китайских валютных резервов. Для сравнения: Россия, Бразилия и Индия выразили готовность приобрести таких облигаций на 10 млрд долл. каждая. В обмен страны БРИК получили от Запада обязательства увеличить их квоты в уставном капитале МВФ²³.

Еще более активно Китай стремился выступать инициатором создания межстрановой системы финансовой стабильности на региональном уровне. В период с декабря 2008 по март 2009 г. КНР заключила соглашения о валютных свопах (взаимном предоставлении ликвидности в национальных денежных единицах) с Южной Кореей, Сянганом, Малайзией, Индонезией, а также с Белоруссией и Аргентиной; совокупные обязательства китайской стороны по этим соглашениям составляют 650 млрд ю.²⁴ В мае 2009 г. страны — участницы многостороннего процесса «АСЕАН+3» согласились создать Азиатский региональный валютный фонд. Его совокупный капитал должен составить 120 млрд долл., по 32% этой суммы внесут из своих валютных резервов КНР (включая Сянган) и Япония, 16 — Южная Корея, оставшиеся 20% — десять стран АСЕАН.

²³ Время новостей. 2009. 16 июня, 3 июля, 28 сент.; China Daily. 2009. Sept. 4.

²⁴ Еще до кризиса такие соглашения были подписаны с Японией, Таиландом и Филиппинами.

Идея превратить юань в резервную валюту (ее выдвигают в основном политологи, а не экономисты) выглядит нереалистичной в ближайшей перспективе даже на региональном уровне ввиду его неконвертируемости по капитальным операциям, относительной неразвитости внутренних финансовых рынков, состояния платежного баланса и т. д. Но условия для повышения статуса юаня (по официальной китайской терминологии, его «интернационализации») власти готовят уже сейчас.

В декабре 2008 г. Госсовет КНР разрешил использовать юань в расчетах в товарной торговле с партнерами из стран АСЕАН в провинциях Гуандун, Юньнань, Гуанси-Чжуанском автономном районе и регионах дельты р. Янцзы. Нефинансовым предприятиям в Сянгане, где юань уже много лет фактически служит параллельной валютой, теперь разрешено эмитировать юаневые облигации. В апреле 2009 г. китайское правительство санкционировало создание на экспериментальной основе расчетных центров по трансграничным торговым операциям с оплатой в юанях в Шанхае и четырех городах провинции Гуандун: Гуанчжоу, Шэньчжэнь, Чжухай и Дунгуане.

Из-за финансовой нестабильности в мире задача рационального использования валютных средств, накопленных китайским государством и национальными компаниями, стала еще более актуальной. Быстрое снижение мировых цен на нефть побудило Китай увеличить ее импортные закупки в государственные резервы. Китайские компании использовали удешевление активов в ходе кризиса для их приобретения, причем объектами покупки стали не только сырьевые предприятия, но и некоторые всемирно известные бренды в обрабатывающей промышленности.

Воздействие Китая на экономическую динамику в мире усилилось благодаря тому, что страна в условиях мирового кризиса сумела сохранить положительную динамику на фоне рецессии на Западе и достаточно быстро снова начала ускоряться. Особенно это ощутили на себе соседние страны Восточной и Юго-Восточной Азии, экономики которых вышли из спада уже во II квартале 2009 г. Но, по мнению многих аналитиков, то, что Германия и Франция первыми из европейских стран преодолели рецессию, отчасти было связано с наращиванием экспорта в Китай, где благодаря новому инвестиционному буму выросли закупки технологического оборудования²⁵. Рост внутреннего спроса и пополнение госрезервов в Китае способствовали новому росту мировых цен на нефть в 2009 г., хотя для ресурсодефицитной китайской экономики это усиливало риски «реимпорта инфляции».

Тональность американо-китайских дискуссий по экономическим вопросам с середины 2009 г. стала меняться. Официальные лица США приглушили претензии по поводу занижения валютного курса юаня, по-видимому понимая, что валютные интервенции китайского центрбанка поддерживают приток китайских резервов в американские долговые обязательства, еще больше выросшие вследствие антикризисного фискального стимулирования экономики в США. Китайцы же более настойчиво заговорили о рисках, связанных с продолжением в США мягкой финансовой политики, — о возможном ускорении мировой

²⁵ The Economist. 2009. Aug. 22. P. 27.

инфляции, девальвации доллара и обесценении валютных резервов других стран.

Вместе с тем и политические руководители КНР, и большинство китайских экспертов отвергли выдвинутую рядом западных аналитиков идею G2 (совместной ответственности США и КНР за регулирование общемировых финансово-экономических взаимосвязей) из-за недостаточной развитости китайской экономики, наличия в ней множества нерешенных проблем. По-видимому, за этим скрываются не только тактические соображения, но и осознание непредсказуемости дальнейшего развития ситуации в Китае.

* * *

В условиях мирового кризиса китайская экономика испытала трудности, беспрецедентные за весь период реформ в стране. Их непосредственной, видимой причиной был внешний шок. Но на деле имело место сочетание обострения диспропорций, связанных с динамикой внутреннего экономического цикла, и ухудшения конъюнктуры на мировых рынках. Однако этот кризис сам отчасти стал отражением дисбалансов внутри китайской экономики и в ее взаимодействии с мировым хозяйством.

Несомненно, для поддержания в Китае высоких темпов экономического роста сохраняются благоприятные фундаментальные условия: емкий внутренний рынок, который будет расширяться благодаря процессам индустриализации и урбанизации; высокая норма сбережения; наличие огромной массы дешевых трудовых ресурсов; накопленное за годы реформ богатство, в том числе валютные резервы, и т. д. Но пока китайский экономический рост протекает в рамках прежней модели, основанной на расширении инвестиционного спроса под влиянием мягких бюджетных ограничений. Мировой кризис подтвердил необходимость дальнейших реформ в стране, призванных нормализовать динамику экономического роста. Правда, подобная трансформация неизбежно будет длительной, то есть и дальше будут сохраняться дисбалансы, создающие основу и для новых бумов, и для болезненных коррекций. К сожалению, нельзя исключить, что причиной одной из будущих общемировых коррекций может стать обострение диспропорций внутри самой китайской экономики.

*С. АГИБАЛОВ,
старший эксперт Фонда
«Институт энергетики и финансов»,*

*А. КОКОРИН,
кандидат физико-математических наук,
руководитель программы «Климат и энергетика»
Всемирного фонда дикой природы (WWF России)*

КОПЕНГАГЕНСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ — НОВАЯ ПАРАДИГМА РЕШЕНИЯ КЛИМАТИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ

Климат и экономика (после саммита в Копенгагене)

Саммит в Копенгагене закончился провалом для организаторов и системы ООН, но привел не к остановке деятельности по регулированию климата, а к ее глобальному переформатированию. В этой области сместились акценты: от развитых стран к развивающимся; от углеродного рынка к финансовому механизму с широким использованием новых инструментов и привлечением частного бизнеса; от США в изоляции к США в роли лидера и главного источника давления на Китай и Индию с целью побудить их к активным действиям; от России — спасителя Киотского протокола к России, отстаивающей иной глобальный подход, основанный на действиях всех стран.

Научных знаний об антропогенном воздействии на климат 20 лет назад было гораздо меньше, но экологи сумели запустить на мировом уровне процесс ограничения эмиссии парниковых газов¹. За этот период политики многих государств, в первую очередь стран ЕС, осознали остроту проблемы изменения климата и необходимость низкоуглеродного роста, но пока радикальных шагов по сокращению выбросов парниковых газов до предположительно безопасного уровня не сделано.

В процесс обсуждения и принятия решений были вовлечены мощные экономические силы. Стороны в дебатах более или менее определились: они состоят не столько из «верующих или неверующих» в антропогенную угрозу климату нашей планеты, сколько из тех, кто «готов или не готов» идти на огромные расходы, связанные с предотвращением потенциальной катастрофы. В целом мир согласился с тем, что экономическая деятельность человечества наносит ущерб глобальному климату, а скептики остались в меньшинстве.

Вопросы изменения климата непосредственно пересекаются с экономическими в сфере энергетики: именно с ней связан основной объем антропогенных выбросов (порядка 60%); политика государств и меж-

¹ В 1989 г. главы G7 на своей ежегодной встрече признали необходимость принятия всемирной конвенции по глобальным климатическим изменениям. А в 1992 г. в Рио-де-Жанейро на конференции по окружающей среде и развитию была подписана Рамочная конвенция ООН об изменении климата (РКИК ООН).

государственных объединений в области их сокращения будет одним из основных факторов при принятии решений в этой сфере. Энергетические стратегии ведущих стран мира исходят из необходимости снизить выбросы парниковых газов, с которыми ассоциируется антропогенное изменение климата. Отметим также стремление ряда стран обеспечить энергетическую безопасность и потребность в энергии для целей развития.

Насколько достаточны наши знания о проблеме климата?

Перед конференцией в Копенгагене в СМИ развернулась беспрецедентная атака на климатологию. Все неблагоприятные факты и разногласия между учеными тщательно фиксировались и были «случайно» обнародованы во второй половине 2009 г. Существует ли раскол в научном сообществе, что действительно неизвестно в данной области и как это влияет на принятие соответствующих решений? Сегодня сложилась ситуация, когда о *погоде* может судить каждый, не осознавая всей сложности климатологии.

Характерны результаты опроса, проведенного в 2008 г. среди ученых в области естественных наук, в основном из США и Канады (степень Ph. D. имели 90% респондентов)². На два вопроса: считаете ли Вы, что идет глобальное потепление; считаете ли Вы деятельность человека значительным фактором в росте температуры? — «да» ответили соответственно 90 и 82%. Кроме того, доля положительных ответов сильно зависела от области естественных наук и от того, публикуются ли сейчас работы данного ученого в научной печати. Для всех климатологов, как и для всех активно работающих ученых, она составила 88—90%, для профессионалов в области изменения климата, публикующихся в научной печати, — 97,4%. Это резко контрастирует с результатами опроса Института Гэллага: только 58% жителей США согласились с тем, что в происходящих климатических изменениях большую роль играет человеческая деятельность³.

В России, как и в других странах, была предпринята попытка количественно оценить роль человека в текущем изменении климата. В 2008 г. вышел основополагающий двухтомный труд российских ученых, в котором приняли участие профильные институты Росгидромета и РАН⁴. Общая позиция авторов следующая: *«Крайне маловероятно (<5%), что изменения климата, наблюдавшиеся за последние 50 лет, происходили без внешнего воздействия; с высокой степенью вероятности (>90%) можно утверждать, что наблюдаемое увеличение концентраций антропогенных парниковых газов обуславливает большую часть глобального потепления, начиная с середины XX века»*. Локальные эффекты, например холодная зима 2009—2010 гг. в Европе и Западной Сибири, не могут служить показателем «возврата» климата к прежнему состоянию: гораздо теплее нормы в это время было на столь же обширных территориях земного шара, в том числе на

² Doran P. T., Zimmerman M. K. Examining of Scientific Consensus on Climate Change // EOS. Climate Change. 2009. Vol. 90, No 3.

³ www.gallup.com/poll/1615/Environment.aspx.

⁴ Оценочный доклад об изменениях климата и их последствиях на территории Российской Федерации / Росгидромет. М., 2008. climate2008.igce.ru.

северо-востоке России. На неизменность тенденции специально указано в докладе Росгидромета об особенностях климата в 2009 г., вышедшем в марте 2010 г.⁵, что лишь подтверждается аномальной жарой, установившейся летом текущего года во многих регионах нашей страны.

Но научный консенсус касается только роста средних температур на планете. Пока нет ответа на два важных вопроса. Во-первых, как будет реагировать океан на повышение концентрации CO₂ в атмосфере? Сейчас он поглощает примерно половину эмиссии парниковых газов, но возрастет этот показатель или уменьшится? Во-вторых, как рост средней температуры пересчитать в увеличение числа и силы стихийных бедствий, то есть оценить масштабы ущерба? Существуют оценки для мира в целом и для ряда регионов, но детальных и доказанных цифр в большинстве случаев еще нет.

В климатологии много нерешенных вопросов и разногласий, но они связаны не с тем, чем определяется нынешнее изменение климата, а с переходом к следующему уровню детализации проблемы. Наши знания уже достаточно для осуществления превентивных мер, *совпадающих* с приоритетами национального развития, но еще не хватает, чтобы придать политике снижения выбросов *приоритет* перед целями социально-экономического развития, что и наблюдалось в Копенгагене. В целом страны руководствуются принципом предосторожности, стремятся заранее подготовиться к худшему в плане адаптации и к новым условиям, и к возможным требованиям максимально ограничить выбросы. Но, как показал саммит, этот принцип хорошо понимают министры экологии и чрезвычайных ситуаций, но не всегда — министры финансов и экономики.

От Рио до Копенгагена: много лет, скромные результаты

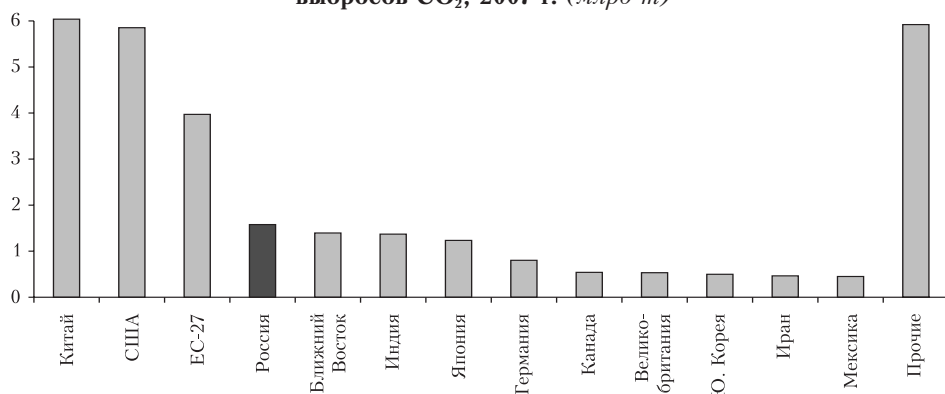
Основной целью РКИК ООН была стабилизация концентрации парниковых газов в атмосфере на уровне, при котором не возникало бы опасного антропогенного воздействия на климатическую систему, в сроки, достаточные для естественной адаптации экосистем к изменению климата. Страны, на которые приходится основной объем выбросов CO₂, представлены на рисунке 1. РКИК, вступившая в силу 21 марта 1994 г., определила общие контуры существующей проблемы. Однако условия реализации ее решений были сформулированы позже, на конференции в Киото, итогом которой стало принятие Киотского протокола.

К 2010 г. Протокол ратифицировали более 190 стран, фактически все, кроме США. Он обязывает развитые страны и страны с переходной экономикой сократить или стабилизировать выбросы парниковых газов в 2008–2012 гг. по сравнению с 1990 г.⁶

⁵ Доклад об особенностях климата на территории Российской Федерации за 2009 год / Росгидромет. М., 2010. www.meteorf.ru.

⁶ Наиболее существенная проблема действующего Протокола в том, что он не накладывает обязательств по ограничению выбросов на ряд ведущих участников мировой экономики — Китай и Индию (как развивающиеся страны они не включены в Приложение В) и США, которые не ратифицировали Протокол. Эти обстоятельства стали одними из основных аргументов критиков Киотского протокола, не без основания утверждающих, что его выполнение мало поможет в борьбе с климатическими изменениями.

**Страны, производящие основной объем
выбросов CO₂, 2007 г. (млрд т)**



Примечание. Здесь и далее рассматриваются только выбросы CO₂ от сжигания ископаемого топлива: именно по ним имеются полные данные МЭА для всех стран, что необходимо для корректного сопоставления. На них приходится 64% всех выбросов парниковых газов. Большую роль играют также выбросы CO₂ от сведения тропических лесов, главным образом в Бразилии, Индонезии и ряде других стран. Порядка 20% дают антропогенные выбросы метана, в основном в сельском хозяйстве. Выбросы N₂O и других антропогенных газов быстро растут, но пока их вклад в общий эффект невелик.

Источник: МЭА.

Рис. 1

Основные обязательства по сокращению выбросов или их сохранению на уровне 1990 г. приняли на себя индустриальные страны — члены ОЭСР и страны с переходной экономикой (вместе со странами ОЭСР входят в список стран Приложения В к Протоколу). Евросоюз должен сократить выбросы на 8%, Япония и Канада — на 6, страны Восточной Европы и Прибалтики — в среднем на 8%. Россия и Украина обязались сохранить среднегодовые выбросы в 2008–2012 гг. на уровне 1990 г.

В настоящее время под эгидой ООН идет разработка так называемого пост-киотского соглашения, направленного на борьбу с изменением климата, — оно вступит в силу не раньше 2013 г. Это соглашение должно предусматривать более серьезные цели по снижению выбросов. Очередной раунд переговоров состоялся 7–18 декабря 2009 г. в Копенгагене.

По мнению научного сообщества — климатологов, экологов и специалистов смежных областей, входящих в Межправительственную группу экспертов по изменению климата (IPCC), для решения проблемы антропогенного изменения климата к 2050 г. нужно снизить глобальные выбросы парниковых газов в два раза от уровня 1990 г. В качестве первого шага ученые предложили уменьшить выбросы развитых стран к 2020 г. на 25–40% от этой базы. Речь идет об ограничении роста глобальной температуры на 2°С в противовес угрозе ее повышения на 6°С от доиндустриального уровня середины XIX в.

Организаторы конференции в Копенгагене исходили из того, что окончательное соглашение будет состоять из трех частей: политическая структурная основа; пакет финансовых мер; перечень практических шагов, одобренных всеми регионами, по сокращению выбросов. Политическая основа должна была содержать более серьезные обязательства развитых стран по резкому сокращению выбросов, которые дополнялись бы согласием развивающихся стран существенно расширить национальные меры по смягчению последствий изменения климата.

Для прорыва в этой области развитым странам необходимо активизировать передачу «климатически благоприятных технологий» развивающимся на основе их совместного использования при действенной схеме финансирования. Причем последние настаивают на том, что развитые страны, как главный источник нынешних климатических проблем, должны обеспечить условия для полноценного развития экономик развивающихся стран и оказывать им прямую финансовую помощь, чтобы уменьшить угрозу катастрофических климатических изменений. Естественно, они считают, что эта помощь должна быть дополнительной к уже предоставляемой на цели развития по другим каналам.

Копенгаген: провал для кого?

Долгожданная Конференция ООН по изменению климата в декабре 2009 г. в Копенгагене завершилась несколько неожиданным результатом. «Полным провалом» она стала только для наиболее радикальных «зеленых» и СМИ. И для международной климатической бюрократии, вероятно, для системы ООН в целом это тоже провал. ООН оказалась неэффективной, не сумела решить новую, масштабную и сложную задачу.

Гораздо серьезнее то, что результаты конференции подрывают глобальный углеродный рынок. Это удар по тем, кто занят подготовкой и реализацией Киотских проектов по снижению выбросов или межгосударственной торговлей квотами. Сейчас одобрено около 2200 проектов Киотского протокола, еще столько же находится в процессе подготовки⁷. Общий объем всех проектов, включая заявленные, в единицах снижения выбросов — около 3 млрд т CO₂-эквивалента. Исходя из текущих и прогнозируемых цен на квоты, в стоимостном выражении это порядка 30 млрд долл. на пять лет, с 2008 по 2012 г.⁸ Торговля квотами «добавляет» к общей цифре не более 20—30%. Поток таких Киотских климатических инвестиций — 6—8 млрд долл. в год — может прерваться.

Но, по оценкам самих участников рынка, даже при гипотетическом продлении Киотского протокола в нынешнем формате маловероятно ожидать его значительного роста. Все ведущие покупатели — ЕС, США, Япония — заявили в Копенгагене, что сейчас не рассматривают глобальный углеродный рынок как главный экономический инструмент в этой области. Они заняты прежде всего созданием или совершенствованием внутренних рынков и скептически отзываются о Киотских проектах по снижению выбросов. Такого же мнения придерживаются многие экологические организации, которые рассматривают их не столько с позиции получения социальных и экологических выгод, сколько как возможность «генерирования денег». Механизм чистого

⁷ Киотский протокол предусматривает три механизма: межгосударственная торговля квотами между развитыми странами, включая Россию и Украину; выполнение проектов на территории одной страны с оплатой получаемого снижения выбросов зарубежным инвестором проекта — для развивающихся стран это «механизм чистого развития» (МЧР), для развитых — «проект совместного осуществления» (ПСО) (см.: cdm.unfccc.int/index.html и ji.unfccc.int/index.html).

⁸ www.pointcarbon.com.

развития часто называют «перекладыванием денег из кармана бедных людей в богатых странах в карман богатых людей в бедных странах».

В России сейчас много говорят о необходимости участвовать в Киотских проектах и рынке квот. Наша страна только входит в этот рынок, что, конечно, правильно, при этом надо отбирать экологически эффективные проекты. Большую долю международного рынка нам занять не удастся, там уже доминируют Китай, Индия и Бразилия. Поэтому даже в случае полной ликвидации глобального углеродного рынка Россия потеряет не очень много. Гораздо важнее пойти по стратегическому пути развития: создать внутренний рынок как средство рыночного регулирования в области энергоэффективности и энергосбережения, а в более отдаленной перспективе наладить связи с внутренними рынками других стран.

Более серьезным провалом Копенгаген обернулся для наиболее уязвимых стран. Он не продолжил Киото, а сменил парадигму, что неизбежно приведет к отсрочке поступления средств и помощи, которая многим прибрежным странам, засушливым регионам и малым островным государствам требуется немедленно. Но потенциально они выиграли. В Копенгагенском соглашении предусмотрена весомая помощь: 30 млрд долл. на 2010—2012 гг. и к 2020 г. рост до 100 млрд долл. в год. При продлении подхода Киото вряд ли наиболее уязвимые страны могли бы рассчитывать на столь щедрые обещания.

О том, что юридически обязательное соглашение в Копенгагене не будет подписано, экспертному сообществу было ясно задолго до переговоров — слишком много противоречий накопилось между их участниками⁹. Оставалась надежда на принятие «политически обязательного» документа, и этот прогноз отчасти оправдался. Итогом конференции стало трехстраничное соглашение, выработанное небольшой группой политических лидеров, которое не имеет статуса решения ООН.

В соглашении¹⁰ признается, что антропогенное изменение климата — одна из важнейших проблем нашего времени и нужно удержать его в определенных, относительно безопасных пределах. В качестве индикатора изменений приведено значение роста глобальной приземной температуры на 2° С. Будут приняты меры по срочной помощи наиболее уязвимым странам: малым островным государствам, африканским странам, страдающим от засух, и т. п. Лидеры развитых стран предложили начать реализацию этих мер уже в 2010 г. и на 2010—2012 гг. согласились выделить 30 млрд долл. Страны учреждают «Копенгагенский зеленый климатический фонд» для финансирования мер по снижению выбросов, прекращению сведения лесов, передаче технологий и наращиванию потенциала в развивающихся странах. Развитые страны намерены постепенно увеличивать объем финансирования и согласились довести его к 2020 г. до 100 млрд долл. в год. Значительная часть этих средств пойдет через указанный фонд, остальное — через другие каналы помощи. Это новое финансирование дополняет средства, выделяемые на борьбу с бедностью, на здравоохранение и т. п. Стороны смогли догово-

⁹ За два-три месяца до конференции и эксперты, и официальные лица, даже исполнительный секретарь РКИК ООН Й. де Бюер, предупреждали: договора не будет, в лучшем случае возможно политическое соглашение. Именно об этом говорили премьер-министры России и Дании в начале ноября 2009 г.

¹⁰ Текст соглашения размещен на: unfccc.int/files/meetings/cop_15/application/pdf/cop15_cph_auv.pdf. См. также детальное аннотированное изложение Копенгагенского соглашения на русском языке на сайте WWF России: www.wwf.ru/data/news/5916/kopengagenskoe_soglasenie.doc.

риться о продолжении в 2010 г. переговорного процесса в специальных рабочих группах о долгосрочных мерах сотрудничества и по Киотскому протоколу.

Таким образом, новое соглашение — фактически *политическая платформа будущих действий*, на которой можно вырастить разные виды экономических и финансовых «деревьев»: глобальных, многосторонних, двусторонних и, главное, национальных. Хотя, по меткому выражению, «ходившему» в Копенгагене: *«Мы сажаем деревья, в тени которых нам не придется отдыхать, — все направлено на предотвращение будущих угроз и потерь»*.

Китай сумел достичь своей цели в Копенгагене: он добился, чтобы национальные меры по предотвращению изменения климата не стали предметом международной экспертизы, если они не требуют международного финансирования. Действительно, Копенгагенское соглашение не предполагает никаких санкций или механизма подотчетности ни в отношении принятых обязательств по сокращению выбросов парниковых газов, ни в отношении запланированных мероприятий.

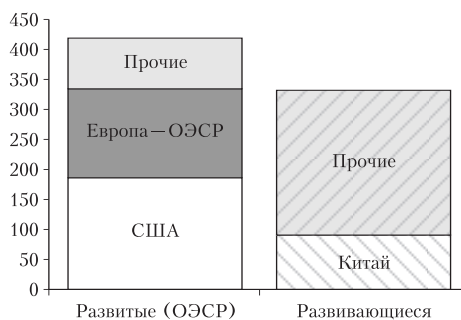
Глобальный паралич — причина неудач в Копенгагене

Глубинной причиной неудач стала жесткая позиция Китая и поддерживающей его Индии против принятия ими международных обязательств по снижению выбросов, хотя развитые страны пошли на существенные уступки. Свою лепту внесли и богатые страны Персидского залива, которым уже пора «начинать платить», а не прикрываться статусом развивающихся стран, и страны Боливарианской революции.

Позиция Китая и ряда других развивающихся стран понятна — развитые страны должны заплатить за всех, но она не конструктивна. За происходящее сегодня потепление ответственность они возлагают прежде всего на развитые страны, которые были основными производителями выбросов в XX в. С каждым годом данное утверждение теряет актуальность: в период с 1971 по 2007 г. на развивающиеся страны пришлось свыше 44% суммарных накопленных выбросов (в том числе 12% на Китай; см. рис. 2).

Вместе с тем уровень выбросов на душу населения в большинстве развивающихся стран существенно ниже, чем в развитых (исключение составляет Ближний Восток, где он многократно выше; см. табл. 1). По мере повышения благосостояния их населения неизбежен рост потребления энергии и топлива и соответственно выбросов CO_2 . В этих условиях брать на себя обязательства по сокращению выбросов весьма рискованно.

Накопленный объем эмиссии CO_2 развитыми и развивающимися странами, 1971—2007 гг. (млрд т)



Источник: МЭА.

Рис. 2

Уровень выбросов CO₂ в развитых и развивающихся странах
(*т на душу населения*)

	1971	1990	2000	2007	2007/1990, %
Развитые страны	10,6	10,6	11,1	11,0	3,4
США	20,7	19,4	20,2	19,1	-1,7
Германия	12,5	12,0	10,1	9,7	-18,9
Япония	7,2	8,6	9,3	9,7	12,2
Великобритания	11,2	9,7	8,9	8,6	-11,0
Франция	8,2	6,1	6,2	5,8	-4,0
Развивающиеся страны	1,5	2,2	2,1	2,8	24,4
ЮАР	7,7	7,2	6,8	7,3	0,4
Китай	1,0	2,0	2,4	4,6	134,4
Бразилия	0,9	1,3	1,7	1,8	40,3
Индонезия	0,2	0,8	1,3	1,7	111,4
Индия	0,4	0,7	1,0	1,2	71,0
Россия	8,2	14,7	10,4	11,2	-23,7

Источник: МЭА.

Неудача переговоров в Копенгагене не означает, что нового соглашения по климату не будет или каждая страна станет решать проблему изменения климата самостоятельно. Действительно, многие развитые и развивающиеся страны, в том числе Россия¹¹, Китай и Индия, заявили о стремлении ограничить либо существенно снизить выбросы CO₂ в расчете на единицу ВВП. Так, Китай намерен уменьшить углеродоемкость своей экономики (выбросы CO₂ на единицу ВВП) на 40—45% к 2020 г. по сравнению с 2005 г., Индия заявила о соответствующем снижении на 20—25%.

Такие меры дополняют энергетическую политику этих стран и призваны продемонстрировать их нацеленность на решение проблемы климатических изменений и готовность к дальнейшему диалогу. Но основная причина подобных решений связана не с климатическими проблемами, а с обеспечением национальной энергобезопасности, поскольку в результате энергобаланс этих стран к 2020 г. изменится.

Многие страны, в том числе Индия и Китай, делают акцент на энергоэффективности и увеличении выработки энергии за счет использования возобновляемых источников. В Индии Национальный план действий в сфере изменения климата предусматривает снижение энергоемкости экономики на 20% и, в частности, ввод к 2020 г. гелиоэлектростанций общей установленной мощностью 20 ГВт. Китай также планирует расширять использование альтернативных источников энергии. По заявлению официальных лиц, к 2050 г. доля возобновляемой энергетики в энергобалансе страны может достигнуть 40%. При этом к ней Китай относит не только крупные ГЭС, но и атомную энергетику. К 2020 г. доля возобновляемых источников энергии должна составить не менее 15% и, по мнению правительства, превысит 18%. Среди приоритетных направлений — ветроэнергетика. Министерство энергетики Китая приняло

¹¹ Россия заявила о намерении снизить уровень выбросов к 2020 г. на 25% по сравнению с 1990 г. (раньше — на 15%). Теперь наша страна находится в ряду тех, кто будет поддерживать переговоры и требовать от других развитых стран более решительных действий. Но такие обязательства означают увеличение фактического объема выбросов, так как сейчас они ниже (в 2008 г. на 32% ниже уровня 1990 г.).

новый план, который предусматривает доведение мощности ветряных электростанций до 100 ГВт к 2020 г. Если Китай сможет реализовать новый проект, то к 2020 г. ветряки будут давать больше электроэнергии, чем АЭС. В силу высокой зависимости от угля в электроэнергетике, сжигание которого приводит к повышенному количеству выбросов, Китай намерен активно внедрять чистые технологии в этой области.

Неудача Копенгагенской конференции в очередной раз показала, как сложно странам вырабатывать решения, непосредственно затрагивающие их экономические интересы. В практике международных переговоров есть примеры успешного достижения консенсуса (например, Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой). Мировое сообщество проявило солидарность и в таких вопросах, как запрет на ловлю китов и использование ресурсов Антарктики. Успехов удалось достичь по двум причинам: с одной стороны, эти задачи были относительно частными и не вступали в противоречие с фундаментальными параметрами экономического развития; с другой — мониторинг соблюдения соглашений был достаточно простым, а контроль — эффективным. Но когда речь идет о существенном эффекте даже на уровне отдельных отраслей экономики, мировые переговоры продвигаются чрезвычайно медленно (вспомним длительность переговоров в рамках ВТО).

Сегодня уровень экологического сознания общества в развитых странах довольно высок, и люди готовы частично жертвовать своими экономическими интересами ради решения экологических задач. Но вряд ли политики и население развитых государств смогут в обозримой перспективе предпочесть общемировые экологические интересы экономическим интересам своих стран. Поэтому не стоит ожидать революционных международных решений в сфере изменения климата. Более вероятны появление и распространение различных углеродных пошлин в мировой торговле как инструмента экономического давления на отдельные страны, в первую очередь развивающиеся.

От Киото к Копенгагену — не шаг вперед, а смена парадигмы

В течение 2009 г. переговоры в рамках РКИК ООН шли по двум направлениям. Параллельно работали Специальная рабочая группа по долгосрочным мерам сотрудничества (СРГ ДМС) в рамках РКИК ООН и Специальная рабочая группа по Киотскому протоколу (СРГ КП), которой было поручено выработать обязательства стран Приложения 1 на второй период после Киото. Развитые страны, в частности Россия, неоднократно выступали против такого дуализма и говорили о бесперспективности продолжения Киото. Возражения сводились к тому, что ничего иного сейчас нет и важно его сохранить и развивать, пока не будет гарантии заключения нового соглашения. Но поможет ли Киото-2 решить глобальную задачу?

В таблице 2 показаны принципиальные идеологические и целевые различия между Киото и Копенгагеном. Киотский протокол — продукт почти 15-летней давности, он был адекватен для своего времени, в целом выполняется всеми странами-участницами. Недостаточное

Сопоставление Киотского протокола и Копенгагенского соглашения

Параметр	Киотский протокол (1997 г.)	Копенгагенское соглашение (2009 г.)	Комментарий
Научно обоснованная глобальная цель	Нет	Есть	Когда готовился Киотский протокол, еще не было четкого осознания значимости проблемы и научно обоснованных ориентиров снижения выбросов
Информация о выбросах	Страны Приложения 1, остальные страны на добровольной основе	Все, кроме наименее развитых стран	12 лет назад развитые страны внесли основной вклад в глобальные выбросы. Сейчас на первом месте Китай, а главную роль в решении проблемы отводят снижению выбросов в крупнейших развивающихся странах
Участие в снижении выбросов всех стран	Только страны Приложения 1	Все, кроме наименее развитых стран	
Механизм вовлечения в снижение выбросов всех стран	Механизм чистого развития	Принятие обязательств	Примерно 4 тыс. проектов МЧР — это «капля в море» по сравнению с масштабами экономик крупнейших развивающихся стран
Вовлечение всех стран в глобальный углеродный рынок	Рынок ЕС и «щупальца» проектов МЧР, ПСО и торговли квотами	Создание национальных/ региональных инструментов рыночного регулирования	До 2020 г. развитие глобального рынка маловероятно, скорее будут формироваться национальные или региональные рынки, а затем — устанавливаться двусторонние связи между ними
Наличие финансового механизма	Адаптационный фонд (отчисления от МЧР)	Финансовый механизм. Цель: 100 млрд долл./г. к 2020 г.	Адаптационный фонд Киотского протокола при любом развитии событий с МЧР, ПСО и торговлей квотами не может обеспечить серьезного финансирования
Возможность решения эколого-климатической проблемы сведения тропических лесов	Нет	Да	Создан специальный канал действий, включая потенциальные потоки финансирования
Система наблюдения за выполнением	Формально есть	Действия стран не будут носить юридически обязательного характера	На практике в Киото нет системы принуждения к выполнению обязательств
Восприятие широкой публикой	Бизнес-инструмент для торговли квотами	Соглашение о совместных действиях всего мира	Копенгаген воспринимается как слабое соглашение, но мнение о Киото еще хуже: как о «кормушке для углеродного бизнеса»
Идеологическая парадигма	Начать действовать. Развитые страны подают пример другим	Сделать реальный шаг к решению глобальной проблемы к середине века	Экономическое устройство мира за 15 лет изменилось

снижение выбросов в Канаде и Японии с запасом перекрывается их снижением в России и Украине. Страны отчитываются о выбросах и выполняют проекты МЧР и ПСО, существует небольшая торговля квотами. Но это практически не влияет ни на нынешний, ни на бу-

дущий уровень глобальных выбросов. Наиболее уязвимым странам средства на срочную адаптацию почти не выделяются.

Для продления Киотского протокола нужно согласие $\frac{3}{4}$ стран — членов РКИК ООН, но не США и России. Показатель 55% выбросов стран-участниц от всех выбросов стран Приложения 1 требуется для вступления Протокола в силу, а не для его продления. Теоретически развивающиеся страны могут обеспечить нужное число голосов. Однако тогда с 2013 г. он будет действовать только для участников второго периода — развивающихся стран и, гипотетически, ЕС. Вероятно, сохранятся лишь проекты МЧР.

Копенгагенское соглашение означает кардинальное расширение финансово-экономических горизонтов международной кооперации, но при этом снижается степень обязательности выполнения политических договоренностей или решений РКИК ООН, которые в 2011—2012 гг. могут быть приняты на его основе. Причина в отсутствии юридической обязательности: в той или иной форме об отказе от нее заявили крупнейшие развивающиеся страны, объединившиеся в группу BASIC (Китай, Индия, Бразилия, ЮАР). Новая парадигма предполагает их обязательное участие, но соглашение автоматически «опускается» до уровня одного или нескольких многосторонних решений в рамках РКИК ООН, не подлежащих ратификации. На настоящий момент 98 стран¹² выразили желание быть в списке стран — участниц Копенгагенского соглашения как политического документа. Все развитые и крупнейшие развивающиеся страны дали предложения о снижении или ограничении выбросов, которые на 2020 г. оцениваются на уровне 5 млрд т CO₂. В целом это отражает общую глобальную тенденцию к снижению энергоемкости экономик крупнейших стран на 40% за 2005—2020 гг.

Важна ли юридическая обязательность соглашения?

Столь логичный для ученых и экологов путь «сверху — вниз» — определить глобальную климатическую цель (в °C), пересчитать ее в динамику глобальных выбросов и затем справедливо поделить между странами — на практике не работает, что и показал Копенгаген. Дело здесь не только в разном понимании «справедливости» такого деления (хотя об этом на конференции много спорили), но и в отсутствии прямой угрозы прямо сейчас, а не через 20—40 лет. Иная ситуация в наиболее уязвимых странах: они уже несут потери, поэтому настаивают на радикальном и немедленном снижении выбросов.

Пока нет прямой причинно-следственной связи: *«выбросил больше CO₂ — нанесен ущерб стране, где находится данное предприятие»*, очень сложно говорить о жесткой системе обязательств. На первое место выходит сочетание добровольно-принудительных мер. На национальном уровне страны *принуждают* бизнес быстрее, чем коммерчески выгодно, переходить на новые технологии, на международном — добровольно принимают соответствующие обязательства.

¹² РКИК ООН. unfccc.int/home/items/5262.php.

В этом контексте и нужно оценивать юридическую (не)обязательность соглашения. Многие СМИ чрезмерно упрощают ситуацию, считая любое «юридически обязывающее» соглашение серьезным, а политическое — нет. Даже не носящие юридически обязывающего характера документы могут быть действенными, если их соблюдение отвечает собственным или взаимным интересам сторон. Именно об этом говорили США, Россия и другие развитые страны.

Но и обязывающее соглашение может быть неэффективным, если одна из сторон не склонна его соблюдать, а набор международно-правовых инструментов для ее принуждения ограничен. Наглядный пример — Киотский протокол: Канада его не выполняет и официально заявляет об этом. Никаких экономических или политических последствий это не имеет. Есть формальное правило о заимствовании квот из будущего с коэффициентом 1,3, но ни Канада, ни другие страны не выражают готовности использовать его, им гораздо проще заменить Киото новым соглашением.

Конечно, углеродный рынок не может существовать без юридической обязательности, но для национальных и региональных рынков достаточно национальных законодательств, а о глобальной торговле квотами речь, во всяком случае до 2020 г., не идет.

Главный «потребитель» юридической обязательности — финансовые потоки. Например, еще в 2002 г.¹³ было принято Монтеррейское соглашение об увеличении официальной помощи развитию (ОПР) до 0,7% ВВП развитых стран. Однако на деле это решение не выполняется: только пять небольших развитых стран достигли уровня 0,7%, еще семь заявили о намерении достичь его к определенному сроку. Крупнейшие страны «финансовой семерки» далеки от данного норматива: в среднем для них ОПР составляет 0,23%, что дает среднее значение для всех развитых стран 0,28%.

Страны, согласовавшие Копенгагенское соглашение, пожертвовали его «юридически обязывающим» характером в обмен на обязательства о действиях со стороны крупных развивающихся стран. Последние считают это защитой от быстрого вовлечения в процесс слишком сильного сокращения выбросов, к которому они не готовы. Как отметил И. де Боер, *«для некоторых стран может быть проще сесть на поезд, зная, что за ними сохраняется право сойти»*. Поскольку промедление в решении проблемы глобальных климатических изменений недопустимо, было бы неразумным отвергать Копенгагенское соглашение лишь по той причине, что оно не носит «юридически обязывающего характера».

Возможность генерации средств

Лидеры развитых стран не раз подчеркивали, что новое соглашение, как и национальные меры, должно быть не финансовым бременем, а технологическим вызовом. Имеется в виду *ускоренное внедрение*

¹³ Adopted during the International Conference on Financing for Development, held in Monterrey, Mexico, from 18 to 22 March 2002.

технологий с низкими выбросами парниковых газов. Однако меры по адаптации, прекращению сведения и деградации тропических лесов и др. без «наличных» не осуществить. Вместе с тем обещанные средства столь велики, что нельзя полагаться только на ОПР — средства налогоплательщиков развитых стран.

Поэтому в Копенгагенском соглашении указано: «Для удовлетворения потребностей развивающихся стран развитые страны ставят перед собой цель к 2020 г. совместно мобилизовать 100 млрд долл. в год из широкого диапазона разнообразных источников, включая государственные и частные, двусторонние и многосторонние, а также альтернативные источники финансирования». Термин «альтернативные» может означать рыночные механизмы, например национальную или региональную торговлю квотами, введение аукционной продажи квот, отчисления от стоимости международного бункерного топлива (используемого для авиационных и/или морских перевозок), те или иные платежи или налоги, вводимые на международном, региональном или национальном уровнях. Например, обсуждается идея отменить субсидии на добычу ископаемого топлива в качестве источника средств.

В таблице 3 представлены высказанные в Копенгагене экспертные оценки источников (последние идеи, например налоги на банковские операции, там детально не рассматривались). В ней отсутствует суммирование минимальных и максимальных оценок, поскольку вероятно «взаимодействие» источников, то есть большее выделение традиционной помощи из государственных бюджетов развитых стран (ОПР) может осуществляться в отсутствие платежей за авиационные и морские перевозки, а также от аукционной торговли. Наоборот, активное внедрение платежей и аукционов может снизить ОПР.

Т а б л и ц а 3

**Ориентировочная оценка возможных источников средств
для выполнения Копенгагенского соглашения**

Источник средств	Оценка, 2020 г., млрд долл.		Принятые предположения
	min	max	
Официальная помощь развитию (ОПР)	~10	~50	Ориентировочная оценка. Сейчас вся ОПР составляет около 120 млрд долл., на климат приходится ~1 млрд. Развивающиеся страны настаивают на дополнительном финансировании, а не на перераспределении средств
Отчисления от проектов типа МЧР или ПСО	0,3	1,7	Диапазон оценок зависит как от доли отчислений (2–12%), так и от объема проектов и транзакций. Оптимистический прогноз развития МЧР и ПСО по данным РКИК ООН*
Платежи за перевозки			Ориентировочная оценка по данным, содержащимся в предложениях стран по вопросам бункерного топлива для международных авиационных и морских перевозок
авиационные	~4	~12	
морские	~6	~17	
Аукционная продажа разрешений на выбросы	4	40	Продается 2–6% квот всех развитых стран по цене 20–50 долл./т. Покупателями выступают частные компании развитых стран

* Investment and Financial Flows to Address Climate Change: Background Paper / UNFCCC, 2007. unfccc.int/files/cooperation_and_support/financial_mechanism/application/pdf/background_paper.pdf.

Кто сколько должен платить?

В Копенгагенском соглашении на 2010—2012 гг., как уже упоминалось, обещана сумма 30 млрд долл., причем речь идет о новом финансировании, варианты перераспределения средств с других нужд не рассматриваются. Также в соглашении отмечается: «Значительная часть такого финансирования должна направляться через *Копенгагенский зеленый климатический фонд*», политическое решение об учреждении которого было принято в Копенгагене. Создание фонда, который, как предполагается, будет работать под руководством РКИК ООН, призвано снять ряд проблем управления и доступа к средствам, о которых говорят развивающиеся страны. Большая часть средств может поступить по другим каналам: во-первых, через имеющуюся систему помощи (Глобальный экологический фонд, Всемирный банк, региональные банки развития, исполнительные агентства ООН); во-вторых, через национальные агентства международной помощи развитых стран и соответствующие двусторонние соглашения¹⁴.

В Копенгагене лидеры США, ЕС и Японии условно поделили обещания «на троих»: по 10 млрд долл. на 2010—2012 гг. Однако вопрос о «справедливой» доле будет возникать, причем по отношению ко всем странам, кроме наименее развитых. Определенные ориентиры «справедливых» платежей можно получить на основе нынешних взносов в базовый бюджет РКИК ООН (см. табл. 4). Это обязательные платежи стран, которые рассчитываются исходя из ВВП на душу

Т а б л и ц а 4

Обязательные взносы в базовый (core) бюджет РКИК ООН, определенные по международной шкале*

Страна	% от общей суммы
Австралия	1,7
Бразилия	0,9
ЕС: 27 стран и отдельно ЕС как Сторона Конвенции	40,4
Индия	0,4
Канада	2,9
Китай	2,6
Мексика	2,2
Норвегия	0,8
Россия	1,2
Саудовская Аравия	0,7
США	21,5
Швейцария	1,2
Южная Корея	2,1
Япония	16,2

* Взносы за 2009 финансовый год по состоянию на 15 ноября 2009 г. (FCCC/SBI/2009/INF.10. www.unfccc.int).

¹⁴ В качестве «первой ласточки» можно назвать Меморандум о взаимопонимании, подписанный 3 марта 2010 г. между США и Бразилией на 10 лет. Он предполагает помощь в мерах по прекращению сведения и деградации тропических лесов, включая вопросы сохранения биоразнообразия, а также в содействии низкоуглеродному развитию. Меморандум содержит ссылку на Копенгагенское соглашение как базовую политическую основу документа.

населения и объема экономики. Кроме этого, существуют целевые добровольные взносы развитых стран, входящих в Приложение 2 Конвенции, куда Россия и другие страны с переходной экономикой не включены. Всего в базовый бюджет РКИК ООН в 2009 финансовом году поступило около 16 млн долл., причем все крупные страны выполнили свои обязательства.

Доля ЕС, США и Японии составляет 78,1%, а в целом на развитые страны (включая Россию, платящую 1,2%) приходится 88%. Взносы Китая и Индии равны соответственно 2,6 и 0,4%. В Копенгагенском соглашении подчеркивается, что помощь оказывают только развитые страны, а не все, как в случае с базовым бюджетом РКИК ООН. Это означает, что взносы развитых стран в процентах от общей суммы будут больше на 12%, а вклад ЕС, США и Японии составит 87,4%.

Вопросы использования других критериев выделения средств, например параметры абсолютного или удельного объема выбросов, историческая ответственность стран (кумулятивные выбросы, например с 1900 г.) и др., обсуждались в Копенгагене, но из-за особенностей разных стран достичь консенсуса ни по одному из них не удалось. В частности, некоторые небогатые страны имеют высокие удельные выбросы на душу населения или единицу ВВП, что определяется структурой их ВВП. Фактор исторической ответственности Китая уже «опередил» российские показатели и т. д.

Как привлечь частные средства?

В Копенгагене и после него практически все мировые лидеры подчеркивали, что реализация подхода, заложенного в Соглашении, будет зависеть от масштабов вовлечения бизнеса и привлечения частных средств. Для этого и Соглашение, и национальные меры должны стать для бизнеса не финансовым бременем, а технологическим вызовом, где лидеры смогут в будущем рассчитывать на большие прибыли и освоение новых рынков. По скорости внедрения новых технологий всех хозяйствующих субъектов можно условно разделить на четыре категории.

1. «Пионеры» осваивают ту или иную нишу, например производство современного древесного топлива. Они заинтересованы в скорейшей реализации мер по снижению выбросов. Однако это, как правило, относительно небольшой бизнес.

2. «Двигатели» экономики — крупные компании, которые уже сделали ставку на быстрое освоение новых технологий, рассчитывая вытеснить конкурентов и захватить новые рынки в будущем. В качестве примера можно назвать IBM, Siemens, British Airways, Google.

3. Основная масса хозяйствующих субъектов — от крупных заводов до товариществ собственников жилья. Только при их вовлечении в процесс возможны массовая переориентация экономики и вложение средств в новое оборудование, товары и технологии. Здесь велика роль государства, устанавливающего стандарты, нормы и правила, а также следящего за их выполнением.

4. Обструкционисты делают ставку на максимально долгое сохранение существующей ситуации, дающей им максимальную прибыль. Примеры: Exxon Mobile, General Motors, Arcelor Mittal.

Российские интересы в климатическом контексте

Россия вольно или невольно уже внесла существенную лепту в сокращение выбросов парниковых газов: по сравнению с 1990 г. выбросы CO₂ снизились на 1/3. Обязательство России к 2020 г. уменьшить выбросы на 25% от уровня 1990 г., хотя фактически и означает их реальное увеличение, на деле будет способствовать переходу к стратегии низкоуглеродного роста. Можно сказать, что в таком качестве выступает Концепция долгосрочного развития РФ до 2020 гг., одно из положений которой — повышение энергоэффективности российской экономики на 40% (по сравнению с 2007 г.). Высокая стоимость энергии станет наиболее действенным стимулом к энергосбережению. Существенную роль сыграет целостная экологическая политика государства, призванная эффективно донести до всех участников экономической деятельности, что экологически ориентированное поведение должно стать нормой бизнеса и естественным элементом инвестиционных решений¹⁵.

Но даже при успешной реализации этой стратегии по сравнению с большинством стран относительные показатели выбросов — в расчете на единицу ВВП и численность населения — в России будут заметно выше. Здесь нужно разделять устранимую неэффективность и особенности российской экономики, где в структуре ВВП доминируют энергоемкие виды деятельности (металлургия, химия), а ряд секторов промышленности и услуг (транспортировка нефти и газа) ориентирован на внешние рынки, что должно подразумевать определенную интернализацию российских выбросов.

С учетом масштабов глобальной проблемы от России зависит намного меньше, чем от крупнейших нынешних (Китай, США, ЕС) и потенциальных эмиттеров парниковых газов (Индия, Бразилия, Индонезия и др.). Сейчас Россия, значительно уступая Китаю и США, занимает третье место в мире по совокупному объему выбросов (без учета сведения тропических лесов). Соответственно на мировом уровне успех борьбы за сокращение выбросов будет определяться действиями этих стран, а также ЕС, Индии и Японии. Большая роль принадлежит Бразилии и Индонезии, здесь главное — прекратить сведение тропических лесов, приводящее к эмиссии CO₂ порядка 2,5 млрд и 1,5 млрд т в год соответственно. Россия может способствовать прогрессу в борьбе с изменением климата, не столько снижая выбросы (что, безусловно, необходимо), сколько вырабатывая решения по эффективному использованию энергии. Это позволит ей стать подлинной страной-лидером в данной области.

¹⁵ Башмаков И. Низкоуглеродная Россия: перспективы после кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 10.

С климатическим процессом связаны и определенные угрозы, к элиминированию которых необходимо заранее готовиться. Это угрозы двух видов: непосредственно вызванные происходящим изменением климата (независимо от их природы); обусловленные политикой отдельных государств и интеграционных структур.

1. Прямое негативное влияние изменения климата требует мер по адаптации, мониторингу, развитию систем предупреждения и т. п.¹⁶ Число опасных гидрометеорологических явлений за последние 15 лет возросло в два раза, и для смены тенденции нет оснований¹⁷. Очевидно, определенные действия нужны уже сейчас.

2. Ущерб от вероятного «углеродного протекционизма» — введения различных платежей при ввозе в страну выбросоемкой продукции, компенсационных выплат для отечественных производителей и т. п. Возможные варианты активно обсуждаются и в США, и в ЕС. Есть и первые «сигналы»: например, введены платежи за посадку самолетов на территории ЕС. Во многих случаях, по сути, это «заградительные меры» против продукции или услуг из других стран, лишь прикрытые климатической риторикой. В данном отношении лучшим способом борьбы будут преодоление собственной технологической отсталости и снижение удельных выбросов парниковых газов на единицу продукции. Вступление России в ВТО и разработка необходимых соглашений в рамках этой организации позволят нашей стране эффективно защищать свои позиции.

В 2010 г. переговоры будут идти в основном по проблемам тропических лесов, финансовой помощи развивающимся странам и передачи технологий. Обсуждается и вопрос об «углеродном протекционизме», на переговорах его называют «ответные меры» (*response measures*).

Проблема тропических лесов не касается России напрямую, но мы не должны допустить дискриминации лесов наших широт. Пока относящиеся к нам переговоры по лесам в основном концентрировались на отчетности и способах учета лесохозяйственной деятельности. Здесь мы должны принять правила и методики, которые практически осуществимы в условиях и масштабах нашей территории. Кроме того, желательно заложить в новом соглашении принципы, стимулирующие экологически грамотное и устойчивое ведение лесного хозяйства в России.

В интересах России, чтобы финансовый механизм будущего соглашения не предусматривал организацию новых финансовых институтов (основывался бы на существующей системе), а мы могли бы выбирать географические и содержательные приоритеты. Взамен, вероятно, придется пообещать более весомую финансовую помощь — на уровне 1–2 млрд долл. в год. Однако если мы сами будем определять «точки ее приложения», то эти средства можно расценивать как наши инвестиции в экономику стран, в частности Центральной Азии.

Быстрый ход переговоров маловероятен, пока развивающиеся страны не откажутся от идеи продолжения Киотского протокола. Позиция

¹⁶ Оценочный доклад об изменениях климата и их последствиях на территории Российской Федерации / Росгидромет. 2008.

¹⁷ Доклад об особенностях климата на территории Российской Федерации за 2009 год / Росгидромет. 2010.

России была неоднократно четко сформулирована: его продолжение невозможно, нужно заключить новое соглашение в качестве второй фазы международных действий по проблеме изменения климата. В интересах России использовать более медленный ход переговоров после конференции в Копенгагене и постепенно не только ограничить меры «углеродного протекционизма», но и обернуть их в свою пользу, действуя в составе единого блока развитых стран (в переговорном контексте — блока стран, входящих в Приложение 1 РКИК ООН). Одновременно целесообразно подготовить двусторонние соглашения с США, ЕС, Канадой, Норвегией и др., которые исключили бы возможность «углеродного протекционизма». Они также могли бы гарантировать продолжение российских проектов совместного осуществления в рамках Киотского протокола, в том числе лесных, которых у нас, к сожалению, пока нет.

Однако главное для России — повысить энергоэффективность отечественной экономики. Экологи неоднократно критиковали нашу страну за излишне осторожные обязательства. К 2020 г. объявлен уровень выбросов на 25% ниже соответствующего показателя 1990 г., когда не предпринималось специальных мер по их снижению. Сейчас они осуществляются, пусть даже в их названии нет слова «климат», но есть «энергосбережение и энергоэффективность». Почему правительство не решается в полной мере зачесть выполнение наших внутренних решений в виде международных обязательств? Вероятно, по двум причинам: во-первых, отсутствует уверенность в выполнении собственных планов; во-вторых, это плохой пример Китая и особенно Индии, которые не соглашались полностью «конвертировать» внутренние решения в международные обязательства. В январе 2010 г., после объявления ими своих планов по Копенгагенскому соглашению, Россия направила в РКИК ООН письмо с более скромными оценками будущих выбросов: «К 2020 г. на 15–25% ниже уровня 1990 г.». С экономической точки зрения непонятно, зачем наша страна собирается сжигать столько топлива. В дело явно вмешалась политика: ощущается недовольство России действиями Индии и ряда других крупнейших развивающихся стран.

Мировой экономический кризис серьезно повлиял на потребление энергии во всем мире и соответственно отразился на динамике эмиссии парниковых газов¹⁸. После многих лет увеличения глобальных выбросов в 2008 г. темп их роста резко замедлился, а в 2009 г. выбросы от сжигания ископаемого топлива, по оценкам, сократились на 3%. Кризис открыл «окно возможностей» для качественных изменений в использовании энергии. Но это лишь несколько расширяет временной горизонт для принятия решений, а не избавляет от необходимости быстрых действий. Отметим, что Копенгагенское соглашение не содержит экономически вредных или экологически ошибочных положений. Потенциально оно может привести к прорыву, знаменующему начало новой эры эффективного сотрудничества между всеми основными странами — эмиттерами парниковых газов. Но для этого его положения должны быть воплощены в жизнь.

¹⁸ Григорьев Л., Крюков В. Мировая энергетика на перекрестке дорог: какой путь выбрать России? // Вопросы экономики. 2009. № 12.

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В США: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРИЧИНЫ ВАРИАЦИЙ НА УРОВНЕ ШТАТОВ

Соединенные Штаты Америки, пожалуй, самый яркий пример успешного экономического развития. Хотя многие страны демонстрировали более высокие темпы роста в отдельные периоды, нигде положительные тенденции не сохранялись так долго. Исторически ведущую роль в стимулировании роста играло федеральное правительство. Однако начиная с середины XX в. политика американских штатов в этой области активизировалась, и в настоящее время именно они определяют траекторию собственного развития, которое в итоге обуславливает экономическое положение всей страны.

Штаты США существенно различаются по многим характеристикам, включая содержание экономических программ и темпы роста¹. Это объясняется рядом внешних и внутренних факторов, которые сказываются на целях, масштабах и сроках осуществления программ экономического развития на той или иной территории. Вместе с тем четко прослеживаются общие тенденции в попытках содействовать росту экономической активности.

Роль штатов в экономическом развитии США

В книге о политике городов П. Петерсон показал, что они стараются отстаивать свои экономические интересы и статус², в то время как граждане выбирают место жительства в соответствии с постулатами Ч. Тибо³. С. Хванг и В. Грей отметили, что теория Петерсона вполне применима к изучению политики штатов, как и любой другой совокупности субнациональных единиц, конкурирующих друг с другом за ресурсы⁴. Таким образом, штаты стремятся достичь свои экономические цели, реализуя различные программы в рамках объективных

¹ *Hammond G. W., Thompson E. Employment Risk in U.S. Metropolitan and Nonmetropolitan Regions: The Influence of Industrial Specialization and Population Characteristics // Journal of Regional Science. 2004. Vol. 44, No 3. P. 517–542.*

² *Peterson P. City Limits. Chicago: The University of Chicago Press, 1981.*

³ Ч. Тибо предложил рыночную модель определения места жительства. В соответствии с ней граждане выбирают его, принимая во внимание уровень налогов и предоставляемых услуг органами местного самоуправления в различных населенных пунктах. Муниципалитеты выбирают определенную совокупность услуг и налоговых сборов, которая обеспечивает оптимальный размер (в более поздних вариантах модели — желаемый набор характеристик населения) данного муниципалитета (см.: *Tiebout C. A Pure Theory of Local Expenditures // The Journal of Political Economy. 1956. Vol. 64, No 5. P. 416–426.*)

⁴ *Hwang S., Gray V. External Limits and Internal Determinants of State Public Policy // The Western Political Quarterly. 1991. Vol. 44, No 2. P. 277–298.*

ограничений, связанных со структурой национальной экономики. Эти программы могут быть перераспределительными, аллокационными и ориентированными на развитие. Именно последние рассматриваются в настоящей статье. Программы развития нацелены на усиление экономических позиций штата и, как правило, при обсуждении и принятии не встречают противодействия со стороны различных политических сил.

По свидетельству Петерсона, программы экономического развития исторически были зоной ответственности всех уровней правительства в США: национального, уровня штатов, местного. Сложившаяся система федерализма в стране позволяет штатам экспериментировать в области подходов к экономическому развитию, а в последние десятилетия их роль в данном процессе резко возросла. Это объясняется, во-первых, увеличением ресурсов, находящихся в распоряжении штатов: и расходы, и налоговые поступления этих субнациональных единиц росли быстрее, чем доходы и расходы федерального правительства⁵. Во-вторых, с точки зрения экономической теории, центр должен заниматься политикой перераспределения, так как он в состоянии регулировать перемещение рабочей силы, капитала, товаров и услуг, а нижние уровни правительства должны концентрироваться на политике развития. Действительно, в течение 1960—1990-х годов расходы штатов на экономические инициативы существенно увеличились, а центра — снизились. Одновременно росли затраты центрального правительства на программы перераспределения ресурсов⁶. В результате штаты и более мелкие административные образования стали играть ведущую роль в политике экономического развития. Из «гарантов свободы» штаты превратились в «локомотивы» экономического роста.

Такая тенденция была обусловлена рядом причин. С одной стороны, штаты несут ответственность за общественную безопасность, местное здравоохранение и благосостояние своих жителей, а также имеют право устанавливать налоги для финансирования вышеперечисленных функций⁷. С другой стороны, нежелание (или неспособность) центрального правительства обеспечить более или менее равномерное развитие регионов заставило южные штаты в середине прошлого века принять ряд положений, направленных на привлечение бизнеса из северных областей страны. Кроме того, из-за ряда нефтяных кризисов второй половины прошлого века федеральное правительство было вынуждено сократить расходы на программы экономического развития в штатах; одновременно резко усилилась международная конкуренция вследствие глобализации⁸. В этих условиях штатам пришлось разрабатывать собственные программы экономического развития, чтобы укрепить свои позиции в национальной и глобальной экономике.

⁵ Jewell M. The Neglected World of State Politics // Journal of Politics. 1982. Vol. 44, No 3. P. 638—657.

⁶ Peterson P. The Price of Federalism. Washington, DC: The Brookings Institution, 1995.

⁷ Eisinger P. K. The Rise of the Entrepreneurial State. State and Local Economic Development Policy in the United States. Madison, WI: The University of Wisconsin Press, 1988.

⁸ Clark C., Montjoy R. S. Globalization's Impact on State-local Economic Development Policy // Policy Studies Review. 2001. Vol. 18, No 3. P. 5—12.

По мнению Петерсона, правительства штатов и муниципалитеты должны отвечать за разработку программ экономического развития и поддерживать конкурентоспособность своих экономик⁹. Решения в этой области на нижних уровнях более эффективны, потому что принимаются под давлением рыночных и политических сил, в то время как на национальном уровне слабо чувствительны к рыночным сигналам. Кроме того, штаты часто становятся «лабораториями демократии»¹⁰. Пытаясь сформировать оптимальную политику с учетом складывающихся внешних и внутренних условий, они нередко вырабатывают новые подходы к решению социальных и экономических проблем, которые соответствуют имеющимся потребностям и ресурсам. В случае успеха другие территории могут их копировать.

Виды экономических инициатив и их эволюция

Экономическое развитие занимало важное место в политической повестке дня штатов в течение многих десятилетий¹¹. Под влиянием меняющейся среды программы экономического развития трансформировались. Пересмотр понятий экономического развития и роста, новые внешние условия, в первую очередь связанные с глобализацией, различие капитальных и человеческих ресурсов, а также исходных позиций, и другие факторы исторически предопределили огромное разнообразие в подходах к экономическому развитию в США.

В общем виде программы экономического развития в США можно подразделить на локационные и предпринимательские. Первые наиболее распространены, используются в течение длительного времени и направлены на привлечение нового бизнеса и создание условий для удержания существующего в пределах штата путем предоставления налоговых послаблений, субсидий и т. д. Второй вид программ разрабатывают сравнительно недавно, они ориентированы на развитие перспективных фирм и отраслей промышленности. Как правило, предпринимательские программы путем распространения информации о последних достижениях, организации специальных тренингов и создания инвестиционных фондов помогают фирмам участвовать в высокотехнологичной и инновационной деятельности¹².

Локационные программы:

«погона за дымовыми трубами» и отраслевой таргетинг

В области стимулирования экономического развития в XX в. доминировала реализация локационных программ. Их основная цель — оживить экономику депрессивных территорий посредством

⁹ Peterson P. The Price of Federalism.

¹⁰ Gray V., Hanson R. L. Preface // Politics in the American States: A Comparative Analysis / V. Gray, R. L. Hanson (eds.). Washington, DC: CQ Press, 2008.

¹¹ Peters A., Fischer P. The Failures of Economic Development Incentives // Journal of the American Planning Association. 2004. Vol. 70, No 1. P. 27–37.

¹² Turner R. C. The Political Economy of Gubernatorial Smokestack Chasing: Bad Policy and Bad Politics? // State Politics and Policy Quarterly. 2003. Vol. 3, No 3. P. 270–293.

привлечения новых фирм и удержания существующих на основе создания экономических стимулов — субсидии на приобретение земельных участков, налоговые льготы и т. д.¹³ Поскольку в течение длительного времени такие программы были направлены на привлечение крупных фирм, сам подход получил несколько ироническое название «погоня за дымовыми трубами».

«Погоня за дымовыми трубами» возникла как реакция на рост безработицы и обострение международной конкуренции в 1970—1980-е годы при отсутствии федеральной стратегии поддержания конкурентоспособности штатов¹⁴. Этот подход не создает новой экономической активности, а только перераспределяет ее между территориями, поэтому с точки зрения национального экономического развития расходы на такие программы крайне неэффективны. Соревнование между штатами за привлечение крупных фирм увеличивает стоимость успешных локационных программ¹⁵. Зачастую затраты на проведение таких мероприятий превосходят их положительный эффект. Кроме того, практика индивидуальных переговоров и соглашений с привлекаемыми фирмами создает условия для злоупотреблений и коррупции.

Помимо попыток привлечь отдельные фирмы штаты могут концентрировать свои усилия на создании условий для целых отраслей. Поддержка правительством штатов наиболее перспективных отраслей называется «отраслевым таргетингом», или «нацеливанием» на отдельные отрасли. По сравнению с «погоней за дымовыми трубами» этот подход более предпочтительный. В его рамках выбирают отрасли промышленности, которые: а) с наибольшей вероятностью будут расти в дальнейшем; б) важны для конкретной территории (например, штат имеет квалифицированную рабочую силу именно для этой отрасли); в) соответствуют существующим потребностям¹⁶. Стимулы, предлагаемые отраслям, во многом совпадают со стимулами для отдельных фирм: субсидии, тренинги для рабочих и менеджеров, льготное налогообложение.

Несмотря на длительную историю применения локационных программ в США, их результаты неоднозначны. Зачастую эффекты существенно отличаются от ожидавшихся¹⁷. Главные вопросы при определении эффективности любых локационных экономических программ: привлекают ли они новый бизнес; создают ли новые рабочие места?

¹³ В некоторых случаях такие стимулы были весьма дорогостоящими. Например, штат Джорджия предоставил стимулирующий пакет компании Kia стоимостью 410 млн долл.; штат Индиана потратил 300 млн долл. на привлечение авиакомпании United Airlines, а Алабама — 250 млн долл. на Mercedes-Benz.

¹⁴ Turner R. C. Op. cit.

¹⁵ Этим можно частично объяснить тот факт, что затраты на локационные программы до сих пор составляют основную часть бюджетных расходов штатов на экономическое развитие (см.: Turner R. S., Cassell M. K. When Do States Pursue Targeted Economic Development Policies? The Adoption and Expansion of State Enterprise Zone Programs // Social Science Quarterly. 2007. Vol. 88, No 1. P. 86—103).

¹⁶ Voytek K., Ledebur L. Is Industry Targeting a Viable Economic Development Strategy? // Dilemmas of Urban Economic Development / R. D. Bingham, R. Mier (eds.). Thousand Oaks: SAGE Publications, 1997.

¹⁷ Hisson R. The Efficacy of Local Economic Development Incentives // Financing Economic Development in 21st Century / S. B. White, R. D. Bingham, E. W. Hill (eds.). N. Y.: M. E. Sharpe, 2003.

Р. Ньюман и Д. Силливан указывают, что в большинстве эмпирических исследований выявлено несущественное, но статистически значимое влияние корпоративных налогов на выбор местоположения фирм¹⁸. Это подтверждается и в более поздней литературе¹⁹. В то же время М. Гиус и П. Фрис находят, что уровень налогообложения корпораций существенно не влияет на локационный выбор фирм, в то время как подоходный налог имеет значение²⁰. П. Фишер и А. Петерс изучают эффекты индустриальных зон как одного из способов реализации локационных экономических программ. По их данным, индустриальные зоны если и активизируют экономическую деятельность, то в незначительной мере²¹. Вместе с тем Дж. Коуч и др. находят положительную зависимость между наличием индустриальных зон в Миссисипи и занятостью населения²². Другие авторы придерживаются противоположного мнения. Так, П. Калгано и Г. Томпсон считают, что стоимость произведенного продукта снижается по мере того, так фирмы перебазируются в погоне за стимулами²³. С их точки зрения, это нивелирует потенциальные положительные эффекты релокационных программ. Т. Гейб и Д. Крейбилл выявили незначительный или даже негативный эффект программ экономического развития в штате Огайо в 1993–1995 гг.²⁴ Еще в конце 1980-х годов Г. Уолман пришел к выводу, что в долгосрочной перспективе локационные программы не способны принести желаемые результаты²⁵.

В целом низкая эффективность локационных программ заставила политиков и специалистов в области регионального развития искать другие стратегии решения экономических проблем штатов. Именно по этой причине появились так называемые предпринимательские программы стимулирования экономического развития и роста²⁶.

Предпринимательские программы: «новый» подход и кластеры²⁷

М. Тейц называет локационные программы «старым» подходом²⁸. В отличие от него «новый» подход, возникший в самом конце XX в. и направленный на развитие капиталогенерирующих способностей регионов, (теоретически) обеспечивает качественные позитивные

¹⁸ Newman R., Sullivan D. Econometric Analysis of Business Tax Impacts on Industrial Location: What Do We Know, and How Do We Know It? // Journal of Urban Economics. 1988. Vol. 23, No 2. P. 215–234.

¹⁹ Wasylenko M. Taxation and Economic Development. The State of the Economic Literature // The New England Economic Review. 1997. March/April. P. 37–52.

²⁰ Gius M., Frese P. The Impact of State Personal and Corporate Tax Rates on Firm Location // Applied Economics Letters. 2002. Vol. 9, No 1. P. 47–49.

²¹ Fisher P. S., Peters A. H. Tax and Spending Incentives and Enterprise Zones // New England Economic Review. 1997. March/April.

²² Couch J. F., Atkinson K. E., Smith L. H. The Impact of Enterprise Zones on Job Creation in Mississippi // Contemporary Economic Policy. 2005. Vol. 23, No 2. P. 255–260.

²³ Calcagno P., Thompson H. State Economic Incentives: Stimulus or Reallocation? // Public Finance Review. 2004. Vol. 32, No 6. P. 651–665.

²⁴ Gabe T., Kraybill D. S. The Effects of State Economic Development Incentives on Employment Growth of Establishments // Journal of Regional Science. 2002. Vol. 42, No 4. P. 703–730.

²⁵ Wolman H. Local Economic Development Policy: What Explains the Divergence between Policy Analysis and Political Behavior? // Journal of Urban Affairs. 1988. Vol. 10, No 1. P. 19–28.

²⁶ Hart D. The Politics of “Entrepreneurial” Economic Development Policy of States in the U.S. // Review of Policy Research. 2008. Vol. 25, No 2. P. 149–168; Palazuelos M. Clusters: Myth or Realistic Ambition for Policy-makers? // Local Economy. 2005. Vol. 20, No 2. P. 131–140.

²⁷ Кластер — скопление на некоторой (ограниченной) территории предприятий, принадлежащих к различным отраслям или секторам, которые связаны между собой через производственные процессы.

²⁸ Teitz M. B. Changes in Economic Development Theory and Practice // International Regional Science Review. 1994. Vol. 16, No 1&2. P. 101–106.

изменения в совокупном экономическом росте. Другое отличие «нового» подхода: его, как правило, реализуют специализированные подразделения правительств штатов и муниципалитетов. Таким образом, стимулирование территориального экономического роста постепенно становится сугубо профессиональным занятием. В основе «нового» подхода лежит идея сотрудничества с целью развития в отличие от конкуренции за капитал (главной идеи «старого» подхода).

Один из самых ярких примеров «нового» подхода — поддержка производственных и инновационных кластеров (также называются в литературе технополиями, бизнес-агломерациями и пространственно концентрированными высокотехнологичными кластерами). М. Портер указывает на три важных преимущества кластеров²⁹. Во-первых, близость расположения к поставщикам и потребителям и связанная с этим экономия издержек на транспортировку и распространение информации должны вести к увеличению продуктивности. Во-вторых, кластеры способны стимулировать инновационность и гибкость в приспособлении к внешним условиям, а также обеспечивать расширение ассортимента товаров, больше соответствующих запросам потребителей. В-третьих, они могут привлекать существующий бизнес и содействовать созданию нового благодаря информации о потенциальных возможностях внутри кластера³⁰.

Основное отличие кластерного подхода Портера от более общего «нового» — масштаб и ориентация программ, осуществляемых для оживления экономики какой-либо местности. Кластерная политика экономического развития направлена на совокупность высококонцентрированных отраслей промышленности с большим потенциалом роста в определенном четко ограниченном регионе. Экономические инициативы в духе «нового» подхода, как правило, рассматривают некоторую территорию (обычно более обширную, чем при кластерном подходе) в качестве цели. Накопление и использование местного капитала, коммерческое оживление территорий, организация и планирование бизнес-процессов на местном уровне, повышение уровня квалификации рабочей силы — вот примеры «нового» подхода³¹. Кроме того, для него характерно широкое вовлечение различных заинтересованных сторон. Помимо подразделений правительств муниципалитетов и штатов, ответственных за экономическое развитие, активными участниками зачастую становятся государственно-частные партнерства³² и ассоциации местного развития³³.

²⁹ Porter M. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. 1998. Nov.—Dec. P. 77—90.

³⁰ Предполагается, что тесное взаимодействие фирм, принадлежащих к разным секторам, внутри кластера усиливает обмен информацией, которая в некотором роде становится общедоступной.

³¹ Wiewel W., Teitz M., Giloth R. The Economic Development of Neighborhoods and Localities // Theories of Local Economic Development / R. Bingham, R. Mier (eds.). Newbury Park: SAGE, 1993.

³² Юридически оформленное предприятие, сторонами в котором выступают органы управления какой-либо территории и одна или несколько частных фирм. Как правило, создаются для выполнения частными фирмами определенных функций, традиционно относящихся к области ответственности правительств, например в сфере коммунального хозяйства.

³³ Общественные организации, ставящие своей целью способствовать местному развитию различными средствами, включая тренинги, распространение информации, организацию круг-

Так как «новый» подход еще относительно молод, нет подробных исследований его эффективности. Как правило, рассматриваются отдельные случаи применения такой стратегии без систематизации или обобщения результатов. Отметим объективные трудности, связанные с проведением тщательного статистического анализа. Во-первых, программы сильно различаются по содержанию и специфическим характеристикам, что крайне затрудняет их сравнение. Во-вторых, в силу всеохватывающей природы «новых» инициатив сложно выделить и измерить специфические показатели, отражающие вовлеченные процессы и их результаты. Кроме того, анализ должен учитывать влияние местных характеристик, сложившиеся методы ведения бизнеса и его взаимодействия с властями, а также связанную с этим способность регионов обеспечивать развитие и процветание³⁴.

К настоящему времени предпринято множество попыток оценить эффективность кластеров, однако их результаты не слишком оптимистичны. С одной стороны, есть примеры очень успешных инновационных кластеров, например Кремниевая долина в штате Калифорния. С другой стороны, нет уверенности, что этот успех можно повторить в других регионах усилиями правительства или других заинтересованных участников.

Д. Вулф и М. Гертлер считают, что кластеры возникают при случайном стечении благоприятных обстоятельств, которые нельзя предугадать или искусственно создать³⁵. В своем исследовании фирм в частном секторе США Ж. Ач и К. Армингтон приходят к выводу, что основные компоненты кластеров — концентрация и специализация — не ведут к созданию новых рабочих мест³⁶. Другие исследователи заключают, что политики не понимают, как функционируют кластеры, поэтому не могут разрабатывать успешные кластерные программы³⁷. М. Палазуелос признает способность кластеров стимулировать экономический рост, однако не находит свидетельств превосходства кластеров над другими способами развития³⁸.

Практические и теоретические причины эволюции экономических программ и их вариаций между штатами

Программы экономического развития в штатах США претерпевают изменения по многим причинам. На абстрактном уровне можно говорить об эволюции понятий «экономическое развитие» и «экономический рост». В середине XX в. в американских научных дискуссиях

лых столов и дискуссий, формулирование проблем, которые тревожат бизнес и жителей, с последующим представлением их на рассмотрение политиков и т. д. (см.: *Harrison B., Glasmeier A. K. Response: Why Business Alone Won't Redevelop the Inner City: A Friendly Critique of Michael Porter's Approach to Urban Revitalization* // *Economic Development Quarterly*. 1997. Vol. 11, No 1. P. 28–38).

³⁴ *Malecki E. J. Entrepreneurship in Regional and Local Development* // *International Regional Science Review*. 1991. Vol. 16, No 1&2. P. 119–153.

³⁵ *Wolfe D. A., Gertler M. S. Clusters from the Inside and Out: Local Dynamics and Global Linkages* // *Urban Studies*. 2004. Vol. 41, No 5/6. P. 1071–1093.

³⁶ *Acs Z. J., Armington C. Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities* // *Regional Studies*. 2004. Vol. 38, No 8. P. 911–927.

³⁷ *Aziz K. A., Norhashim M. Cluster-based Policy-making: Assessing Performance and Sustaining Competitiveness* // *Review of Policy Research*. 2008. Vol. 25, No 4. P. 349–375.

³⁸ *Palazuelos M. Op. cit.*

под первым понимали процесс, посредством которого менее развитые страны пытаются сократить разрыв с более развитыми³⁹. В отличие от этого рост означал наращивание ресурсов в богатых странах. Таким образом, именно рост, а не экономическое развитие, был естественным приоритетом в США⁴⁰. К 1960-м годам, однако, стало понятно, что результаты высоких темпов роста в развитых странах распределяются среди населения не одинаково. Уже в 1969 г. Д. Сирс писал, что экономическое развитие должно ассоциироваться с созданием новых рабочих мест, снижением нищеты и неравенства в распределении доходов⁴¹. В течение последующего десятилетия ученые сформулировали ряд определений экономического развития и экономического роста, а также различий между ними. Так, Р. Флэммент приводит восемь примеров различного понимания этих феноменов⁴²:

- различие между понятиями определяется географией: развитие происходит в бедных странах, рост — в богатых;

- экономический рост и экономическое развитие — идентичные понятия. Оба можно относительно легко измерить с помощью показателя среднего дохода на душу населения;

- оба понятия можно приблизительно оценить на основе других связанных показателей, например степени урбанизации и индустриализации;

- любые положительные изменения, наблюдаемые внутри региона, представляют собой развитие; изменения, происходящие вовне, — это рост, или наоборот;

- процесс роста и процесс развития дополняют друг друга и отдельно не встречаются;

- рост и развитие происходят попеременно, один за другим в ходе непрерывного процесса экономической деятельности;

- рост означает увеличение выпуска товаров и услуг, а развитие предполагает структурные изменения в поведении и окружающей среде;

- рост повышает экономическую активность, развитие ведет к большему равенству в распределении доходов среди населения и его благосостоянии.

В современной трактовке понятий «экономический рост» и «экономическое развитие» представители общественных наук в США обобщили отдельные элементы вышеприведенных определений. Некоторые авторы называют повышение экономической активности (увеличение количества рабочих мест, средних доходов населения и т. д.) ростом, а развитие относят к качественному (а не количественному) изменению параметров благосостояния⁴³. Именно эта логика нашла выражение в наблюдаемом переходе от «погоны за дымовыми трубами», целью которой было простое увеличение количества рабочих мест за счет

³⁹ Malizia M. E., Feser E. J. Understanding Local Economic Development. New Brunswick: The State University of New Jersey, 1999.

⁴⁰ Eisinger P. K. Op. cit.

⁴¹ Seers D. The Meaning of Development // The Political Economy of Development and Underdevelopment / C. Wilber (ed.). N.Y.: Random House, 1969.

⁴² Flammang R. A. Economic Growth and Economic Development: Counterparts or Competitors? // Economic Development and Cultural Change. 1979. Vol. 28, No 1. P. 47–62.

⁴³ Eisinger P. K. Op. cit.

привлечения новых производств, к предпринимательским программам. Последние ориентированы на повышение конкурентоспособности местных экономик за счет стимулирования и развития имеющегося потенциала и более эффективного использования существующих ресурсов.

Кроме того, в последние десятилетия в США все заметнее стремление четко выявить положительные и отрицательные эффекты роста, чтобы максимизировать первые и минимизировать вторые. С одной стороны, программы экономического развития выступают основным средством достижения экономических целей штатов и обеспечения уровня бюджетных доходов, достаточного для выполнения властных функций и оказания необходимых услуг населению. Такие программы позволяют увеличить занятость и повысить экономическую активность. Кроме того, они усиливают позиции штатов в их конкуренции между собой, расширяют налогооблагаемую базу, а также могут приносить дополнительные доходы в казну, если положительные эффекты программ превосходят затраты на их проведение. Многие авторы отмечают, что затраты на осуществление программ экономического развития меньше, чем перераспределительных; кроме того, их, как правило, поддерживают все участвующие стороны⁴⁴.

Конкретные программы экономического развития, реализуемые в штатах, зависят от характера социальных и экономических проблем и имеющихся ресурсов. Например, штаты с низкой экономической активностью и высоким уровнем безработицы могут стремиться привлекать трудоемкие производства, так как производители скорее всего легко найдут рабочих на относительно низкую заработную плату⁴⁵.

С другой стороны, экономическое развитие в целом и программы экономического развития в частности имеют и отрицательные эффекты. Они порождают неравенство между регионами в распределении доходов и ресурсов, которое со временем возрастает. В США это привело к тому, что отдельные территории заметно отличаются по налогооблагаемой базе, а значит, и по способности обеспечивать экономический рост и процветание⁴⁶. Кроме того, в быстро растущих регионах высокая плотность населения. Зачастую существующая инфраструктура (дороги, мосты, школы, зоны отдыха и т. д.) не справляется с возросшим спросом, что ведет к снижению качества жизни⁴⁷.

В зависимости от исходных характеристик отрицательные эффекты экономического развития в США различаются от территории к территории. Ожидаемые негативные последствия процесса развития, как правило, предопределяют выбор программ в том или ином регионе. Например, если загрязнение окружающей среды оказывается серьезной проблемой в каком-либо штате и вызывает оживленные общественные дебаты, привлечение «грязных» производств может быть не самой оптимальной стратегией увеличения занятости. Другим примером

⁴⁴ *Turner R. C.* Op. cit.

⁴⁵ Эта стратегия, которую активно использовали южные штаты США в середине и во второй половине XX в., в настоящее время вряд ли может принести желаемые результаты из-за глобального перемещения трудоемкого производства в страны Юго-Восточной Азии.

⁴⁶ *Peterson P.* The Price of Federalism.

⁴⁷ *Eisinger P. K.* Op. cit.

могут служить негативные последствия увеличения плотности населения (пробки на дорогах и др.), которые намного острее чувствуются в густонаселенных и относительно компактных городах севера, чем в территориально «растянутых» метрополиях юга.

Существуют две основные теории, объясняющие вариации в политике штатов в различных областях.

Теория внутренних характеристик рассматривает параметры штатов в качестве основных объясняющих факторов принятия различных программ или отказа от них. Спектр таких характеристик очень широк: от политической культуры, унаследованной от первых переселенцев на территорию современных Соединенных Штатов⁴⁸, до влияния групп интересов, средств массовой информации и действий других штатов⁴⁹. Все эти факторы можно условно разделить на социально-экономические и политические⁵⁰.

К социально-экономическим обычно относят: численность населения и его состав; уровень урбанизации; наличие или отсутствие природных ресурсов; средний уровень доходов в штате; уровень экономической активности; региональные экономические процессы и их участников и т. д. Их совокупность во многом обуславливает остроту тех или иных проблем на конкретной территории, доступность ресурсов для их решения, а также ограничение способности штатов осуществлять определенные программы⁵¹.

К политическим факторам относятся: правящая партия; степень межпартийной конкуренции; уровень влияния губернаторов и групп интересов; профессионализм законодателей; общественное мнение и предпочтения политических и экономических элит. Здесь существует несколько теорий, также способных объяснять вариации в экономической политике штатов. Например, в соответствии с теорией групп интересов организованные группы могут влиять на деловой климат в штате в целом и на программы экономического развития в частности. По свидетельству М. Амбросиуса, программы экономического развития, результаты которых наиболее выгодны местному бизнесу, имеют более высокие шансы на реализацию в штатах с сильными профессиональными группами интересов⁵².

Теория диффузии политических инноваций основана на концепции социального обучения, опирающейся на работы Дж. Уокера. Он выявил тенденцию, согласно которой отдельные штаты становятся новаторами в проводимой политике⁵³. Уокер пытался ответить на

⁴⁸ Elazar D. J. American Federalism: A View from the States. 3rd ed. N. Y.: Harper and Row, 1984.

⁴⁹ Lamothe S. State Policy Adoption and Content: A Study of Drug Testing in the Workplace Legislation // State and Government Review. 2005. Vol. 37, No 1. P. 25–39.

⁵⁰ Miller E. A. Advancing Comparative State Policy Research: Toward Conceptual Integration and Methodological Expansion // State and Local Government Review. 2004. Vol. 36, No 1. P. 35–58.

⁵¹ Gray V. The Socioeconomic and Political Context of States // Politics in the American States: A Comparative Analysis.

⁵² Ambrosius M. M. The Role of Occupational Interests in State Economic Development Policy Making // Western Political Quarterly. 1989. Vol. 42, No 1. P. 53–68.

⁵³ Walker J. L. The Diffusion of Innovations among the American States // The American Political Science Review. 1969. Vol. 63, No 3. P. 880–899.

следующие вопросы: почему некоторые штаты систематически внедряют политические и административные новшества; существуют ли закономерности в распространении политических инноваций среди американских штатов; если да, то какие? Исследователь приходит к выводу, что штаты с более высокими доходами на душу населения, более высоким уровнем образования и более урбанизированные могут с большей вероятностью стать лидерами в области политических инноваций. Остальные штаты, как правило, следуют их примеру, если новшества ведут к позитивным изменениям.

Согласно теории диффузии политических инноваций, вероятность принятия той или иной программы определенным штатом увеличивается по мере внедрения ее другими штатами, особенно соседними. Эмпирические исследования, однако, не всегда подтверждают эту концепцию. Например, в 1990-е годы ведущие политико-экономические журналы опубликовали 24 исследования, посвященные данной проблеме, но только в 12 удалось статистически подтвердить теорию в чистом виде⁵⁴.

Теория социального обучения может частично объяснить, почему в определенных условиях инновации не распространяются на близлежащие территории. Штаты хотят использовать инновации, которые приносят положительные результаты, и, естественно, стараются избегать новшеств, дающих негативные эффекты. Результаты одной и той же программы могут отличаться от штата к штату в зависимости от существующих потребностей, ресурсов и исходных характеристик. Таким образом, политики в штатах взвешивают все за и против, прежде чем следовать чужому примеру. Теория социального обучения предсказывает, что новшества, обещающие успех в некоторых штатах, скорее всего будут использованы другими, а инновации, не соответствующие имеющимся условиям, будут проигнорированы.

* * *

Итак, можно заключить, что нет единого фактора, который мог бы объяснить различия в подходах к экономическому развитию между американскими штатами. Индивидуальные характеристики, внешние условия и активность других штатов нужно рассматривать в совокупности. Относительная объясняющая способность каждой детерминанты будет различаться от штата к штату. Кроме того, попытки эмпирически измерить важность каждой объясняющей переменной существенно затруднены вариациями в содержании программ экономического развития и способах их осуществления, что говорит о необходимости дальнейших исследований в этой области.

⁵⁴ *Mooney Ch. Z. Modeling Regional Effects on State Policy Diffusion // Political Research Quarterly. 2001. Vol. 54, No 1. P. 103–124.*

Л. ХОДОВ,
*профессор, завкафедрой экономической теории
Международного университета в Москве*

ПИРАТСТВО НА МОРСКИХ ТОРГОВЫХ ПУТЯХ

Для большинства из нас до недавнего времени пиратство ассоциировалось с романтическими образами героев Стивенсона и Сабатини. Но художественные произведения отражали реалии прошлого, а именно передел мировых сфер влияния между Испанией и Португалией, с одной стороны, и странами раннего капитализма — с другой. Это противостояние сопровождалось расцветом морского разбоя.

В конце XX в. в связи с глобализацией увеличился объем мировой торговли. Как следствие, вырос мировой товарооборот и число судов, перевозящих грузы. В 1970 г. мировой торговый флот насчитывал примерно 32 тыс. крупных кораблей, в 2000 г. — 38,5 тыс., в 2005 г. — 40 тыс., а в 2010 г. превысил 45 тыс. судов — потенциальных объектов для нападения¹. Для грузовых перевозок наиболее интенсивно используются Панамский канал, морской путь между Суэцем и Аденom (грузооборот около 1 млрд т в год) и Молуккский пролив с ближайшими проливами между северными индонезийскими островами (около 1,5 млрд т)².

Число пиратских нападений постоянно растет. По сведениям международного морского бюро (IMB), в 1994 г. в мире было зарегистрировано 90 нападений, в 1997 — 248, в 2001 — 469, в 2009 г. — не менее 1200³. Однако, по оценке газеты «Die Welt», их число занижено в 2—3 раза, например, потому что владельцы мелких и средних судов редко заявляют о нападении в официальные инстанции, опасаясь мести пиратов. Частично это относится к собственникам более крупных судов и грузов в странах, где представителям торгово-транспортного бизнеса приходится сталкиваться с мафиозными вертикальными структурами. Еще одна причина сокрытия фактов пиратских нападений — нежелание доводить информацию до страховых компаний. Британская страховая монополия «Lloyd», услугами которой пользуются многие участники морских перевозок, как и другие страховые компании, повышает страховые взносы, когда узнает об ограблении судна. Перевозчик оказывается перед выбором: однократная потеря груза или существенное увеличение страховых взносов на длительный срок.

География морского разбоя постепенно расширяется. В Германской академии внешней торговли и международных морских перевозок в Бремене

¹ International Marine Bureau. L., 2009. Sept.

² Die Piraten. Hamburg, 2008.

³ International Marine Bureau.

есть карта земного шара, на которой обозначено число пиратских нападений на корабли в разных районах мира. Пиратство процветает в Аденском и Гвинейском заливах, в Атлантике и в Персидском заливе, у берегов Южной Индии и Цейлона; одно нападение в 2005 г. произошло у берегов Португалии. Однако больше половины всех акций вплоть до 2006 г. совершено у побережья Индонезии, Малайзии, Вьетнама, Камбоджи и Филиппин.

Особенно опасным местом на мировых морских путях считается пролив между Молуккским полуостровом и индонезийским островом Ява напротив Сингапура, который называют «игольным ушком». Он соединяет Индийский океан с Тихим, и на его долю приходится треть мирового товарооборота, в том числе половина мировых перевозок сырой нефти. Самый узкий участок пролива — всего 2 км — находится недалеко от Сингапура, это идеальное место для нападения на торговые корабли.

Необходимость обеспечить безопасность кораблей и грузов породила спрос на охранные услуги. В Сингапуре и Малайзии появились фирмы, предлагающие вооруженную охрану для проходящих судов. Самая известная из новых охранных фирм в Сингапуре «BARS» развернула рекламную кампанию под лозунгом: «Знай, ты в море не одинок». Фирма наняла опытных солдат и офицеров, отслуживших в морской пехоте и на флоте Малайзии, Тайваня и Австралии. Но отдельные успехи частных охранных фирм не меняют ситуацию. Власти Малайзии и Сингапура, где должны быть зарегистрированы охранные фирмы, не позволяют им иметь тяжелое стрелковое оружие, в то время как пираты вооружены станковыми пулеметами, автоматическими пушками, гранатометами и ракетами. Более того, наем охранных команд стоит довольно дорого. Сопровождение судна от входа в пролив до порта в Индонезии, Камбодже, Вьетнаме или Филиппинах стоит около 100 тыс. долл., что сильно увеличивает затраты на перевозку товара.

Сформировалось примерно 15 многонациональных криминальных сообществ, располагающих быстроходным и технически оснащенным флотом, вооруженными и обученными командами, перевалочными складами, информационной сетью, связями с финансовыми учреждениями, властями, полицией, военными. Часть этих сообществ контролируют китайские криминальные кланы — «триады», имеющие разветвленные связи внутри многомиллионной китайской диаспоры в странах Юго-Восточной Азии. Именно им достается изрядная часть от 10 млрд долл., ежегодно взимаемых пиратами с мировой торговли и судоходства⁴.

Рост ценности перевозимых грузов и увеличение цен на сырье и топливо сделали их привлекательной добычей для пиратов. При стоимости барреля нефти менее 3 долл. им было невыгодно нападать на средний танкер. Но когда цена одного барреля поднималась до 150 долл., захват небольшого танкера с 10 тыс. т нефти на борту мог принести пиратам почти 1,5 млн долл., даже при продаже сырья ниже рыночной цены и кооперации с коррумпированными местными властями.

При *поверхностном* ограблении пираты забирают самое ценное имущество: деньги, документы, электронное и навигационное оборудование, дорогие инструменты, но не трогают судно и команду. Однако с конца 1990-х годов участились примеры основательных, или *полных* каперских акций. Корабль захватывают и уводят к берегу в мангровые заросли, чтобы его не было видно с воздуха. Так происходит захват контейнеровозов, танкеров и судов, перевозящих штучные грузы. Корабль разгружают, а команду

⁴ Bericht DAV. 2009. No 6.

держат в качестве заложников, если пираты рассчитывают на хороший выкуп. Например, выкуп за известного и квалифицированного капитана, работающего в солидном пароходстве, может достигать 120 тыс. долл.

Если корабль представляет интерес, его перекрашивают, меняют надстройки, на машинах и механизмах пробивают новые номера и отправляют в плавание под новым названием и флагом. Однако так поступают только мелкие пиратские банды с малыми и средними старыми плавсредствами. Крупные современные торговые корабли захватывают исключительно с целью получить выкуп. В этом и состоит основная особенность современного пиратства.

Пираты XXI в. в Индийском океане

В начале XXI в. было совершено большое количество каперских нападений на торговые суда и пассажирские яхты в Аденском заливе у берегов Сомали, Эритреи и Йемена. Береговая база пиратов Индийского океана расположена на Африканском Роге, где находятся политически и экономически неблагополучные государства. Эритрея еще недавно вела войну за отделение от Эфиопии, а сейчас поддерживает антиправительственное движение в Сомали. На противоположном берегу Аденского залива, в Йемене, племена, не подчиняясь центральному правительству, занимаются разбоем и захватом заложников с целью выкупа.

В условиях хозяйственной разрухи, царящей на прибрежных территориях, основным занятием для местного населения становится морской разбой. Так объясняет происхождение современного пиратства в северо-восточной части Индийского океана П. Лисон, известный специалист по пиратству, профессор Чикагского университета и автор монографии «Скрытая экономика пиратства»⁵. По его словам, без пиратства невозможно улучшить условия жизни на Сомалийском и Йеменском берегах залива. Однако его аргументация несовершенна: жители приморских районов в других странах с аналогичным климатом не занимаются массовым морским разбоем. Кроме того, 1 млрд долл., полученные в течение последних трех лет в качестве выкупа за захваченные корабли, не привели к заметному повышению благосостояния немногочисленного населения на побережье Аденского залива, но способствовали образованию местной морской криминальной олигархии.

Морской путь от Суэца до Индийского океана — один из наиболее интенсивно используемых маршрутов при перевозке грузов в мировой торговле наряду с Ла Маншем, Гибралтарским проливом и Панамским каналом. Он значительно удешевляет и ускоряет доставку грузов между Европой и Восточной Африкой, Азией и Австралией. По нему ежегодно проходит не менее 20 тыс. средних и крупных судов. В 2007 г. на этом маршруте произошло 55 пиратских нападений, в 2008 г. — 132, а в первом полугодии 2009 г. — 240⁶.

В последние три-четыре года пираты захватывают крупные океанские суда, на которых в целях снижения издержек все операции по судовождению осуществляются электронными приборами, а на борту минимум персонала и нет вооруженной охраны. Пираты используют не только современные быстроходные катера, но и рыбацкие лодки, прогулочные яхты и даже суда, замаскированные под полицейские, лоцманские и пожарные плавающие средства. Чтобы подняться на борт корабля, пираты применяют различные

⁵ Handelsblatt. 2009. Sept. 28.

⁶ Ibid. Aug. 13.

технические средства, а также разнообразные уловки и хитрости, в частности могут притвориться потерпевшими кораблекрушение.

Пираты из Индонезии, Филиппин и Таиланда не вступают в бой с китайской морской полицией и береговой охраной и избегают американских патрульных судов, базирующихся на Тайване. Каперы из Юго-Восточной Азии занимаются контрабандой различных товаров: наркотиков, драгоценных камней и слоновой кости, тропической древесины и экзотических животных, нелегальной рабочей силы. У сомалийских морских пиратов этого бизнеса практически нет, и для них очень важен успешный захват иностранного корабля, заложников и получение выкупа за них под угрозой расстрела.

Жестокость пиратов Аденского залива профессор П. Лисон объясняет не их бессмысленной кровожадностью, а стремлением создать у морского сообщества представление об опасности сопротивления пиратам. Пираты стремятся захватить судно в минимальный срок и без сопротивления команды, чтобы успеть до подхода патрульных судов, не допустить гибели заложников, а также повреждения груза и самого судна⁷. Поначалу отношение к членам команды, сдавшимся без сопротивления, относительно терпимое. Но если выкуп за них не поступает, условия содержания ужесточаются, для того чтобы заложники просили работодателя или родственников заплатить за них выкуп. В 2009 г. французское военное судно захватило в Аденском заливе команду пиратов и обнаружило у них инструкцию, содержащую рекомендации по обращению с заложниками и процедуре получения выкупа⁸.

Экономические последствия морского разбоя

При захвате корабля современных флибустьеров интересуют стоимость груза и самого судна, которую определяют квалифицированные эксперты, и возможный размер выкупа за заложников. За богатых туристов или члена совета директоров фирмы может быть назначен очень большой выкуп. Граждан США, Великобритании, ФРГ и некоторых других западноевропейских стран, Израиля правительство скорее всего выкупит. Граждан ряда государств, правительство которых не проявляет заботы о судьбе своих соотечественников и у которых нет родственников, готовых их выкупить, каперы стараются не брать в заложники и пытаются продать на соляные шахты или ссаживают на берег.

Груз и корабль невозможно реализовать из-за специфической ситуации на мировых рынках. Крупный корабль зарегистрирован, застрахован, это не конвертируемый товар. Захваченные грузы также нельзя продать, как, например, электронное оборудование из ФРГ для китайского автомобильного концерна, которое востребовано именно в том месте. Если на корабле не было вооруженной схватки и судно и груз не повреждены, их стараются сохранить до получения выкупа, так как владельцам выгоднее заплатить и спасти корабль, груз и команду, чем потерять судно с товарами и выплачивать страховку за команду.

В 2006 г. пираты впервые потребовали крупную сумму выкупа за захваченные у сомалийского побережья корабли. Тогда каждое выкупленное судно с грузом и командой обходилось владельцам в 1–1,2 млн долл., а общая сумма за год составляла около 80 млн. В 2009 г. за одно судно заплатили почти 3 млн долл.⁹ Размеры требуемого выкупа постепенно возрастали, но их

⁷ Esquire. 2010. No 3.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

уровень был ниже потенциального ущерба от потери собственниками груза и судна за вычетом страхового возмещения.

Реальный ущерб мировой торговле от морского разбоя многократно превосходит сумму, выплачиваемую в качестве выкупа. Расходы, связанные с задержкой прибытия судна, нарушением сроков поставки, отрицательно влияют на производство. Также существенно растут транспортные издержки, поскольку многие судоходные компании направляют корабли в обход, вокруг Африки, поэтому путь от Роттердама до Саудовской Аравии при средней скорости 14 узлов увеличивается с 19,2 до 33,2 суток. Страховые компании повышают страховые взносы. Например, в 2005 г. страховая монополия «Lloyd» объявила Молуккский пролив зоной повышенного риска и стала страховать корабли и грузы, проходящие через пролив мимо Сингапура, Малайзии и Южного Вьетнама, на таких же условиях, как во время военных действий. С начала 2007 г. выделен отдельный вид страхования — возмещение ущерба от пиратских нападений. Это несколько снижает материальный ущерб владельцев захваченных судов и грузов и работодателей взятого в заложники персонала, но увеличение расходов на страхование приводит к росту затрат на перевозку грузов. Значительные издержки связаны с содержанием военных кораблей в водах Аденского залива для борьбы с морским разбоем.

Способы защиты от пиратских нападений

Существует несколько возможностей минимизировать риск пиратского захвата. Важно отпугнуть пиратов и не допустить их высадки на судно. Эксперты анализируют, где у корабля самые уязвимые точки, и рекомендуют развивать максимальную скорость в опасных местах. Целесообразно ярко освещать весь корпус судна, использовать сирены, огнетушители, натягивать вдоль бортов колючую проволоку и применять другие приемы. Но эти меры не обеспечат реальной защиты. Если пираты не боятся военных кораблей, которые в случае встречи с ними могут открыть огонь на поражение, то едва ли их напугают звуковые сигналы и огнетушители.

Еще один способ — вооружить команду или нанять вооруженную охрану. Однако судоходные компании и собственники перевозимых грузов не относятся к сторонникам применения огнестрельного оружия. Вооружение команды грузового корабля для квалифицированного обслуживания судовой аппаратуры требует специального подхода к подбору персонала. Вряд ли можно совместить в одном моряке радиста и вооруженного профессионала. Наем вооруженной охраны стоит дорого, особенно если учесть, что для прохождения опасных мест у Молуккского полуострова, Индокитая и Филиппин ее нанимают минимум на трое суток, а от выхода из Красного моря до Сингапура — на 12–15 дней. Кроме того, размещение вооруженных охранников на корабле не гарантирует безопасность судна, так как сомалийские пираты готовы к боевым действиям. Более того, были случаи нападений на конвойные корабли в северо-западной части Индийского океана.

Вооруженное столкновение на корабле нежелательно для собственников товаров и судовладельцев. Они рискуют грузом, кораблем и пенсионным обеспечением раненых или убитых членов команды. Бой на нефтеналивном или газовом танкере может иметь катастрофические последствия для окружающей среды. Специалисты считают, что стрельба с последующим взрывом на танкере со сжиженным газом в пределах досягаемости сингапурского порта будет равносильна взрыву атомной бомбы. Формирование караванов

судов и обеспечение их охраны в пути специальными военными кораблями не только дорого стоит, но и замедляет доставку грузов, поскольку караван вынужден плыть со скоростью самого медленного участника группы. При выходе отдельных кораблей из каравана в свой порт назначения им необходимо предоставлять вооруженное сопровождение.

Еще одной мерой устрашения служат карательные силовые акции, хотя в последние 20 лет они редко применялись. Пираты заранее получают через свою агентурную сеть информацию о готовящейся акции возмездия и заблаговременно покидают опасный район. Например, они практически не появляются в китайских территориальных водах, так как за пиратство, похищение людей с целью получения выкупа в КНР им грозит расстрел. В условиях многолетнего противостояния КНР и Тайваня у китайского побережья сосредоточен китайский, тайваньский и американский военные флоты, и чужой корабль там незаметно не пройдет.

Чтобы избежать нападений, можно отправлять корабли вокруг Африки, но это связано с дополнительными транспортными расходами. Кроме того, сократятся доходы портов средиземноморских стран, Красного моря и Восточной Африки, куда корабли заходили на пути к Суэцу, а также поступления в бюджет Египта от сборов за проход кораблей через Суэцкий канал. Вполне вероятно, что изменение маршрута грузовых судов вызовет перемещение активности морских разбойников в Атлантический океан, к берегам Западной и Экваториальной Африки.

Также возможна координация действий армий и флотов прибрежных государств. Первые шаги в этом направлении сделаны при подписании Малайзией, Сингапуром и Индонезией соглашения о борьбе с пиратством. Каждая из стран обязалась охранять определенный участок морского пути. Однако в соглашение не вошли Таиланд, Филиппины, Вьетнам и Камбоджа. Слабым местом в безопасности морских торговых трасс остаются индонезийские территориальные воды¹⁰. Нельзя надеяться и на координацию антипиратских действий с властями Сомали и Йемена, так как они до сих пор не контролируют положение на собственной территории.

Совместное патрулирование военными судами вод Аденского и Молуккского проливов имело ограниченный успех. Пираты продолжали уводить суда на свои базы, предупреждая, что при приближении иностранного флота суда будут потоплены, а команды расстреляны. По сообщению средств массовой информации, 29 декабря 2009 г. сомалийские пираты в течение нескольких часов захватили три судна в районе Индийского океана, где патрулирование осуществляют корабли США, стран ЕС, Азии и одно российское военное судно. В начале 2010 г. российские военные моряки взяли на бордаж один сомалийский пиратский корабль, что также не изменило ситуации.

Успехи в борьбе с пиратством до сих пор носят временный и ограниченный характер. Необходим комплекс мер по восстановлению стабильных политических систем на берегах морей, где в настоящее время процветает пиратство, по созданию условий для хозяйственного развития и обеспечения занятости в этих странах. Также следует улучшить координацию внутренних и международных мер по борьбе с пиратским флотом и береговыми базами, разрушить информационную, финансовую и управленческую структуры морского разбоя. Это чрезвычайно сложная, ответственная и трудно выполнимая задача, ее можно сравнить с многолетней борьбой с организованной преступностью в некоторых странах.

¹⁰ Die Welt. 2005. Aug. 5.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РЫБОЛОВСТВЕ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭВОЛЮЦИИ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Важнейшими принципами налогообложения еще А. Смит считал: всеобщность налогов и их установление пропорционально доходу; четкое определение величины налогов, времени и способа изъятия; простоту и удобство их сбора, а также минимум соответствующих затрат. В современных условиях к перечисленным принципам можно добавить стабильность налогов, уменьшение их количества, наличие стимулирующих функций.

В отечественном морском рыболовстве до 2000 г. налоги взимались по общим правилам Российской Федерации. При этом налоговая нагрузка (отношение суммы уплаченных налогов к произведенной продукции) составляла примерно 10 коп./руб., что на 40—60% ниже ее уровня, например, в промышленности Мурманской области. Надо полагать, что и в других приморских регионах положение было примерно таким же. Для увеличения налоговых сборов приняли решение часть ликвидных валютоемких гидробионтов продавать на аукционах¹. В результате налоговые поступления в 2002—2003 гг. увеличились в два-три раза.

Однако у этого варианта оказалось больше недостатков, чем достоинств. Прежде всего отметим, что граждане других государств получили возможность приобретать на аукционах квоты валютоемких гидробионтов через подставных лиц. Под давлением объективных обстоятельств в конце 2003 г. вместо продажи квот на аукционах правительство РФ ввело фиксированную плату (сборы) за биоресурсы². Однако цели введения платности биоресурсов — увеличения поступлений в бюджет — достигнуть не удалось. Из-за включения платы за биоресурсы в затраты и мер хозяйствующих субъектов по «оптимизации налогообложения» налоговая нагрузка в 2004—2006 гг. вернулась на уровень конца 1990 — начала 2000-х годов. В то же время значительно возрос объем работы по налоговому администрированию.

Приведенные данные в определенной мере отражают принцип соразмерности налогообложения, предусматривающий сбалансированность интересов налогоплательщика и государственного бюджета. В случае рыболовства доля приемлемых налоговых выплат в стоимости произведенной продукции составляла примерно 10%, несмотря на попытки увеличить ее путем дополнительных изъятий. Таким образом, при нынешнем менталитете налогоплательщиков — владельцев рыболовных предприятий дальнейшее увеличение налоговой нагрузки нецелесообразно и, очевидно, без применения жестких мер невозможно.

«Оптимизация налогообложения» в условиях фиксированной величины сборов за биоресурсы привела к росту их доли в общих налоговых выплатах от рыболовства в Мурманской области: в 2004 г. — до 51,7%, в 2005 г. — до 69,7, в 2006 г. — до 65,4 и в 2007 г. — до 55,8%.

¹ Приказ Минэкономразвития РФ от 10 января 2001 г. № 3 «Об организации обеспечения проведения аукционов по продаже промышленных квот на вылов (добычу) водных биологических ресурсов».

² Постановление Правительства РФ от 20 ноября 2003 г. № 704 «О квотах на вылов (добычу) водных биологических ресурсов».

Доминирование сборов за биоресурсы в общих налоговых поступлениях, большие возможности исказить результаты производственно-финансовой деятельности ввиду преимущественной реализации рыбопродукции прямо в море за рубеж, значительная трудоемкость и недостаточная эффективность администрирования по сбору налога на прибыль и НДС свидетельствовали о необходимости дальнейшего повышения роли рентной составляющей в налогообложении. Наиболее целесообразным, по нашему мнению, был бы переход к *единому рыболовному налогу*, заменяющему собой четыре налога (налог на прибыль, НДС, налог на имущество и сборы за биоресурсы). Основой единого налога могли бы стать сборы за биоресурсы, что позволит:

- уменьшить налогообложение фонда оплаты труда;
- частично или полностью заменить налоги на прибыль рентными платежами, что будет содействовать росту инвестиций в производство и увеличению занятости населения;
- осуществлять сбор ренты (платы за биоресурсы) с меньшими затратами по сравнению с другими налогами.

Кроме того, в отличие от налогов на труд и капитал рентоориентированная система налогов стимулирует ресурсосбережение.

Экономической наукой доказано, что при использовании природных ресурсов налоговое бремя должно смещаться с добавленной стоимости, создаваемой трудом человека, его интеллектом и личными сбережениями, на добавленную стоимость, которую формируют природа, эколого-ресурсные ограничения и развитие общественной инфраструктуры, то есть объектом налогообложения должен стать рентный доход. Преимущество налогообложения земли и других природных ресурсов по сравнению с трудом и капиталом, как утверждают многие крупные экономисты, состоит в том, что их невозможно спрятать, поэтому налог на ценность ресурсов устанавливается с большей точностью, собирается легче и с меньшими издержками³.

На парламентских слушаниях, прошедших весной 2001 г. в Государственной думе РФ по вопросу альтернативных налоговых систем, были представлены расчеты и модели известных зарубежных ученых, позволяющие оценить эффективность разных налоговых систем. Сравнительный анализ влияния на темпы экономического роста действующей в России налоговой системы и альтернативных, основанных на налогообложении рентных доходов, показал, что в последнем случае темпы роста увеличиваются в полтора-два раза⁴.

Однако реформирование налогообложения в рыболовстве пошло по другому пути. В соответствии с Федеральным законом от 29 ноября 2007 г. № 285-ФЗ в Налоговый кодекс были внесены поправки, вступившие в силу с 5 января 2008 г., и ставки сборов за биоресурсы снизились на 85%. В результате общие налоговые платежи в бюджетную систему РФ от предприятий, основной вид деятельности которых — «Рыболовство и рыбоводство», в 2008 г. уменьшились на 587,9 млн руб. (на 24,1%) по сравнению с 2007 г., налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами — на

³ См., в частности: *Титова Г. Д.* Биоэкономические проблемы рыболовства в зонах национальной юрисдикции. СПб., 2007. С. 262–267; *Львов Д. С.* Обновленные ориентиры экономической политики // Реформы глазами американских и российских ученых. М., 1996. С. 163–184; *Львов Д. С.* Концепция управления национальным имуществом / Доклад на Президиуме РАН, 12 февр. 2002 г.; *Налоги в гражданском обществе. Кому принадлежит власть в России: коллективная монография.* СПб.: Фонд «Земля и благосостояние общества», 2003.

⁴ *Сторожева Н. А.* Активизация регулирующей функции налогообложения в рыбной отрасли: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2004.

1087,2 млн руб. (на 79,9%), а за счет роста прибыли налоговые поступления увеличились всего на 310,2 млн руб. Следовательно, бюджетный эффект от предоставления льготы был отрицательным в сумме 777,2 млн руб. (310,0 — 1087,2). Поскольку выгрузка рыбопродукции в Мурманском морском рыбном порту не возросла, ожидаемый мультипликативный эффект не наблюдался.

В 2009 г. последовала вторая волна преобразований налогообложения в рыболовстве, направленных на дальнейшее увеличение льгот и упрощение администрирования: вместо уплаты основных четырех налогов (на прибыль, на имущество, НДС и ЕСН) было разрешено переходить на единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)⁵. Налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов; налоговая ставка устанавливается в размере 6%. Кроме того, плата за биоресурсы, доставляемые в российские порты, была уменьшена еще на 5%. В результате налоговые платежи в бюджетную систему РФ от рыболовства и рыбоводства снизились по сравнению с 2007 г. на 1091,3 млн руб. (на 44,7%), в том числе налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами — на 1152,3 млн руб. (на 84,7%). Налоговая нагрузка (бюджетная эффективность) уменьшилась до 6,3% против 9,1% в 2008 г., что примерно соответствует уровню налогообложения в норвежском рыболовстве.

Однако в Норвегии и в рыболовстве большинства других стран Западной Европы преобладают прибрежное рыболовство, а также добыча морских биоресурсов с помощью судов с незаконченным циклом. Для глубокой переработки рыба продается береговым предприятиям в своей стране. Вследствие специфики предмета труда с точки зрения цен рыбаки поставлены в зависимое положение от береговых перерабатывающих предприятий. Поэтому ежегодно два, а то и четыре раза стороны вынуждены вести изнурительные переговоры о минимальной цене продажи рыбы из первых рук, обеспечивающей достойные доходы рыбаков, составляющие до 40% в стоимости продукции, оплату кредитов и определенный уровень финансовых средств на развитие, *отражаемых в отчетах как рента на частный капитал*. Большая часть природной ренты изымается у рыбаков через механизм минимальных цен. Государство получает ее в свое распоряжение на следующих переделах: при переработке рыбы, продаже ее на экспорт и в розничной сети — за счет налогов. Отметим, что добавленная стоимость и уровень оплаты труда на этих переделах достаточно велики, налоговые ставки находятся на среднемировом уровне⁶.

В российском рыболовстве положение совершенно иное: прибрежное рыболовство и береговая переработка свежей рыбы не развиты. Для уменьшения зависимости рыбаков от покупателей, в том числе от береговых переработчиков, рыбопродукция в основном вырабатывается в мороженом виде. Поэтому суда-«охлажденщики» частично переоборудованы в морозильные, а оставшиеся не используются на промысле.

Таким образом, льготирование и переход к ЕСХН в российском рыболовстве создают условия для присвоения природной ренты владельцами частного капитала, в то время как в Норвегии их доля в объеме чистой про-

⁵ Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 314-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части повышения эффективности налогообложения рыбохозяйственного комплекса».

⁶ Васильев А. М. Морские биологические ресурсы Северного бассейна: промысел, потенциал и проблемы регулирования // Природопользование в Евро-Арктическом регионе: опыт XX века и перспективы. Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2004. С. 409—423; Statistics Norway / Fishery Statistics.

дукции составляет всего 6—12%⁷. Из сказанного следует, что сегодня имеется серьезная база для изъятия рентных доходов в российском рыболовстве. Экономически обоснованы и повышенные рентные платежи при экспорте рыбопродукции за рубеж, так как выгода от него очевидна.

По нашим расчетам, предоставление 90-процентной льготы по оплате за биоресурсы и возможность перехода на уплату ЕСХН снизят бюджетную эффективность более чем вдвое. Эти меры ставят рыбопромышленников, занимающихся добычей донных и пелагических гидробионтов (дешевых массовых видов рыб), в неравные с точки зрения эффективности промысла условия. В результате уже наблюдается неполное освоение квот пелагических объектов.

Отметим также, что налогооблагаемой базой ЕСХН выступает прибыль организаций. Следовательно, сохраняются все недостатки, присущие налогообложению корпоративной прибыли. В рыболовстве среди них можно выделить⁸:

- сокрытие выручки от сдачи судов в аренду;
- ведение собственной деятельности с российскими и иностранными компаниями по добыче и переработке рыбы с нарушениями законодательства;
- неудержание и неперечисление в бюджет налога на доходы иностранных юридических лиц;
- незачисление валютной выручки на счета в уполномоченные банки и нарушение валютного законодательства;
- размещение валютных средств на счетах в иностранных банках через подставные иностранные фирмы, то есть невозврат валютной выручки в Россию;
- реализацию собственной рыбопродукции «доверенным лицам» или фирмам по ценам ниже себестоимости (уменьшение выручки предприятия и соответственно налоговых отчислений);
- реализацию рыбопродукции на внутреннем рынке через фиктивные фирмы-посредники по различным фальшивым «документам прикрытия».

Проверки налоговых органов показали, что нарушения законодательства носили массовый характер и наблюдались у 90% налогоплательщиков. В значительной мере это обусловлено особенностями экономической и правовой среды, в которой функционируют рыбодобывающие организации.

Невозможность контроля продукции, вывозимой с моря за рубеж. По действующим нормативным актам морские биоресурсы, добываемые в иностранных экономических зонах и в открытом океане, не подлежат таможенному досмотру и декларированию, если их вылов и реализация производятся без захода в территориальные воды Российской Федерации. Соответственно могут увеличиваться браконьерский вылов рыбы и добыча морепродуктов, реализация которых осуществляется иностранным покупателям.

Трудности в установлении фактического объема денежных средств, перечисленных за продукцию, проданную за границу. При проведении проверок установить фактический объем перечисленных (полученных) денежных средств за сданную рыбопродукцию и ее стоимость очень сложно ввиду отсутствия реальной возможности проводить встречные проверки. По законодательству государств, имеющих офшорные зоны, бухгалтерская документация, сведения об учредителях и о деятельности предприятий считаются закрытой информацией.

Отсутствие единой системы контроля за использованием рыбных ресурсов и официальной системы обмена информацией между правоохранительными и налоговыми органами большинства рыболовных государств.

⁷ Васильев А. М. Указ. соч.

⁸ Сторожева Н. А. Указ. соч.

Наличие возможностей по сокрытию финансовых средств за рубежом. Руководители и владельцы российских промысловых фирм создают фирмы-агенты за пределами Российской Федерации, на счетах которых накапливаются валютные средства. Как правило, подобные фирмы организуют через цепочку посредников. Выявлению данных фактов препятствуют длительный срок исполнения запросов, направляемых в НЦБ Интерпола, а также ст. 26 закона «О банках и банковской деятельности», запрещающая до возбуждения уголовного дела отслеживать движение по счетам клиентов.

С учетом либерализации трансграничного движения капиталов, а также условий функционирования малого бизнеса, к которому относится около 80% промысловых организаций, искажение результатов их финансовой деятельности в последние годы вряд ли уменьшилось.

Значительным недостатком налогообложения корпоративной прибыли на фоне провозглашенного руководством страны курса на модернизацию российской экономики выступает то, что этот налог не стимулирует обновление производственного аппарата. Величина предлагаемого нами рыболовного налога зависит от объема осваиваемых биоресурсов, а ЕСХН возрастает при качественном улучшении хозяйствования.

Последние изменения в налогообложении рыболовства предприняты с целями: создать экономические условия, позволяющие компенсировать снижение эффективности рыболовства вследствие необходимости обязательного декларирования уловов, добытых в отечественной экономической зоне, в российских портах (Постановление Правительства РФ от 30 июня 2008 г. № 486); увеличить финансовые возможности хозяйствующих субъектов для приобретения новых судов; улучшить контроль за рыбными и финансовыми потоками и уменьшить объемы незаконного, несообщаемого и нерегулируемого промысла. Эти эффекты должны быть обеспечены, как показано выше, за счет значительного снижения бюджетной эффективности, что, согласно расчетам Федерального агентства по рыболовству, предполагается компенсировать благодаря мультипликативному эффекту в береговой рыбопереработке и обслуживающих рыболовство производствах. Однако его можно получить, только реализовав рыбопродукцию российским покупателям, но это не требуется для предоставления льгот.

По имеющимся данным, через год работы в новых условиях увеличения выгрузки не произошло⁹. Масштабы сокрытия доходов и нарушений налогового законодательства при экспорте свидетельствуют о том, что по окончании финансово-экономического кризиса в Европе объем и география поставок рыбопродукции изменятся незначительно. Этому будет способствовать и заниженный по сравнению с паритетом покупательной способности курс рубля по отношению к доллару США и евро¹⁰.

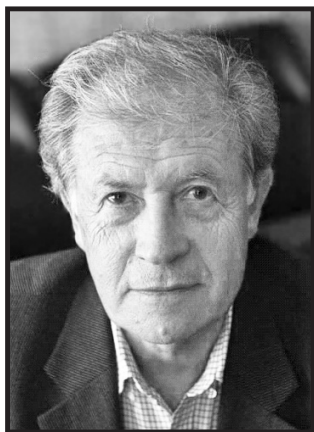
Наоборот, переход к единому рыболовному налогу на основе платы за биоресурсы позволит выровнять экономические условия рыболовства, упростит налоговое администрирование. Существенная дифференциация налога в зависимости от поставок рыбопродукции на внутренний или зарубежный рынки даст возможность экономическими методами повернуть рыбные потоки на внутренний рынок, а также обеспечит заданную бюджетную эффективность рыболовной деятельности. Кроме того, предлагаемый налог отвечает классическим требованиям.

⁹ Крайний А. А. От чего растет рыба? // Рыбное хозяйство. 2009. № 5. С. 3–4.

¹⁰ Байнев В. Монетарные факторы деиндустриализации // Экономист. 2009. № 4. С. 35–46.

ПАМЯТИ АЛЕКСАНДРА ГРИГОРЬЕВИЧА ГРАНБЕРГА

(1936—2010)



22 августа скончался Александр Григорьевич Гранберг, видный российский ученый, академик, член Президиума РАН, действительный член ряда иностранных академий, лауреат государственных премий, престижных международных и российских наград за научные достижения в области экономики.

Александр Григорьевич родился в Москве. После окончания с отличием Московского государственного экономического института поступил в аспирантуру Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова и с 1960 г. работал в Вычислительном центре при Госплане СССР. В 1963 г. он переехал в Новосибирск, где в НГУ прошел путь от ассистента до заведующего кафедрой.

Долгие годы А. Г. Гранберг работал в Институте экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН СССР, а в 1985 г. стал его директором. В 1984 г. Александр Григорьевич был избран членом-корреспондентом, а в 1990 г. — действительным членом Академии наук СССР. В 1991 г. А. Г. Гранберг возглавил Совет по изучению производительных сил, где работал до последнего времени. Под его руководством разрабатывались крупнейшие проекты развития Сибири, Урала, Дальнего Востока, общенациональные и региональные программы социально-экономического развития регионов Российской Федерации.

Александра Григорьевича избирали народным депутатом Российской Федерации, он руководил Комитетом Верховного Совета РФ по межреспубликанским отношениям, региональной политике и сотрудничеству, был Государственным советником Российской Федерации по экономическим вопросам, Советником Президента Российской Федерации.

Академик Гранберг создал российскую школу пространственных межотраслевых исследований. Он автор более 600 научных трудов, в том числе 35 монографий, ряда учебников по математическому моделированию, региональной экономике. Более 40 лет Александр Григорьевич посвятил преподавательской деятельности и воспитал множество учеников. Он входил в редакционные советы многих журналов, был главным редактором журнала «ЭКО», председателем Научного совета по региональной экономике, членом ряда научных советов РАН.

За исследования в области теории и методологии анализа и применения межрегиональных межотраслевых моделей, методологии пространственной и региональной экономики А. Г. Гранберг награжден государственными орденами и медалями. О признании научных заслуг говорит присуждение ему премий им. В. С. Немчинова и им. Л. В. Канторовича, диплома и медали им. В. В. Леонтьева, золотой медали им. Н. Д. Кондратьева. За рубежом труды академика Гранберга знали и уважали. Он был почетным профессором ряда иностранных университетов и академий.

В памяти всех, кто работал с Александром Григорьевичем, он останется не только серьезным ученым, глубоким исследователем, но и прекрасным, порядочным человеком. Ученики и коллеги сохранят о нем светлую память.

MACROECONOMIC POLICY

A. ULYUKAEV, M. KULIKOV

Global Instability and Russia's Financial Sphere Reform

The article considers the current state of the world financial system. In particular it notes growing fiscal crisis and significant disbalance between monetary and budgetary policies in the leading developed countries. Such a situation can provoke strong movement of speculative capital in transition economies' markets. This makes it necessary to accept a number of measures of financial and budgetary regulation in Russia. In the sphere of budgetary policy the authors suggest measures aimed at contracting public expenditures and their fixing in real terms; in the sphere of financial regulation — measures aimed at improving the quality of banking capital, increasing the level of liquidity and optimizing reserves.

O. CHIRKUNOV

Economic Miracle: Market and Culture

Basing on the characteristics of economic branches of one of the RF regions (Perm Krai), the author discusses the issue of inefficiency of the Russian market model. The article critically analyzes the inconsistency of government's actions toward the private sector as well as traditional cultural values that hinder successful development. The conclusion is made that the Russian economy has essentially remained the state one, and given the lack of stimuli (including cultural ones) to reduce the government sector, all hopes for an economic breakthrough remain groundless.

MODERN INSTITUTIONALISM:
THEORY AND PRACTICE

CH. BESSY, O. FAVEREAU

**Economics of Conventions and Institutionalism:
The Outcomes of Interaction**

The article continues the analysis of economics of conventions presented in the first part of the paper (Voprosy ekonomiki. 2010. No 7). In particular the authors pay attention to the problems of interdependence of macro- and microlevels of the economic system with respect to the formation of rules, conventions, and institutions. The examples of applied labor market research are provided which has been done in the spirit of the economics of conventions. Principles of institutional change and forms of interaction among rules, conventions, and institutions are also considered.

V. VISHNEVSKY, V. DEMENTIEV

Innovations, Institutions, and Evolution

The article examines the features of the economic order that has been established in the former Soviet republics and impedes their innovative

development. It is shown that this order, based on the family and clan private economic power, rejects the cooperation of economic actors that produce, select and inherit the «short rules» of interaction. It is proved that, in order to change it, it is necessary to create conditions for restricting private economic power through co-opetition, formation of organizational identification and «long rules» of interaction among economic actors.

O. INSHAKOV, D. FROLOV

Economic Institutionalism: An Evolutionary Perspective

The authors join a new discussion about Russian economic institutionalism, commenced by A. Moskovsky and continued by E. Popov and A. Sergeev. In the article the necessity of differentiation of concepts «institute» and «institution» is demonstrated, and the version of the set of basic categories is provided (institution, organization, institute and organ) which could be fundamental for institutional economic theory. Promising directions of institutional research are also discussed.

WORLD ECONOMY

V. KLINOV

Peculiarities of Modern Dynamics of the Global Economy

Rates and factors of modern world economic growth and the consequences of rapid expansion of the economies of China and India are analyzed in the article. Modification of business cycles and long waves of economic development are evaluated. The need of reforming business taxation is demonstrated.

P. MOZIAS

China in the Period of Global Crisis: Beneficiary, Victim or Culprit?

This article analyzes new opportunities and challenges associated with China's entry into the world economy against the background of the recent crisis. It is shown that China's domestic macroeconomic disequilibria contributed heavily to the global disbalances which resulted in the global financial crisis. Extremely high rates of saving and investment, along with the huge trade surplus of China, are a mirror reflection of the US economic problems, such as negative gross saving rate, overdependence on consumer demand for economic growth, trade deficit and hefty inflows of foreign capital. China's economic cycle broke even in late 2007 — early 2008 that was aggravated with the recession in the developed countries. Hence China's economy met with unprecedented economic difficulties. China's government stabilization policy was up to the mark, and the economy has accelerated again. But deepening institutional reforms is essential for harmonic economic growth.

S. AGIBALOV, A. KOKORIN

Copenhagen Agreement — A New Paradigm of Climate Problem Solving

Copenhagen summit results could be called a failure. This is the failure of UN climate change policy management, but definitely the first step to

a new order as well. The article reviews main characteristics of climate policy paradigm shifts. Russian interests in climate change policy and main threats are analyzed. Successful development and implementation of energy savings and energy efficiency policy are necessary and would sufficiently help solving the global climate change problem.

A. TSVETKOVA

US Economic Development Policies: Current Trends and Reasons of Variations on the State Level

The article looks into the dynamics of the US regional economic development policies in the last decades and tracks the transition from so-called “locational” to “entrepreneurial” strategies. It also documents existing variations in state economic development programs and explains the differences in approaches and current tendencies from both theoretical and practical standpoints.

Льготная подписка для физических лиц

<p style="text-align: center;">Извещение</p>	<p>НП «Редакция журнала «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272</p> <p>Ф.И.О.: _____</p> <p>Адрес доставки (с индексом): _____</p> <p>_____</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> <p>С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2010 г. (подпись плательщика) (дата платежа)</p>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340 – 00				
<p style="text-align: center;">Кассир</p>					
<p style="text-align: center;">Квитанция</p> <p style="text-align: center;">Кассир</p>	<p>НП «Редакция журнала «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272</p> <p>Ф.И.О.: _____</p> <p>Адрес доставки (с индексом): _____</p> <p>_____</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.</td> <td style="text-align: center;">2340 – 00</td> </tr> </table> <p>С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2010 г. (подпись плательщика) (дата платежа)</p>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2011 г.	2340 – 00				

На I полугодие 2011 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть значительно дешевле обычной подписки через местное отделение связи.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете: www.vopresco.ru);
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в Сбербанке (или любом другом банке*). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки.

Журналы будут доставляться Вам простой бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

* В этом случае Вам придется вручную заполнить поручение на перевод денежных средств. Не забудьте в графе «Назначение платежа» указать адрес доставки (с индексом). Проверьте правильность заполнения платежного поручения оператором.

Телефон для справок: (499) 124-52-28